

Democracia Económica

Un paseo por las teorías

Ladislau Dowbor

Sao Paulo, 11 de marzo de 2007

Nota técnica: Este ensayo se apoya esencialmente en la literatura internacional. En numerosas citas no fue posible localizar la traducción en portugués, y muchos trabajos simplemente no tienen ediciones en portugués. De forma general, las citas de obras extranjeras fueron traducidas por mí, y en varios casos fue aumentada en nota a pie de página el texto original. (L.D.)

<http://dowbor.org>

Saldo Negativo

**Me duele mucho más arrancar un pelo de un euro
peo**

**que amputar una pierna, el frío, de un africano.
Pasa más hambre para un francés tres comidas al día
que un sudanés con un ratón a la semana.**

**Es mucho más enfermo un paciente alemán con gripe
que un indio con lepra.**

**Sufre mucho más un americano con caspa
que una iraquiana sin leche para sus hijos.**

**Es perverso para cancelar la tarjeta de crédito de un belga
para robar el pan de la boca de un tailandés.**

**Es mucho más grave jugar un papel en el suelo en Suiza
que quemar un bosque entero en el Brasil.**

**Es mucho más intolerable el velo de una musulmana
que el drama de miles de desempleados en España.
Es más obscena la falta de papel higiénico en una casa sueca
que del agua potable en diez aldeas en Sudán**

**Es más inconcebible la escasez de gasolina en Holanda
que la de insulina en Honduras.**

**Es más repugnante un portugués sin celular
que un mozambiqueño sin libros para estudiar.**

**Es más triste una naranja seca en un kibutz hebreo
que la demolición de un hogar en Palestina.**

**Traumatiza más la falta de una Barbie de una niña inglesa
que la visión del asesino de un niño ugandés
y esto no son versos; esto son débitos
en una cuenta sin previsión de Occidente.**

Fernando Correia Pina, poeta portugués



Democracia Económica

Un paseo por las teorías

"La evolución de las estructuras de poder en el capitalismo avanzado escapa a los esquemas teóricos que hemos heredado del pasado" - C. Furtado - En busca del nuevo modelo - Paz e Terra, 2002, p. 9

"If economists could manage to get themselves thought of as humble, competent people, on a level with dentists, that would be splendid!" – Economic Possibilities for our Grandchildren, 1930¹

La realidad económica y social está cambiando profundamente. Con eso, es natural que cambie un instrumento importante de su interpretación, la ciencia económica. Eran diferentes las reglas del juego en las sociedades agrarias, donde la referencia principal era el control de la tierra, o en la sociedad industrial, donde el eje de la discusión era la propiedad de los medios de producción. Y cuando el conocimiento, los servicios sociales y otros "intangibles" se vuelven centrales en la economía, ¿podemos mantener los mismos marcos de referencias de análisis?

Leyendo recientemente un libro pequeño pero extremadamente rico de Celso Furtado, *En búsqueda del nuevo modelo*, me di cuenta hasta qué punto las referencias cambian, hasta qué punto precisamos de otros conceptos, de una mirada renovada. Me vino entonces la idea de hacer una revisión de la literatura económica internacional reciente, buscando responder a una pregunta básica: ¿habría una nueva visión en construcción? ¿Estaría surgiendo una nueva ciencia económica más afinada con las problemáticas actuales, más próxima de las necesidades de la sociedad en general?

No se trata, evidentemente, de navegar por el inmenso espectro de la literatura económica en general. Los malabarismos teóricos y econométricos que intentan justificar la fortuna de los ricos, disculpar la pobreza de los pobres, o trivializar la tragedia ambiental que ronda al planeta simplemente no interesan. Inclusive porque su esfuerzo es esencialmente cosmético, intentando dorar una píldora cuyo gusto amargo es cada vez más evidente. Lo que nos interesa aquí, son las propuestas que buscan alternativas realistas y decentes al escándalo económico que está ahí.

Dialogando con algunas ideas centrales de Celso Furtado, y revisando una serie de estudios que han surgido en la literatura económica internacional, hallé interesante trabajar con la hipótesis de que algo nuevo se está diseñando en el horizonte de las teorías, una visión que ya no sería una versión remendada de teorías de poder

¹ "Si los economistas pudiesen conseguir ser vistos como personas humildes y competentes, en el nivel de los dentistas, esto sería espléndido".

interpretativo declinante, y que responde de manera más realista a los desafíos históricos que son nuevos.

Esta visión en su conjunto, puede ser resumida en el concepto de democracia económica. La democracia política, la idea de que el poder sobre la sociedad debe ser ejercido de acuerdo con un pacto social es de forma democrática, fue un avance impresionante, cuando consideramos la relativa proximidad histórica de reyes que ejercían poder por “derecho divino”, de los imperios coloniales que datan aún de pocas décadas, o de las diversas formas de dictadura que subsisten.

La democracia económica nos parece aun un concepto poco familiar. Bertrand Russell, mientras tanto, describía en los años 1940 una paradoja: consideramos superado una familia real querer mandar en un país, o donar una región a un sobrino, con habitantes y todo, pero hallamos normal a una familia –los Rockefeller por ejemplo– disponer del poder económico y político de que disponen, y comprar o vendieran empresas con trabajadores y todo, como si fuesen feudos personales. Hoy, con 435 familias manejando en el mundo a su placer recursos superiores a la renta de la mitad más pobre de la población mundial, y llevando al planeta por caminos cada vez más irresponsables, se vuelve legítimo ampliar la intuición de Russell, y traer para el debate de la ciencia económica un tema central: la economía precisa ser democratizada.²

1 – Una visión más amplia

Uno de los legados más importantes de Celso Furtado es su esfuerzo por hacer que la teoría económica “pegue” con la realidad. Como evidencia la cita que abre el presente ensayo, como a su evaluación directa de la cual aprende el estudiante de economía: “Habría leído de forma asistemática mucho material sobre desarrollo económico, aunque no siempre haya encontrado conexión clara entre esas lecturas y la realidad”.³ Ese “no siempre” es pura bondad del economista: todos sentimos la brecha creciente entre lo que estudiamos, o enseñamos, y las dinámicas sociales. La teoría ya no ilumina adecuadamente el camino, en cuanto a esto hay pocas dudas. Sin embargo, están surgiendo cosas nuevas, y respondiendo al desafío de Celso Furtado, optamos por sistematizar algunos aportes recientes, observando de cierta manera lo que está surgiendo en el horizonte de las teorías económicas en diversos países, y concentrándonos en autores que de cierta forma tienden a cerrar la brecha.

Tânia Bacelar presenta a Celso Furtado como un “keynesiano de izquierda”, Ricardo Bielschowsky evalúa su método como “histórico-estructural”.⁴ Ambas calificaciones son sin duda correctas, pero mas agotan la visión de este hombre en que unía preocupaciones sociales, postura ética y una apertura teórica que lo

² “Aceptamos el principio de carácter hereditario al que se refiere el poder económico, en cuanto lo rechazamos en lo que concierne al poder político. Las dinastías políticas desaparecerán, pero las dinastías económicas sobreviven.” – Bertrand Russell – *The History of Western Philosophy*, p. 622

³ Celso Furtado – Em busca de novo modelo – Reflexões sobre a crise contemporânea – Paz e Terra, Rio de Janeiro 2002, p. 69

⁴ Tânia Bacelar de Araújo – Celso Furtado: economista e cientista social – *Teoria e Debate*, fevereiro/março 2005, p. 38 e ss.

llevaron a utilizar conceptos de las más variadas corrientes y áreas científicas. Lo importante para él era entender el mundo, y proponer alternativas. Tal vez uno de los aspectos más importantes de Celso Furtado, en términos de la herencia teórica que nos deja, es este rechazo a forzar la realidad dentro de las teorías preconcebidas. El foco está en la realidad, con toda su riqueza y complejidad, vista sobre o el contexto de los valores básicos de justicia social, viabilidad económica y, sobre todo en las obras más recientes, sustentabilidad ambiental y riqueza cultural. La teoría, en este sentido, vuelve a ser un instrumento al servicio del progreso humano, dejando para atrás un archipiélago de refugios teóricos académicos y de congelamientos ideológicos. Se trata de un proceso permanente de reconstrucción teórica para acompañar la evolución de la realidad.

Una forma de enfrentar el “desgarramiento” teórico mencionado e intentar sistematizar y avalar la evolución de las diferentes corrientes teóricas tradicionales. Es lo que hace, por ejemplo, un número especial de la publicación francesa *Alternatives Economiques*,⁵ que muestra la evolución de los keynesianos hacia el neo-keynesianismo, de los liberales para el neo-liberalismo, de la corriente de la economía institucional para el neo-institucionalismo y así sucesivamente. La expresión “neo” constituye frecuentemente lo que de más nuevo presentan las digresiones teóricas. Es cómoda, pues permite hacer un pequeño puente entre la teoría heredada y una realidad que se obstina en seguir un camino que la teoría no previó. Pero nos da igualmente un cierto sentimiento de estar usando remiendos, donde tal vez sean necesarias visiones nuevas. El hecho es que de “neo” en “pos” fuimos construyendo algo que se asemeja cada vez más a una colcha de retazos, y los ejes tradicionales pueden inclusive aprisionar lo nuevo, por el peso histórico que cargan.

Otra visión consiste en intentar tener la cabeza fresca hacia los datos básicos de la propia realidad económica e social, revalorizar el enfoque empírico, y pretender exponer de manera lo más clara posible las diversas transformaciones que se manifiestan, ejes de cambio como por ejemplo el dominio de las dinámicas financieras, dejando para más adelante las teorizaciones más amplias y eventuales etiquetas.

No hay duda que nos sentimos todos un poco huérfanos. No huérfanos de valores, pues la búsqueda de lo que Paulo Freire llamaba singularmente de “una sociedad menos malvada” continúa a movernos a todos, o por lo menos a los que no olvidaron. Pero huérfanos de una generación de pensadores que se fue, llevando Celso Furtado, pero también al propio Paulo Freire, Florestan Fernandes, Darcy Ribeiro, Milton Santos y otros gigantes que constituirían nuestras referencias. En ausencia de los grandes maestros, y frente a los desafíos cada vez más dramáticos que despuntan, somos obligados a proseguir en la permanente reconstrucción de nuestra capacidad de entender al mundo, y de viabilizar alternativas.

⁵ Alternatives Economiques, *La science économique aujourd'hui*, en el número especial de 2003, 3º trimestre, presenta una visión general de las corrientes actuales del pensamiento económico—
www.alternatives-economiques.fr

En el siglo XX las cosas parecían más simples. Fuésemos de derecha o de izquierda, había un “camino” relativamente recto, avenidas teóricas que bastaba recorrer. En la izquierda, el camino sería la estatización de los medios de producción, la planificación central y una clase redentora, el proletariado. En la derecha, otro camino recto, con privatización, mecanismos de mercado y otra clase redentora, la burguesía. Se definían así, simétricamente, el marco institucional de la propiedad, el mecanismo dominante de regulación y la base social del poder. Frente a la sociedad compleja que enfrentamos, estos modelos marchitaron. El *estatismo* de izquierda salió simplemente del horizonte, aunque el movimiento pendular hacia la derecha había fragilizado al Estado de manera preocupante, generando tendencias caóticas crecientes. Y la visión *privatista* de la derecha, resumida en el equivalente capitalista del Pequeño Libro Rojo, el Consenso de Washington, se mantiene no por credibilidad teórica, pero sí por servir a los intereses dominantes.

El hecho es que, con el calentamiento global, la erosión de los suelos, la destrucción de la biodiversidad, la liquidación de la vida en los mares, la polarización generalizada entre ricos e pobres, y la progresiva pérdida de la capacidad de gobierno –y por lo tanto de la propia capacidad de poner órdenes en las cosas– estamos rápidamente orientándonos para impasses estructurales dramáticos, en el sentido literal y no en el sentido teatral de la palabra. Sólo los desinformados, los mentalmente confusos y los privilegiados por el proceso dejan de percibir lo que está en juego.

La visión que aquí sustentamos, es que numerosos análisis puntuales de procesos concretos de cambios, están contribuyendo al diseño de una nueva configuración teórica; no se trata de una macro-teoría como fue la de Marx para la segunda mitad del siglo XIX, pero sí un conjunto de estudios que parten de lo real, y que contribuyen gradualmente para construir otra visión del mundo, aún poco definida, y cuyas líneas maestras apenas comienzan a aparecer. Se trata sin duda de teorías que surgen en el segmento de la izquierda tradicional que sabe repensar sus antiguas simplificaciones. Pero también se trata de un número creciente de teóricos del “sistema”, que están dejando el barco que los cargó para el éxito, al darse cuenta de los absurdos generados en el planeta. No se trata de más un “neo”, pero sí de contribuciones que aunque dispersas y puntuales, pertenecen a la construcción de una arquitectura diferente.

Cada uno de nosotros tiene su universo diferenciado de lecturas. Aunque sabiendo que es rigurosamente imposible acompañar toda la producción científica publicada mismo en áreas científicas relativamente limitadas, intentamos aquí identificar nuevos puntos de referencia. Somos, de cierta forma, condenados aquí a una metodología de esbozos, o de *impresionismo*: como en una pintura de Renoir, de cerca vemos innumerables puntos sin sentido. Cuando nos apartamos de la pintura, sin embargo, surge una forma. La visión que la sustenta está apenas surgiendo.

2 - *Buscando resultados*

En un nivel más general, hay una rehabilitación que se hace de la ciencia económica como instrumento de orientación de políticas. Celso Furtado explicita

esto de manera muy clara: “Se impone formular la política de desarrollo como base de una explicación de los fines sustanciales deseamos alcanzar, y no sobre la base de la lógica de los de los medios impuesta por el proceso de acumulación dirigido por las empresas transnacionales”⁶. En términos metodológicos, este punto es central. Últimamente hemos observado para la economía apenas desde el punto de vista del ritmo del crecimiento, olvidándonos de pensar *lo que* está creciendo, y *para quien*. O entonces, proclamando una falsa objetividad, nos limitamos a elaborar modelos que permitan prever si el dólar va a subir o bajar, o si la última bomba en Irak va a afectar el precio del petróleo. Tenemos que rescatar aquí un punto evidente: la economía es un medio, que debe servir para el desarrollo equilibrado de la humanidad, ayudándonos, como ciencia, a seleccionar las soluciones más positivas, a evitar los impasses más peligrosos.

Cabe aquí recordar la importancia que fue el surgimiento, en 1990, del Informe sobre el Desarrollo Humano⁷, de las Naciones Unidas, que sugiere una fórmula simple pero poderosa: tenemos de asegurar una sociedad económicamente viable, socialmente justa, y ambientalmente sustentable. En la medida en que esta articulación de objetivos se está tornando aceptada de forma generalizada, con la disponibilidad anual de un balance mundial que cruza los tres enfoques, y con todas las limitaciones de los estudios generales, tenemos ahí un “norte” de gran importancia. En la academia, aún tenemos dificultades, pues algunas áreas científicas estudian lo social, otras lo económico, otras solamente lo ambiental, cuando las iniciativas tienden a ser vistas simultáneamente bajo los tres ángulos. La segmentación está siendo cada vez más claramente cuestionada, pues impide una visión sistémica del proceso.

Lo esencial, mientras tanto, es sobrepasar una falsa objetividad de la ciencia económica, como si apenas se limitase a hacer cuentas, a “constatar”: la economía parece tan complicada porque diversas corrientes sirven simplemente a intereses diferentes, y enfrentamos análisis contradictorios cuando los intereses también lo son. La Federación de los Bancos nos dice que Brasil tiene un sistema de intermediación financiera sólido, a juzgar por los lucros. No dice que esta solidez se nutre de la fragilización de los tomadores de empréstitos, y en particular del área productiva de la economía. El lector frecuentemente ve un caos científico donde hay simplemente la defensa de intereses divergentes, cada una de las partes se presenta como “científica”. Al cientista económico que no representa un grupo particular, cabe explicitar los intereses, y buscar el interés social.

Una óptima visión de este retorno de la ciencia económica a una visión normativa, centrada en la construcción de objetivos que nos interesan como humanidad, es el libro de Herman Daly y de John Cobb Jr., “*For the Common Good: redirecting the economy toward community, the environment and a sustainable future*”.⁸ Debemos, según los autores, reconocer los límites de los mecanismos heredados: “El cambio envolverá corrección y expansión, una actitud más empírica e histórica, menos pretensión de ser una “ciencia”, y la voluntad de subordinar al mercado a

⁶ C. Furtado, Op. Cit. p. 36

⁷ Los informes, elaborados por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD, están disponibles en <http://undp.org/hdro>

⁸ Herman E. Daly and John B. Cobb jr., *For the Common good* – Beacon Press, Boston 1994, 534 p.

objetivos que él no está equipado para determinar”. Esta transformación resultaría de la pérdida, por parte del mercado, de su capacidad básica de asignar recursos escasos entre usos alternativos: “Tres grandes categorías de problemas como el mercado fueron identificadas por los economistas: (1) la tendencia para la competencia de ser auto-eliminadora (self-eliminating); (2) el efecto corrosivo del auto-interés, que el mercado implica, sobre el contexto moral de la comunidad, y (3) la existencia de bienes públicos y de las externalidades”.⁹

Esta visión se materializa en recomendaciones recientes de estudios de las Naciones Unidas: nos debemos concentrar “en políticas explícitas para evitar tanto los efectos negativos de la globalización sobre el desarrollo social como las nuevas amenazas impuestas por reformas centradas en mercados. Una acción deliberada debe ser emprendida para garantizar que las identidades y derechos culturales, religiosos y étnicos sean explícitamente protegidos en acuerdos internacionales y en legislaciones nacionales y locales, y que esta protección se traduzca en un código de conducta que se implemente para las corporaciones nacionales y transnacionales bien como los intereses privados que operan bajo jurisdicción nacional”.¹⁰

Cuando hablamos de “acción deliberada”, ya no nos restringimos a obedecer a “mecanismos”. En otros términos, no basta crear un ambiente favorable al mercado, es preciso orientar la economía para lo que de ella la sociedad desea. El “bien común” parece una buena definición de lo que queremos, pues comprendemos cada día más que dirigir la economía en función de las minorías dominantes, genera problemas para todos. Esta idea, de rescatar la ciencia económica como instrumento de construcción del bien común, por simple que sea, es importante. Falta explicitar, naturalmente, lo que entendemos por “bien común”.

3. *Midiendo resultados*

Si quisiéramos orientar la economía, canalizando racionalmente nuestros esfuerzos productivos hacia resultados que nos interesan, debemos construir los instrumentos de evaluación de estos resultados. Celso Furtado utiliza el concepto de “rentabilidad social”, concepto que dice lo esencial, pero que nos puede llevar a confundir la visión de la productividad macroeconómica con la productividad de los sectores que normalmente identificamos con lo “social”, como educación, salud, etc. Tal vez sea más explícito el concepto de *productividad sistémica*.¹¹

Una lógica básica y simple: cuando un gran productor de soja expulsa agricultores hacia las periferias urbanas de la región, podemos eventualmente decir que

⁹ Daly & Cobb, op. Cit., p. 8 e p. 49

¹⁰ UN – The Inequality Predicament: Report on the World Social Situation 2005 – United Nations, New York, 2005, p. 135

¹¹ Todos andan tanteando en búsqueda de un concepto que de expresión más amplia a los resultados socio-económicos esperados, ya que la simple productividad económica está restringida además para reflejar los objetivos sociales. Jörg Meyer-Stamer utiliza *competitividad sistémica* en su trabajo sobre *Estrategias de Desarrollo Local y Regional*; The Economist utiliza el concepto de “social return” al calcular el impacto de inversiones sociales que hacen “la mayor contribución posible a los problemas de la sociedad”.

aumentó la producción de granos por hectárea, la productividad de la empresa rural. El empresario dirá que enriqueció al municipio. Sin embargo, si calculáramos los costos generados para la sociedad como las villas miserias creadas con la contaminación de las aguas, por ejemplo, o el propio malestar de familias expulsadas de sus tierras, más allá del desempleo, la cuenta es diferente. Al calcular el aumento de producción de soja, pero descontando los costos indirectos generados para la sociedad, el balance sistémico será más completo, y técnicamente correcto. O sea, tenemos que evolucionar hacia una contabilidad que explice el resultado en términos de cualidad de vida, de progreso social real.

De forma semejante, cuando un país vende sus recursos naturales, esto aparece en nuestras cuentas como aumento del PBI, cuando en realidad el país está vendiendo recursos naturales heredados, que no tuvo que producir y que no va a poder reponer, y por lo tanto, se está descapitalizando, aumentando la riqueza inmediata a costa de las dificultades futuras.

Lo que heredamos, en términos de la metodología, es el sistema de cuentas nacionales elaborado todavía en los años 1950 en el cuadro de las Naciones Unidas, con ajustes en 1993, y que nos abastece al famoso PBI, suma de los valores y costos de producción de bienes y servicios, restringida por lo tanto al área de actividades mercantiles. No vamos aquí a hacer más una descripción de los límites de esta metodología, hoy bastante obvios.¹² Lo esencial es que a partir de 1990, con las visiones de Amartya Sen¹³ y la metodología de los *indicadores de desarrollo humano* (IDH) hubo una inversión radical: el ser humano deja de ser visto como un instrumento para servir a las empresas –en la época el Banco Mundial decía que la educación era buena porque aumentaría la productividad empresarial– y pasa a ser vista como el objetivo mayor. En otros términos, lo social deja de ser un medio para asegurar objetivos económicos; por el contrario, lo económico pasa a ser visto como un medio para mejorar la calidad de vida de las personas. Una vida con salud, educación, cultura, ocio, seguridad, y lo que queremos de la vida. Y la economía tiende a colocarse al servicio de estos objetivos sociales, de la prosaica calidad de vida.

La calidad de vida es evidentemente más difícil de medir que el valor de las ventas de una empresa, o el costo de funcionamiento de una escuela pública, sin hablar de la economía del voluntariado y del trabajo femenino domiciliario. Pero la realidad es que en cuanto no adoptemos formas aceptadas y generalizadas de medir el valor final, los *resultados*, de nuestras actividades, no tendremos como evaluar ni políticas públicas ni privadas. Hoy, aprovechando y yendo más allá de las metodologías del IDH, ya se avanzó mucho. El libro de Jean Gadrey y de Florence Jany-Catrice, *Les nouveaux indicateurs de richesse* (los nuevos indicadores de riqueza), presenta una sistematización extremadamente bien organizada del nuevo cuadro conceptual de las cuentas nacionales que se está diseñando.¹⁴ Así, se pasa a

¹² A este respecto, ver nuestro *A Reprodução Social*, Editora Vozes, Petrópolis, 2003 – <http://dowbor.org>

¹³ El libro básico de Amartya Sen, *Desenvolvimento como Liberdade*, fue editado por la Companhia das Letras, São Paulo, 1999, editora@companhiadasletras.com.br

¹⁴ Jean Gadrey y Florence Jany-Catrice, *Les nouveaux indicateurs de richesse*, Ed. La Découverte, Paris 2005, www.editionsladecouverte.fr - ver datos más detallados sobre el libro en

diferenciar la contabilización de la producción (outputs), de los resultados efectivos en términos de valores sociales (outcomes); los indicadores económicos, sociales y ambientales; los indicadores objetivos (tasa de mortalidad infantil, por ejemplo) y los subjetivos (satisfacción obtenida); los resultados monetarios y no monetarios. Con esto fueron construidas varias metodologías, hoy bastante bien fundamentadas, como el *índice de bienestar económico* de Osberg e Sharpe, el *índice de bienestar económico sustentable* (IBED), el *indicador de progreso real* (IPV), el *indicador de ahorro real* (genuine savings) del Banco Mundial y otros.

Particularmente interesante es la metodología adoptada por *Calvert-Henderson Quality of Life Indicators: a new tool for assessing national trends*¹⁵, un auténtico balance de las cuentas nacionales aplicado a los Estados Unidos. En vez de quedar en la suma del producto monetario, distribuye las cuentas en 12 áreas, incluyendo renta pero también derechos humanos, seguridad pública, calidad de medio ambiente y así sucesivamente. El resultado es que por primera vez los americanos tienen un instrumento de evaluación de cómo y en qué áreas el país está mejorando (o empeorando). Lo interesante es que no fue preciso construir nuevos indicadores o realizar nuevas investigaciones: partirán de los datos existentes, seleccionaron los más confiables, y simplemente los cruzaron de manera inteligente según los grandes ejes de resultados prácticos esperados por la población.

El propio Banco Mundial está finalmente repensando sus metodologías. En *World Development Indicators 2003*¹⁶, en el cuadro 3.15 que evalúa los ahorros, el Banco pasó a contabilizar la extracción de madera, por ejemplo, no como cifra positiva (aumento del PBI), pero sí como descapitalización del país. En la misma lógica, países que exportan petróleo pasan a ser vistos como gastadores de su capital natural, presentando tasas de ahorro negativas. En la propia producción de automóviles se pasó a deducir, en el cálculo, los gastos adicionales como salud causados por la población. Como las metodologías del Banco Mundial tienen un poder fuerte de inducción, esta apertura es bienvenida, y va a influenciar en cuentas nacionales de numerosos países.

Pero hay igualmente soluciones creativas bastante prácticas. En la región de Cascavel (Paraná), por ejemplo, 22 municipios pasaron a elaborar indicadores municipales de calidad de vida¹⁷. Son 26 indicadores, relativamente simples, que juntos permiten evaluar si la situación de *la población* está u no mejorando, año por año. Así las personas pueden orientar su voto según resultados reales para sus vidas, y no según quien distribuye más camisetas. La invocación no exigió grandes cálculos econométricos, pues los datos existen, pero significó un cambio político extremadamente importante: la información es organizada *para la población*, y los datos levantados son los que más interesan a la calidad de vida de la población. O

<http://dowbor.org> bajo “pistas de lectura”. La edición brasileira es de Senac, 2006, editora@sp.senac.br; otra publicación excelente es el libro de Patrick Viveret, *Reconsiderar a Riqueza*, Ed. UNB, Brasília, 2006

¹⁵ Hazel Henderson, Jon Lickerman y Patrice Flynn (editors) – *Calvert Henderson Quality of Life Indicators: a new tool for assessing national trends* (Indicadores Calvert-Henderson de calidad de vida: una nueva herramienta para evaluar tendencias nacionales). – www.calvertgroup.com

¹⁶ World Bank – *World Development Indicators 2003*, Washington, 2003, páginas 174 e ss.

¹⁷ Programa Indicadores de calidad de vida de Cascavel – *Concepto y Metodología de Aplicación* – Versión 1, octubre de 2001 (documento suelto).

sea, la contabilidad económica pasa a ser un instrumento de la ciudadanía, y las iniciativas de los diversos actores públicos y privados serán evaluadas en términos de resultados finales para la sociedad, por lo menos en el territorio más próximo, donde las personas pueden más fácilmente participar de los procesos de decisión.

De toda forma, lo que estamos apuntando, es que un cambio de enfoque de las cuentas económicas es esencial. Un banco que desvía nuestros ahorros hacia colocaciones financieras especulativas, y presenta lucros elevados, aumenta el PBI, pero reduce nuestra productividad sistémica al descapitalizar a las comunidades, al disminuir el uso productivo de nuestros ahorros. El sistema alemán de intermediación financiera, basado en pequeñas cajas económicas municipales, no presenta grandes ganancias, pero canaliza los ahorros hacia inversiones socialmente útiles, generando mejores condiciones de vida para todos.¹⁸ El “lucro”, en esta visión, tiene que ser social, y la productividad tiene que ser sistémica. El hecho de la ciencia económica evoluciona hacia esta contabilidad integral, y no sólo micro-económica, constituye un progreso importante.¹⁹

De forma general, un avance importante para las ciencias económicas es un cambio radical de como organizamos la información sobre los resultados obtenidos. En cuanto la medida se resumía la suma del valor de producción de las empresas y de los costos de los servicios públicos, naturalmente pasábamos a hallar que el progreso sólo se da a través del lucro empresarial, y que inclusive los servicios públicos representan un gravamen. Cuando pasamos a evaluar de manera sistémica los resultados para la sociedad en su conjunto, podemos tener una visión inteligente del progreso real obtenido. La construcción de sistemas más realistas de evaluación de nuestro progreso económico y social viene a corregir una deficiencia estructural de la ciencia económica.

Gran parte de nuestro sentimiento de impotencia frente a las dinámicas económicas vienen del hecho que simplemente no tenemos instrumentos para saber cual es la contribución de las diversas actividades para nuestro bienestar. El clamor casi histérico de los medios de comunicación por algunos puntos porcentuales suplementarios del crecimiento del PBI actúa sobre la angustia generalizada del desempleo, y nos saca del foco del objetivo principal que es el de la calidad de vida de la sociedad, dejando a las personas confusas y mal informadas. Personas desinformadas, naturalmente, no participan. No hay democracia económica sin información adecuada sobre las dinámicas y los resultados que realmente importan. La construcción de nuevos indicadores de riqueza es un eje particularmente importante en este sentido.

¹⁸ Los datos sobre la gestión del ahorro en Alemania pueden ser encontrados en *The Economist*, 26 de Junio de 2004, p. 77. *The Economist* naturalmente lamenta que los legisladores regionales da Alemania “se nieguen a autorizar la venta de los bancos de ahorro, que son propiedad de las comunidades locales, hacia compradores del sector privado”.

¹⁹ Para una discusión del papel de la información en esta apropiación ciudadana de las políticas económicas, ver nuestro artículo *Informação para a Cidadania e o Desenvolvimento Sustentável*, <http://dowbor.org>, bajo “Artigos Online”. Es importante mencionar aquí los aportes metodológicos como los de Marcio Pochmann en los estudios sobre la distribución de la riqueza en Brasil, y de Aldaiza Sposatti sobre los “mapas de exclusión”.

4 – Financierización de la ciencia económica

Otro eje de análisis busca entender lo que acontece con las intermediaciones financieras. Las investigaciones teóricas dominantes, curiosamente, no se preocupan en volver nuestros ahorros más productivos, pero si en generar instrumentos más avanzados para hacer más dinero con negocios financieros. Así, el área de las finanzas pasó a ser analizada de forma aislada de sus consecuencias y utilidad económica, y la especulación financiera adquirió en las ciencias económicas un papel central.²⁰

Continúa siendo muy actual en esta área el libro de Joel Kurtzman, *La Muerte del Dinero*. Como el dinero pasó a ser una anotación electrónica, que viaja a la velocidad de la luz en las ondas de la virtualidad, el mundo se tornó un casino global. Más importante para nosotros, el lucro y el poder generados por la especulación financiera hicieron que la ciencia económica se concentrara de manera obsesiva en esta área. La lista de los premios Nobel de economía constituyó esencialmente, con rarísimas excepciones como Amartya Sen, una lista de especialistas en comportamiento del mercado financiero. La situación es agravada por el hecho que el Nobel de economía no es realmente un premio Nobel, sino un premio del Banco de Suecia. Peter Nobel, nieto de Alfred Nobel que instituyó el premio, explicita la confusión voluntariamente creada por un segmento particular de economistas: “Nunca en la correspondencia de Alfred Nobel hubo cualquier mención referente a un Premio Nobel de economía. El Banco Real de Suecia depositó su huevo en el nido de otro pájaro, muy respetable, e infringe así la “marca registrada” Nobel. Dos tercios de premios del Banco de Suecia fueron entregados a economistas americanos de la escuela de Chicago, cuyos modelos matemáticos sirven para especular en los mercados de acciones –en el sentido opuesto a las intenciones de Alfred Nobel, que entendía mejorar la condición humana”. Por lo tanto, el dinero no viene del fondo Nobel, y los criterios de atribución del premio parten de la propia área financiera, que se apropió así de una respetabilidad que no tiene, a través de un proceso fraudulento. El hecho de que el área financiera haya conseguido que el premio sea entregado en la misma ceremonia en Suecia, contribuyó a la confusión, pero no hacia la ética del proceso.²¹

²⁰ Recientemente un canal de TV me pidió una entrevista sobre como hallaba que las bolsas abrirían en un fin de semana prolongado. Explicué a la periodista que los negocios financieros no eran de mi área. Reaccionó sorpresivamente: “¿Pero el señor no es economista? ¿Entonces el señor entiende de qué?” Es muy significativo que un grande órgano de prensa que economía se resume al análisis de las transacciones financieras o mecanismos especulativos. El propio término “mercado” hoy adquirió esta connotación.

²¹ A este respecto ver el artículo de Hazel Henderson en *Le Monde Diplomatique* de febrero de 2005, p. 28. El nombre formal do “nobel” de economía y “Premio del Banco de Suecia en ciencias económicas en memoria de Alfred Nobel”, nombre que facilitó el fraude: los economistas solo usan la primer y la última palabra. El premio no es pagado por la Fundación Nobel. Wikipedia presenta los hechos: “The Bank of Sweden Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel, sometimes referred to as the Nobel prize in economics, was not a part of Nobel's will. It was instituted in 1969 by Sveriges Riksbank, the Bank of Sweden. Since this prize has no foundation in Nobel's will, and is not paid for by his money, it is technically not a Nobel Prize. However, it is awarded with the official Nobel prizes”. Es significativo que Yunus, uno de los economistas más innovadores de la actualidad, haya sido reconocido por un premio Nobel de la Paz.

Otra demostración de fuerza de este segmento de la economía, es el poder de las agencias de evaluación de riesgo. Todos nuestros diarios traen con alarde la última cotización del “riesgo Brasil”. El muy conservador The Economist se llega a indignar con el peso que adquirió a este oligopolio de tres empresas – Moody’s, Standard & Poor (S&P) e Fitch– que “hacen frente a críticas pesadas en los últimos años, por haber errado relativamente en las crisis como las de Enron, de WorldCom y de la Parmalat. Estos errores, la importancia creciente de las agencias, la falta de competencia entre ellas y la ausencia de auditoría externa están comenzando a dejar a algunas personas nerviosas”. The Economist argumenta también que las agencias de evaluación son pagadas por los que emiten títulos, y no por inversores que utilizaron las evaluaciones de riesgo, con evidentes conflictos de interés. El resultado es que “la más poderosa fuerza en los mercados de capital está desprovista de cualquier regulación significativa”.²²

Lo esencial de la especulación financiera, es que consiste en acumular riqueza sin producir la riqueza correspondiente. En términos prácticos, son personas que viven del esfuerzo de los otros, y la ganancia de uno corresponde a la pérdida del otro. Joseph Stiglitz entendió esto, y escribió un libro fuerte de lectura simple, *Globalization and its discontents*,²³ mostrando como los países en dificultad precisan de más capital para reequilibrarse, y es justamente el momento en que los capitales especulativos huyen, quebrando el país. Stiglitz ilustra su visión del papel de la liberalización de los capitales como es el caso del Sudeste Asiático, pero el mismo razonamiento se aplica por ejemplo a la Argentina en el momento del “corralito”.²⁴

La teoría oficial del Fondo Monetario Internacional, ampliamente dominante aunque enfrente un escepticismo creciente, aparece como cínica frente a estas nuevas dinámicas: “Los beneficios fundamentales de la globalización financiera son bien concebidos: al canalizar fondos para sus usos más productivos, ella puede ayudar tanto a los países desarrollados como los en vías de desarrollo hasta abarcar niveles más elevados de vida.”²⁵

El proceso real es inverso. Se descapitaliza el sector productivo, el Estado, las comunidades y el consumidor. La liberalización de los flujos de capital que debería teóricamente “canalizar fondos para sus usos más productivos” lleva por el contrario al drenaje de los recursos para fines especulativos, y fuerza a las empresas a buscar el autofinanciamiento, generando un feudalismo financiero en que cada uno busca la autosuficiencia, perdiéndose justamente la capacidad de los ahorros de unos irrigen las inversiones de otros. El efecto es rigurosamente

²² The Economist, *Credit-rating agencies: Special Report* – 28 de marzo de 2005, p. 67 e ss. La última cita es de Glenn Reynolds, de una firma independiente de investigación pesquisa de crédito, en el mismo artículo.

²³ Joseph Stiglitz, *Globalization and its discontents*, W.W. Norton & Cy., New York, 2002 – publicado en Brasil con el título *A Globalização e seus Malefícios*, Ed. Futura.

²⁴ Stiglitz analiza, en el caso asiático, lo que él llama de “the naked self-interest of financial markets”, y constata que “capital flows out of a country in a recession, precisely when the country needs it most, and flows in during a boom, exacerbating inflationary pressures. Sure enough, just at the time the countries needed outside funds, the bankers asked for their money back”. (Stiglitz, op. Cit., p. 100). Para el caso argentino, ver nuestro *Altos juros e descapitalização da economia*,

<http://dowbor.org> bajo “Artigos Online”.

²⁵ *Finance & Development*, IMF, Marzo 2002, p. 13

inverso al previsto, o imaginado por el Fondo, pero rigurosamente coherente con la economía realmente existente.

Lo interesante para nosotros aquí es que no se trata más de mecanismos económicos objetivos, del tipo “reacciones del mercado”: se trata del montaje consciente de un proceso de desestabilización económica y financiera, que incorpora gigantescas propinas y la articulación de una red de amigos en el gobierno americano, en Wall Street, en las organizaciones financieras multilaterales y en las grandes empresas. Constituyen procesos decisivos que no obedecen a los fines declarados, y mucho menos a mecanismos de mercado. Podemos naturalmente colocar nombres feos en este proceso, llamar de imperialismo financiero, por ejemplo, pero en realidad se trata de mecanismos de manipulación político-financiera que no se encuentran en los compendios tradicionales, y que autores como los mencionados arriba gradualmente “desmontan”, un tipo de ingeniería *reversa*, explicitando “como funciona” un determinado segmento de actividades económicas a partir de ejemplos presenciados y vividos.

Es impresionante la dimensión de la deformación sobre un hecho tan simple que las transacciones financieras, que los banqueros tanto gustan de llamar de inversiones, llevan al enriquecimiento de intermediarios, sin generar activos nuevos, y que este enriquecimiento sin producción correspondiente –por lo tanto correspondiendo a la apropiación de la producción de terceros– se hace con nuestro dinero, y no con el dinero de los propios intermediarios.²⁶

La ciencia económica que enseñamos no nos enseña lo esencial, que es como construir los objetivos del desarrollo en el nuevo contexto de transformación tecnológica, desregulación y cambio institucional. Estas tres categorías de mutación hacen parte de los análisis del FMI, que está comenzando, después de las críticas contundentes recibidas, a quedar un poco más prudente en sus certezas: “Aunque sea difícil ser categórico sobre cualquier cosa tan compleja como el sistema financiero moderno, es posible que estos desarrollos estén creando más movimientos pro-cíclicos que en el pasado. Pueden igualmente estar creando una probabilidad mayor (mismo que aún pequeña) de una catástrofe (*catastrophic meltdown*)”.²⁷

El casino financiero internacional (con su dimensión nacional) genera así un proceso de descapitalización de la economía, llevando a una subutilización, impresionante de uno de los principales factores de la dinamización económica que

²⁶ Una discusión de este TAME puede ser encontrada en nuestro *O que é capital?*, editora Brasiliense, São Paulo, 2004, 10ª edición revisada y ampliada

²⁷ Raghuram Rajan, director del departamento de investigación del FMI, *Finance and Development*, IMF, Septiembre 2005, p. 54, bajo el o título “Risky Business”. – En el original: “While it is hard to be categorical about anything as complex as the modern financial system, it’s possible that these developments are creating more financial-sector induced procyclicality than in the past. They may also create a greater (albeit still small) probability of a catastrophic meltdown”. *Procyclicality* en la jerga del FMI se refiere al fenómeno apuntado por Stiglitz, de los capitales huyen justamente cuando una economía está en dificultades, por lo tanto justamente en el momento en que precisa de aportes, profundizando los desequilibrios.

son nuestros ahorros. Y decimos bien aquí *nuestros* ahorros, pues el casino juega con el dinero de los fondos de pensión, de las pequeñas economías familiares, de nuestros depósitos.

En realidad, se generó una cultura sectorial. El área de las tarjetas de crédito constituye una ilustración curiosa de cómo al mismo tiempo dependemos y mostramos como podemos parecer importantes al pagar con una “tarjeta oro” la cena con la novia. Mirar los mensajes publicitarios dejan en claro quien será cenado, pero también quien es desplumado –con orgullo– es evidentemente el dueño de la tarjeta. La tarjeta permite simplemente medir todas nuestras transacciones, cobrando tanto de los comerciantes como del consumidor a través de la tasa de uso, del crédito implícito y de los intereses sobre atrasos, más allá del alquiler de los equipamientos. La General Electric, por ejemplo, ya emitió 68 millones de tarjetas de crédito, 40% en países en desarrollo. Es más una empresa que descubrió que gana más jugando con el dinero de los otros que enfrentando la dureza de los procesos productivos. El americano promedio ostenta orgullosamente un promedio de 8 tarjetas de crédito, y vive endeudado.

The Economist, curiosamente, evalúa que los brasileiros están entre los pocos expertos: “El número de tarjetas de crédito en Brasil, por ejemplo, creció a un promedio de 17,3% por año entre 1999 y 2004, según Bain & Company, otra empresa de consultoría. Los brasileiros, mientras tanto, tienden a pagar sus cuentas mensuales, en parte porque las tasas de interés son altas (8-11% al mes) pero también porque prefieren usar sus tarjetas como un medio conveniente de pago y no como una forma de deuda. Hay otros créditos más baratos disponibles, dice Rodolfo Spielman, de Bain. Esto puede explicar porque los gastos anuales de los brasileiros con tarjetas de crédito cayeron un 4,1% al año, descontada la inflación, entre 1999 y 2004”.²⁸

Se trata, como dice en la tierra de Celso Furtado, de *fiesta con sombrero de los otros*. Celso Furtado, además, gusta de ser claro: “Ya nadie ignora la fantástica concentración del poder que hoy se manifiesta en los llamados *mercados financieros*, que son dominados por actividades especulativas cambiarias”.²⁹

Pero si ninguno ignora esto, el hecho es que conocemos todos como está estructurada la industria automovilística mundial, pero ignoramos como están estructurados y como organizan su poder político y económico los grupos que se apropiaron de los ahorros. Tenemos páginas en todos los diarios con cotizaciones

²⁸ The Economist, January 14th 2006, p. 74

²⁹ Celso Furtado, *O capitalismo global*, Ed. Paz e Terra, Rio de Janeiro 1998, p. 7; el sistema de movimientos electrónicos como el *algorithmic trading* exige inversiones impresionantes en tecnología de la información, evaluada en 26,4 billones de dólares son en 2005 en los grupos americanos de especulación. Los países menores o más débiles tienen toda la libertad de intentar acompañar. En realidad, se trata de un sistema global de expropiación de ahorros por quien tiene medios para dominar los mecanismos. Ver The Economist, 4 de febrero de 2006, p. 68 sobre “Technology and Exchanges”; ver también la explicitación del impacto económico del sistema en el plano mundial en *Trade and Development Report 1998*, da UNCTAD, una de las raras instituciones internacionales que abordan el problema con realismo, en la época bajo la orientación de Rubens Ricupero.

diversas, pero nada sobre como el proceso es manejado. Jugar en la mesa del casino es permitido (cada uno trae su ahorro, o “aplica” el dinero como *inversores institucionales* que van a jugar por nosotros), sin saber como las mesas son administradas, cuales son las chances y quien gana cuanto con esto está fuera de nuestro alcance. Es un área impresionante de la economía que precisa de luz. Innumerables nobles (algunos prefieren *innobles*) de la economía elaboran fórmulas para mejorar nuestro desempeño en la ruleta, pero raros son los que como Stiglitz, por ejemplo, que levantó un poco de luz, se inclinan sobre el proceso de poder político-financiero así generado. ¿Un poco de democracia, sino de control, por lo menos en la información, no sería bienvenido?

5 – De la especulación a la inversión socialmente útil

La realidad patológica del área financiera va curiosamente creando sus antídotos. En cuanto la corriente teórica dominante –y el grueso de los recursos– refuerzan las actividades especulativas y el financiamiento de las corporaciones, se va construyendo otra corriente, que viene a responder a las prosaicas necesidades de financiamiento de la pequeña y mediana empresa, de la agricultura familiar, de las organizaciones de la sociedad civil. Todos conocen los trabajos de Yunus en Bangladesh, pero vale la pena realzar que mucho dinero en la mano de pocos genera el caos, mientras que poco dinero en manos de muchos genera resultados impresionantes en términos de progreso económico y social.³⁰ En una visión estrictamente económica, para quien no tiene casi nada, un poco de dinero hace una inmensa diferencia, en términos de salud, de condiciones de estudio de los niños, de mejores condiciones de producción.

La reorientación que se busca, es que los financieros puedan prosaicamente servir a nuestro desarrollo. Stiglitz enfatiza correctamente el *Community Reinvestment Act* – CRA– de 1977, en los Estados Unidos, que obliga a las instituciones de intermediación financiera a aplicar parte por lo menos de los recursos en el desarrollo de las comunidades, que al final son propietarias de estos recursos. El Federal Register de 19 de julio de 2001 explicita el objetivo de asegurarse que las agencias financieras “cumplan obligaciones continuadas y afirmativas para ayudar a satisfacer las necesidades de crédito de las comunidades locales donde están autorizadas. Más allá de eso, el Congreso instruyó a las agencias a evaluar el desempeño de las instituciones (financieras) en responder a las necesidades de crédito de toda su comunidad”.³¹ Con ese tipo de “obligaciones” y acciones “afirmativas”, estamos lejos de la libertad de los intermediarios financieros de apenas especular con recursos de terceros. Se trata de colocar los recursos de la comunidad al servicio de la propia comunidad. Estamos hablando de una ley que está vigente en los Estados Unidos, que pregonan la globalización, pero saben defenderse.

Stiglitz presenta también la importancia del sistema de China: “Las ciudades y villas canalizaron sus preciosos recursos para la aeración de riqueza, y había

³⁰ Mohammad Yunus, *Banqueiro dos pobres*, Ática, São Paulo, 2000; Yunus fue premiado con el Nobel da Paz de 2006

³¹ Federal Register, Proposed Rules, vol. 66 No 139, July 19, 2001, p. 37603 - <http://www.ffiec.gov/cra/about.htm>

fuerte competencia por el éxito. Los habitantes de las ciudades y villas podían ver lo que acontecía con sus fondos. Sabían si había empleos que se creaban y si la renta aumentaba. A pesar de tal vez no haber democracia, había responsabilidad. Nuevas industrias en China fueron localizadas en áreas rurales. Esto ayudó a reducir la tensión social que inevitablemente acompaña a la industrialización. Esta es la China que lanzó sus fundaciones de una Nueva Economía encima de las instituciones, manteniendo y fortaleciendo su capital social, mientras que en Rusia era erosionado”.³²

Alemania ofrece otro ejemplo interesante, visto rápidamente por arriba. La gigantesca masa de ahorros familiares del país no es confiada a los llamados “inversores “institucionales” para especular. Es administrada por pequeñas cajas de ahorro que existen en cada ciudad o villa. El Economist informa que más de la mitad del ahorro alemán es administrado de esta forma. La revista considera, naturalmente, que esto es un factor de atraso, pues el dinero sería invertido de manera más dinámica si el ahorro fuese administrado por algunos grupos financieros internacionales.³³

Y no ver la inmensa gama de pequeñas iniciativas que localidades bien capitalizadas puede tomar, generando pequeñas empresas, restaurantes típicos, transformación de los productos agrícolas locales –no todo debe ir hacia el McDonald o la red de hipermercados– en un proceso que no es apenas económico, es cultural y asociativo. Hace a una región ser “dueña” de su territorio, con iniciativas propias, creatividad. Nunca está demás recordar que 54% de las empresas en los Estados Unidos emplean hasta 5 personas, y que el país tiene 26 millones de micro y pequeñas empresas. Se trata aquí de un gran hiato en la teoría económica, que considera productiva la pequeña empresa apenas cuando es reducida al papel de subcontratada de un gigante corporativo.

Si la teoría deja en blanco el aplastamiento de la iniciativa económica individual y asociativa en el capitalismo globalizado, en el plano de la economía aplicada surgen cosas muy interesantes. El libro *Les placements éthiques*, constituye un tipo de

³²J. Stiglitz – Globalization... - El CRA está detallado en la página 70, como reacción al desgarramiento entre el ahorro y las necesidades de desarrollo. La opción china en las páginas 174 e 175. Stiglitz menciona también el caso de la República Checa: “It had created a capital market which did not raise money for new investment, but allowed a few smart money managers (more accurately, white-collar criminals – if they did what they did in the Czech Republic in the United States, they would be behind bars) to walk off with millions of dollars of others’ money”. A visão de Stiglitz sobre os poucos casos de sucesso de políticas financeiras é interessante: “One attribute of the success cases is that they are “homegrown”, designed by people within each country, sensitive to the needs and concerns of their country”.(p. 186)

³³ The Economist, October 15th, 2004 – « The public sector banks – 11 regional wholesale *Landesbanken*, a few development banks and nearly 500 savings banks – account for 36% of German banking assets and more than half of savings deposits. For years they have been protected by laws and state guarantees from the full force of the market.” (p. 73). The Economist es fuertemente partidario y hace campaña. En su número del 13 de diciembre de 2003, ya venía esta nota indignada: “Consider the 500-odd municipal savings banks that hold half of the money in Germans’ savings accounts. None of these banks has ever been privatised, even though private-sector banks, which have only 15% of the savings deposits, would like the chance to buy some.” El artículo lamenta la existencia en Alemania “of the three-pillar structure of private, public and co-operative banks that stultifies the banking system” (p. 69).

pequeño manual para quien quiere hacer cosas útiles con su dinero, en vez de colocarlo en el banco.³⁴ Sin teorizar mucho, el libro parte del principio que las personas realmente existentes quieren equilibrar varios intereses, como tener una razonable remuneración por su dinero, pero también seguridad, liquidez para el caso de que precisen inesperadamente, y el sentimiento de que su dinero es útil. Las inversiones financieras útiles presentadas en el libro se refieren concretamente a Francia, pero abren perspectivas generales.

En términos prácticos, se trata de un pequeño manual donde en cada página aparece un fondo ético, con indicaciones de tasa media de remuneración de la inversión, la liquidez (algunos fondos exigen un determinado tiempo de aplicación), la seguridad (hay desde negocios garantizados por el Estado hasta colocaciones de riesgo como en el mercado de acciones) y la “de mayor valor ética” que describe en detalle que tipo de actividad socialmente o ambientalmente útil está envuelta. El proceso también se firmó en Francia porque más allá del interés de la población los bancos locales, –comunitarios o del Estado– pasaron a garantizar las colocaciones hechas en iniciativas de economía solidaria, generando un proceso perfectamente seguro en términos financieros y de elevada productividad sistémica.

Las colocaciones envuelven típicamente empresas de economía solidaria –por ejemplo su dinero será aplicado en una pequeña empresa que organizó el transporte para personas deficientes en la ciudad, iniciativa demasiado puntual para interesar grupos empresarios tradicionales –o empresas tradicionales que pasan por el tamiz de una serie de criterios como el respeto a las normas laborales, respeto al consumidor y así sucesivamente. Hay fondos que más allá de eso excluyen un conjunto de empresas notoriamente anti-sociales como las que producen armas, cigarrillos o bebidas alcohólicas.

Esto implica a su vez un conjunto de criterios de evaluación de actividades empresarias que van mucho más allá del lucro, y con esto surgirían diversas instituciones que hacen un seguimiento sistemático de diversos sectores de actividades y de empresas, de manera que la persona que aplica un fondo pueda conocer efectivamente el uso final de su dinero. Estamos todos acostumbrados al indicador de “riesgo Brasil”, que presenta el riesgo que un determinado país o empresa representa para los inversores financieros, pero casi no aparecen los indicadores de utilidad social de las empresas, y nunca del riesgo *para* el Brasil, por ejemplo, de las actividades especulativas. Para nosotros, este concepto es de gran importancia pues contrariamente a los Estados Unidos o a Alemania, donde predominan pequeños bancos municipales y la población puede razonablemente seguir lo que se hace con su dinero, nosotros normalmente no tenemos la mínima idea de que acontece, en privado menos aún que en público.³⁵

³⁴ Alternatives Economiques – *Les placements éthiques : comment placer son argent* – www.alternatives-economiques.fr, Paris, 2003, 176 p. ; más allá de esto, en Francia, los diversos sistemas locales de gestión pública de los ahorros (La Poste, Caisse d’Épargne, Crédit Mutuel) administran 40% de los ahorros franceses, según The Economist, December 24th 2005-January 6th 2006 double-issue, p. 99.

³⁵ En el plano de las empresas, vale la pena acompañar el progreso de las iniciativas del Instituto Ethos y de sus indicadores de responsabilidad empresarial. www.ethos.org.br

El sistema montado en Francia es maduro y bastante sofisticado. Incorpora legislación que permite que ciertas inversiones financieras sean tratadas de manera diferenciada por el fisco, un sistema de notación de las empresas por las instituciones de evaluación, una fuerte participación de organizaciones de la sociedad civil, de sindicatos y de poderes locales, e integra un sistema regular de información al accionista o inversor financiero. El sistema se está expandiendo a un ritmo de 20% al año. Hay organizaciones de la sociedad civil que ya administran más de 800 millones de euros, cerca de 2 billones de reales.

En términos teóricos, el éxito de las experiencias de este tipo es sumamente importante, pues implica que al final las personas no quieren apenas maximización de retorno y seguridad de su dinero. Las personas quieren si hacer cosas socialmente útiles si tuvieran la oportunidad, y esta se organiza. Una nota introductoria de Henri Rouillé d'Orfeuil, da en el tono: “Los objetivos son claros. Se trata de introducir solidaridad, o sea una preocupación con el bien común, en el corazón mismo de la economía, para que el crecimiento lleve al progreso social y al desarrollo sustentable, para que las empresas se tornen socialmente y ecológicamente responsables”.³⁶

Este eje alternativo de intermediación financiera está siendo blanco de los ataques de los grandes grupos especulativos, y se ve ridiculizado por la “corriente principal” de la ciencia económica. Sin embargo, cuando Hazel Henderson y otros crearon el “*ethical market place*”, literalmente “mercado de aplicaciones éticas”, descubrieron inmenso interés social, que se está materializando en un flujo impresionante de recursos. Hoy los propios grupos financieros especulativos y grandes bancos están abriendo nichos de actividades socialmente responsables, no para mejorar la imagen.³⁷

Es interesante, para todos nosotros ver que en cuanto los mecanismos de mercado están siendo enyesados por los gigantes transnacionales o nacionales que monopolizan amplios sectores económicos, manipulan los flujos y restringen el acceso a las informaciones, están surgiendo formas alternativas de regulación económica basadas en valores y participación directa del ciudadano.

Hacer política siempre fue visto por nosotros como una actividad muy centrada en el voto, en el partido, en el gobierno. Pero recientemente, surgieron actividades en que la sociedad civil organizada se arremanga y asume ella misma una serie de actividades. Está tomando forma cada vez más clara y significativa la actividad económica guiada por valores, por visiones políticas en el sentido más amplio. Las personas están descubriendo que pueden “votar con su dinero”. Otras actividades surgieron en Brasil, con la ayuda entre otros de Paul Singer, en la línea de la

³⁶ Rouillé D'Orfeuil, Henri – Finances solidaires: changer d'échelle – in Les Placements éthiques, Alternatives Economiques, Paris, 2003, p. 18 – www.alternatives-economiques.fr

³⁷ Vea en www.hazelhenderson.com. La Scientific American de diciembre de 2002 trae un artículo interesante sobre Joan Bavaria, jefe de la Trillium Asset Management, y evalúa que “la comunidad mundial de inversores sociales controla más de \$2 trillones en negocios” – p. 40 – En Brasil, el portal www.mercadoetico.com.br fue lanzado en febrero de 2007, con objetivos semejantes.

Economía Solidaria. Ya no se cuentan las iniciativas de microcrédito, de crédito solidario, de ONGs de garantía de crédito.³⁸

Se trata de un área donde surgirán excelentes estudios descriptivos en la línea del “como funciona”, sin que haya mucha teorización económica. Surge igualmente en esta área una práctica generalizada de seminarios y conferencias, donde las personas que administran estas nuevas formas de gestión de nuestros ahorros los cruzan con científicos sociales, y construyen nuevas visiones.³⁹

Una pequeña digresión es muy importante aquí. Nuestra visión de la economía aún está centrada en la visión fabril del siglo XX. Pero los sectores emergentes de la economía no son fábricas, son redes de salud, sistemas articulados de educación, investigación y organización del conocimiento, actividades culturales y así sucesivamente. Las personas se espantan con el hecho de que las actividades industriales representan en los Estados Unidos el 14% del PBI del empleo, y declinando rápidamente, en cuanto a la salud ya representa el 15% del PBI. Si sumáramos la educación, la cultura, y la seguridad, vamos por más del 40% del PBI. La economía está cada vez menos basada en capital fijo (máquinas, equipos, construcciones) e cada vez más en organización y conocimiento. O sea, contrariamente, la economía que surge no necesariamente del gigantismo para ser eficiente. En realidad, el gigantismo en estas áreas genera caída de la economía de escala, por la burocratización y la monopolización del control de acceso a servicios esenciales.⁴⁰

O sea, hay una convergencia a construirse entre el surgimiento de nuevos sectores de actividades, y las formas de financiamiento que exigen. Cuando las actividades económicas del área social, como salud, educación, cultura y otros, se tornan dominantes en nuestro modo de producción, el concepto de financiamiento también cambia. El sistema concentrador de financiamiento puede trabajar bien con gigantescas empresas de planes de salud: en este caso tenemos una absurda alianza de intereses especulativos con la industria de la enfermedad. Pero si para hacer una política social que tanga resultados en términos de calidad de vida, las invocaciones de la gestión financiera, en la línea de las diversas formas de crédito que surgen, se muestran perfectamente coherentes y económicamente más productivas. Son actividades capilares que se ajustan bien a sistemas de financiamiento en red.

Lo que estamos sugiriendo aquí, es que hay una nueva teoría económica en construcción, sin que tal vez percibamos esto, de tanto estar ocupados en refutar a los marginalistas o la ley de las ventajas comparativas de Ricardo. No se trata de una dinámica socialmente caritativa y económicamente marginal. Es un espacio importante a ser ocupado. No precisamos esperar un gobierno que nos agrade

³⁸ En términos de escala y de innovación metodológica, ver en particular las experiencias del Banco del Nordeste, y las nuevas “Agencias de Garantía de Crédito” que apoyan pequeños productores.

³⁹ Para una sistematización de algunas tendencias en Brasil, ver trabajo de Sérgio Roschel, *Microcrédito no Brasil*, en el sitio <http://dowbor.org> sob “Pesquisas Conexas”. Ver también informaciones de la asociación brasileira de empresas de microcrédito, lavorato@abcred.org.br

⁴⁰ Tratamos este asunto con más detalle en el artículo *Gestão Social e Transformação da Sociedade*, vea en <http://dowbor.org> bajo “Artigos Online”, 2000, 18 p.

para sacar nuestro dinero del banco y aplicar nuestros ahorros en cosas útiles. El rescate del control de nuestros ahorros emerge como eje que estructura las dinámicas sociales, y el derecho a controlarnos nuestro propio dinero, y de exigir prestación de cuentas en el área, y perfectamente democrático.

6 - Poder económico y poder político

Se va así constituyendo una visión. La economía no es una ciencia que debe proveer instrumentos más sofisticados de análisis de coyuntura para orientar especuladores: tenemos que volver a concentrarnos en los resultados –los “fines sustantivos”– que queremos construir, en particular de una sociedad viable no sólo en términos económicos, como sociales y ambientales, el “norte” definido por estos objetivos debe a su vez refundar la contabilidad económica, la forma como calculamos los resultados; es para estos resultados, a su vez, que deben volver a ser canalizados los recursos generados por los ahorros de las poblaciones, propietarias de estos ahorros, pero cuya utilización les fue expropiada. Esta expropiación, sobra decir, resulta de estructuras de poder económico que también están cambiando.

Volvamos al texto de Celso Furtado: “Se impone formular la política de desarrollo como una base de una explicitación de los fines sustantivos que deseamos alcanzar, y no sobre la base en la lógica de los medios impuesta por el proceso de acumulación liderado por las empresas transnacionales”. Yendo más lejos, Furtado comenta que “la actuación de la empresa del ámbito planetario constituye transformación mayor en la evolución del sistema capitalista, pues traslada hacia la posición subalterna a las fuerzas sociales que estaban en ascenso y modifica sustancialmente el papel del Estado nacional”.⁴¹

O sea, la empresa transnacional define sus propios, – la mayor ganancia en el plazo más corto, pero también estructuras de poder que lo consoliden– y se vuelve el instrumento, junto con los procesos de especulación financiera, del desvío relativamente hacia los “fines sustantivos”.

David Korten es probablemente hoy quien mejor hace la “lección de casa” en términos de explicitar como se organiza y articula el poder de las grandes corporaciones. Autor del libro *Cuando las corporaciones rigen al mundo*, este pacato servidor de la Usaid, después de años de trabajo social en Asia, decidió que el conflicto entre los objetivos declarados –promover el bienestar de las poblaciones– y las prácticas de las empresas, había llegado al límite, tornando inclusive poco significativo el esfuerzo de promoción social que realizaba. Y decidió explicitar como este poder funciona.⁴²

El libro se tornó en un clásico. En parte por el excelente trabajo de sistematización de informaciones y capacidad de análisis, en parte por evidenciar el impresionante hiato que se creó entre la importancia que las empresas transnacionales asumieron

⁴¹ C. Furtado, *En búsqueda del nuevo modelo*, op. cit. páginas 36 e 50

⁴² David Korten – *When Corporations Rule the World* – publicado no Brasil pela editora Futura, con el título *Quando as corporações regem o mundo*.

en la gestión económica – y crecientemente política– de la sociedad, y lo poco que tenemos de informaciones sobre como funcionan. El único núcleo efectivo de investigación sobre las empresas transnacionales, que funcionaba en las Naciones Unidas bajo el nombre de United Nations Center for Transnational Corporations– UNCTC, fue desmantelado en los años 1990.

Esta opacidad programada fue reforzada por el mecanismo que sustentan los medios de comunicación en el mundo. Hoy, la cuenta publicitaria hace parte del precio que pagamos por los productos. Este impuesto privado nos cuesta, en la evaluación del PNUD de 1998, cerca de 430 billones de dólares, y en la evaluación de Lawrence Lessig de 2001 cerca de 1 trillón de dólares. Como esta publicidad es financiada esencialmente por grandes corporaciones y constituye la base de sobrevivencia económica de los medios de información de que disponemos, estos tienden a presentar apenas imágenes simpáticas de quien compra su espacio publicitario. El resultado es que cuando fueran escándalos como el de Enron, da WorldCom, de la Parmalat u otros, quedamos espantados.

Se trata, sin embargo de procedimientos corrientes, en que grandes ejecutivos, cuando flagrados en algún descuido que se torna público, apenas se encogen de hombros y comentan que “todo el mundo hace”. John Perkins muestra, en su *Confessions of an Economic Hitman*, como se monta literalmente el endeudamiento de países políticamente frágiles. Economista principal en la empresa Main (Chas. T. Main Inc., empresa de consultoría que trabaja en la línea de infraestructuras como Enron, Bechtel, Halliburton y otras famosas), firma una previsión sabiamente exagerada de crecimiento económico caso un país –el mecanismo fue aplicado en Arabia Saudita, Ecuador y muchos otros– invierte grandes sumas en infraestructuras. Con este informe, y frente a las previsiones fraudulentas de crecimiento que tornan plausible el pago posterior de los empréstitos, las empresas negocian con el Banco Mundial y otros financiadores los préstamos correspondientes, y los contratos de ejecución van naturalmente hacia las empresas que ayudan a presionar por la deuda, como los mecanismos mencionados arriba. Las empresas enriquecen con los contratos, el crecimiento no ocurre (no hay milagro), y el país sobrepasa su capacidad de endeudamiento. Entra entonces el segundo mecanismo, que es la renegociación de contratos de explotación del petróleo y otras riquezas, aprovechando la fragilidad financiera generada. El mecanismo es normalmente presentado como ayuda a los países pobres, y estos en general no tiene libertad de rechazar el abrazo amigo.⁴³

⁴³ John Perkins – *Confessions of an Economic Hit Man* – Berrett-Koehler, San Francisco 2004 – La edición brasileira es de la Cultrix, el o título lamentablemente traducido como “Confesiones de un asesino económico” hizo pensar en un 007 irresponsable, cuando se trata de una obra seria. Se convirtió en un best-seller en los Estados Unidos; una reseña de página entera puede ser encontrada en Folha de São Paulo del 2 de abril 2006. Prudente o imprudente, Perkins llevó caso dos décadas a decidirse a publicar su relato.

Otro estudio muy interesante vemos en el del Joel Bakan, *The Corporation: the pathological pursuit of profit and power*.⁴⁴ El autor parte de una cosa evidente pero olvidada: la ley que crea la “persona jurídica” se destinaba a proteger personas, pero fue ampliada hacia empresas, que pasaron a gozar de derechos como si fuesen seres humanos. Naturalmente, como dice el autor, en cuanto una persona física puede ser colocada atrás de las grandes, esto no acontece con una persona jurídica. Y una persona jurídica, con mucho dinero, innumerables abogados, control de los medios de comunicación y autofinanciamiento permanente do ejercicio del poder – a través de lo que pagamos al comprar sus productos, pagar sus intereses o utilizar sus *softwares*– adquiere gradualmente un gran poder. Pero en cuanto una persona física tiene diversas facetas, intereses diversificados, preocupaciones éticas, por ley la corporación tiene como obligación apenas maximizar lucros, satisfaciendo así a sus accionistas.

Se genera así una pseudo-persona, con cero de escrúpulos, e inmenso poder. Las formas como las corporaciones que pasan a dominarnos son examinadas con los mismos criterios que la salud utiliza para clasificar psicópatas: desinterés por la sociedad, ausencia de sentimientos éticos y así sucesivamente. Un grupo de personas tuvo la idea de hacer de este libro una película, que constituye una innovación metodológica interesante: en vez de leer el libro, con párrafos entre comillas, lo que Peter Drucker dice sobre determinado problema, la cita pasa a ser audiovisual, y vemos a Peter Drucker explicar su opinión en el film. El conjunto de opiniones, agrupado por “capítulos” cinematográficos, termina por constituir un excelente documento científico sobre el comportamiento de las corporaciones. Los argumentos se cuentan por imágenes e intervenciones, y no por páginas. El resultado es extremadamente convincente, son las personas que están allí hablando, y apunta a una forma más dinámica y viva de escribir nuestras pesadas obras de ciencia económica.⁴⁵

A pesar del permanente asedio publicitario de las grandes corporaciones, la dimensión ilegal de las actividades corporativas está gradualmente saliendo a la superficie. Una lectura interesante en esta línea es *La economía ciudadana*, de Henri Rouillé D’Orfeuil: “Paraísos fiscales que desempeñan el doble papel de escondrijo legal para los capitales que procuran sustraerse de las obligaciones fiscales y sociales y de interfaz con la economía del crimen, cuyo ‘producto bruto anual’ es evaluado en 1 trillón de dólares por el FMI, de 2 a 5% del PBI del planeta –las evaluaciones son difíciles– pasan así por los lavadores, que limpian el dinero sucio. François-Xavier Vershave, que estudió algunos de esos circuitos, gusta de declarar que ‘luego apenas los pobres y los imbeciles pagarán impuestos’...El magistrado Jean de Maillard hace también un juicio claro y límpido: ‘Esta mundialización de la economía criminal se acompaña de una criminalización de la economía mundial, y las dos tendencias tienden ahora a una

⁴⁴ Joel Bakan – *The Corporation: The Pathological Pursuit of Profit and Power* – Ree Press, New York, 2004

⁴⁵ El filme científico *The Corporation* está disponible en www.thecorporation.com en el original y en portugués en los sitios de librerías, o aún en videoclubes 2001– Tiene duración de dos horas y 20 minutos. Es una obra prima, excelente material para clases.. Peter Drucker no ganó el premio de mejor actor secundario, pero el Oscar atribuido al filme *Una verdad inconveniente*, de Al Gore, muestra la fuerte subida de formas de expresión inteligente y no elitista.

lógica común. La fusión entre la economía legal y la economía criminal parece, por lo tanto, actualmente realizada”⁴⁶.

David Korten, Joel Bakan, John Perkins –entre tantos otros– son autores que estudian el poder de las empresas transnacionales pero no elaboran teorías generales: antes estudian lo que ocurre, y de que forma. Gradualmente, mientras tanto, aparecen regularidades, contradicciones y tendencias. Se diseñan así esbozos de teorías, que tendrán que ser confrontadas con otros estudios empíricos, otros análisis sectoriales.

Las visiones, una vez más, serán contradictorias: capitales de la corporación apuntarán hacia las tecnologías, la eficiencia, el poder creativo. Otros apuntarán hacia los desastres ambientales, la concentración de la renta, el desempleo, la manipulación informativa, el poder destructivo. La contradicción no se resuelve dentro de la esfera económica, sino introduciendo la visión más amplia: cualquier poder sin control tiende a degenerar. La ciencia económica tiende a ser vista como una piedra a más de un mosaico que sólo se torna comprensible en su dimensión más amplia. El argumento básico, en su conjunto, es claro: surge un amplio poder político, pero con cara económica, y por lo tanto no sometido a controles políticos, pues sería controlado por las “fuerzas” del mercado. En realidad, no es controlado por ninguna fuerza.

7. La teoría del consumo

Volvamos al eje metodológico que estamos siguiendo en este pequeño ensayo. No se trata de una revisión teórica en el sentido de analizar las grandes escuelas de pensamiento, y de ver como la realidad en ellas aún encuentra potencial explicativo. Se trata de partir de los ejes de mayor impacto estructural, como el poder de las empresas transnacionales o el financiamiento de las economías y así en adelante para, siguiendo de forma suelta ideas que nos surgieran lecturas de Celso Furtado, y particularmente su ensayo “*En búsqueda de nuevo modelo*”, identificar los ejes de análisis que corresponden a las tendencias que se diseñan en la literatura económica.

No se trata de subestimar a los clásicos. Estos merecen ser estudiados, pero en el cuadro de referencia en que vivieron, lo que exige un buen conocimiento histórico

⁴⁶ Henri Rouillé D’Orfeuil – *Economía Ciudadana: alternativas al neoliberalismo* – Editora Vozes, Petrópolis, 2002, p. 38 – Anótese que nuestros banqueros no son ni pobres ni imbéciles. Jean de Maillard, citado más arriba es un juez francés que investiga los flujos financieros ilegales, y elaboró un interesante atlas del dinero: *Un Monde Sans Loi: la criminalité financière en images*, Ed. Stock, Paris, 1998, 140 p. El libro es dedicado a 26 magistrados asesinados al investigar este tipo de flujos financieros. Decididamente, no es un mundo de *Alicia en el País de las Maravillas*. En reunión que tuvimos con el de Maillard en Francia, explicaba que uno de los principales problemas da represión a la criminalidad económica, y que nunca hay una frontera límpida entre un criminal y un empresario, y sin una gradual variación de densidad criminal, desde el grande empresario que “podría no saber” hasta la línea de frente da corrupción, pasando por el abogado que monta las apariencias de legalidad de los fraudes. Joel Bakan, en el libro mencionado, elaboró una lista de los procesos criminales y condenas de General Electric. Jack Welch, ex-presidente de la empresa, en su clásico chapa-blanca *Straight from the Gut*, que se encuentra en cualquier librería de aeropuerto en Brasil, menciona la palabra ética a cada tres páginas. No menciona en ninguna fraude.

de la realidad que buscaron explicar. Arrancar citas de grandes maestros, sin realizar el trabajo de demostrar hasta que punta una idea continúa válida en el contexto actual, constituye apenas una deuda de autoridad. “Como el comportamiento de las variables económicas depende en gran medida de esos parámetros (no económicos), que se definen y envuelven en un contexto histórico, no es posible aislar el estudio de los fenómenos económicos de su cuadro histórico”.⁴⁷

La ciencia económica, en un contexto que se transforma, se tiene que transformar. “El valor del trabajo de un economista, como del resto de cualquier investigador”, escribe Celso Furtado, “resulta de la combinación de dos ingredientes: imaginación y coraje para arriesgar en la búsqueda de lo incierto”. Apartándose así del consenso, el economista “percibirá que los caminos ya trillados por otros son de poca valía”, y “perderá en poco tiempo la reverencia ante lo que está establecido y compendiado”.⁴⁸

Este punto clarificado, queremos aquí abordar otro “eje de la realidad”, que es el consumo. “Al consumidor, nos dice Furtado, cabe un papel esencialmente pasivo. Su racionalidad consiste en responder ‘correctamente’ a cada estímulo a la que es sometido...El individuo puede reunir en torno de sí una mirada de objetos sin tener en nada contribuido para la creación de los mismos. La invención de tales objetos está subordinada al proceso de acumulación, que encuentra en la homogeneización de los patrones de consumo una poderosa alabanza”. El resultado es que el hombre deja de ser sujeto de proceso; en el cuadro de la “racionalidad instrumental”, “el hombre es ahí identificado como objeto susceptible de ser analizado y programado”.⁴⁹

El anti-texto ideal en este punto es evidentemente el trabajo de Milton Friedman, de la escuela de Chicago, que con la osadía de quien no tiene cuentas a prestar a la realidad, pero la corporación, escribió, con la amable colaboración de su esposa Rose, el clásico *Free to Choose*, un tributo a la libertad de escoger de sistema. Siempre hallé que Friedman debe su fama y su pseudo-nobel muy poco a la coherencia de su pensamiento, y mucho más al hecho de divulgar ideas que defienden el sistema. El sistema puede ser generoso.⁵⁰

John K. Galbraith, seguramente, no es del “sistema”. Más allá de esto, escribe magistralmente. Antiguamente, este magistralmente implicaría en frases complejas e expresiones rebuscadas. En el desierto desierto estilístico de la ciencia económica contemporánea, implica sobre todo escribir de manera simple y directa. Al leer *La Economía de los Fraudes Inocentes*, sentimos en la lectura el placer que Galbraith claramente tuvo al escribir. Es el placer de dejar las ideas bien arregladas, como contemplamos con gusto en un trabajo bien hecho.

⁴⁷ C Furtado – *Em busca...* op. cit. p. 72

⁴⁸ C. Furtado – *Capitalismo Global*, p. 10

⁴⁹ C. Furtado – *Em busca...* op. cit. p. 60 e 61

⁵⁰ Milton and Rose Friedman, *Free to Choose*, Harvest Books, New York, 1990 – Existe traducción en portugués de Portugal.

El poder corporativo se viste de manera respetable. La corporación deja de ser un monopolio o oligopolio capitalista, pasa a llamarse “mercado”.⁵¹ La versión oficial que se construyó en torno de este mercado, según Galbraith, cabe en un párrafo: “En el sistema de mercado, se sustenta que el poder de última instancia, repetimos, está en manos de aquellos que compran o deciden no comprar; así con algunas calificaciones, el poder de última instancia es del consumidor. La elección del consumidor da forma a la curva de la demanda. Tal como el voto de la autoridad al ciudadano, así en la vida económica la curva de la demanda confiere autoridad al consumidor”. El mecanismo queda bien claro, pero tiene el defecto de no corresponder a la realidad.⁵²

La realidad es que Galbraith llama de “sistema corporativo”, que se apoya en el monopolio o en el oligopolio, y centraliza drásticamente el poder económico en el mundo de la grande empresa, corroyendo el espacio de la competencia, dejando al consumidor sin opciones. Por otro lado, el gigantesco sistema de manipulación del consumidor a través de la publicidad lleva a que sea el propio sistema corporativo que define el perfil de la demanda. Dentro de la corporación, a su vez, el poder no es más diluido entre un gran número de accionistas, pero concentrado en la burocracia corporativa, evidenciada entre otros por las remuneraciones astronómicas que atribuyen los unos a los otros. Como la oligopolización permite manipular los precios, se incorpora en ellos los costos de construcción de la marca y de la imagen corporativa, cerrando el círculo. El mecanismo de mercado fue sustituido por un mecanismo de poder.

En otro estudio, Galbraith es aún más explícito, comentando que el concepto de capitalismo salió de la moda: “La referencia aprobada ahora es el sistema de mercado”. En vez de propietarios de capital, “tenemos el personaje impersonal llamado de ‘fuerzas de mercado’. Sería difícil pensar en un cambio de terminología más coincidente con los intereses de aquellos a quien el dinero da poder. Ellos ahora pasaron a disponer de un anonimato funcional”.⁵³

⁵¹ Es importante introducir aquí una distinción. Originalmente, cuando hablamos en mercado en la ciencia económica, nos referimos a los mecanismos de concurrencia que permiten que millares de agentes económicos compitan en pie de igualdad en el espacio de intercambios comerciales. Como esta visión es simpática, por implicar mecanismos democráticos, los grandes grupos económicos pasaron a apropiarse del término, y hoy “mercado” se refiere cada vez más al grupo de poderosas corporaciones que dominan el mercado, sustituyendo la concurrencia impersonal por mecanismos de control, el llamado “managed market”. Pero recientemente aún, con la fuerza de los grupos de especulación financiera, “mercado” pasó a designar el núcleo de grandes inversores institucionales. Y lo que hoy entiende la prensa especializada, cuando informa por ejemplo, frente a una volatilidad mayor del cambio, que “el mercado está nervioso”. Se trata en general del nerviosismo de media docena de grupos financieros.

⁵² John Kenneth Galbraith – *The Economics of Innocent Fraud: truth for our time* -Houghton Mifflin Cy., New York, 2004, 62 p. – En Brasil, editado por la Companhia das Letras, São Paulo, 2004. Utilizamos el original inglés, con traducción libre de L.D. – “In the market system the ultimate power, to repeat, is held to be with those who buy or choose not to buy; thus, with some qualifications, the ultimate power is that of the consumer. Consumer choice shapes to the demand curve. As the ballot gives authority to the citizen, so in economic life the demand curve accords authority to the consumer... Economics as taught and believed lags well behind the reality in all but the business schools”. (p. 12 e 13)

⁵³ J. K. Galbraith – *Free Market Fraud* – The Progressive, Jan. 1999, 63 (1); in Marjorie Kelly, *The Divine Rights of Capital*, Berrett-Koehler, New York, 2001, p. 76 – En el: “The approved reference now is to the market system... Instead of capital owners in control, we have the admirably

Otro eje del racionamiento de Galbraith, u otro fraude, se da en la interpretación de la coyuntura macro-económica. “La falsa y favorable reputación del FED (banco central americano) tiene sólidos fundamentos: hay en el poder y el prestigio de los bancos y de los banqueros, y del poder mágico que se atribuye a la moneda. Estos están juntos y apoyan al Federal Reserve y sus miembros –o sea, los bancos que le pertenecen. En caso de recesión la tasa de interés es reducida por el banco central, los bancos que son miembros deben repasar la tasa reducida a sus clientes, animándolos a pedir préstamos. Los productores entonces producirán bien y servicios, van a poder ahora comprar plantas industriales y maquinaria, con los cuales ganarán dinero, y el consumo financiado por empréstitos más baratos aumentará. La economía responderá, la recesión acabará. Si entonces se produce un “boom” con amenaza de inflación, un costo mayor do crédito también promovido por la Federal Reserve e impuesto a los bancos miembros elevará las tasas de interés. Eso restringirá la inversión empresarial y el préstamo para consumo, reducirá el optimismo excesivo, equilibrará los precios, protegiéndonos de la inflación”.⁵⁴ La dificultad, nos dice Galbraith, “es que este proceso altamente plausible, y con el cual concuerda ampliamente, existe apenas en la creencia económica bien establecida, y no en la vida real”.

“En realidad, nos dice el autor, las tasas de interés son un detalle cuando las ventas son más. Empresas no piden préstamos ni expanden una producción que no tiene como ser vendida...Lo que queda es un hecho: cuando los tiempos son buenos, tasas más elevadas de intereses no reducen la inversión empresarial. No importan mucho; la perspectiva de un lucro mayor es lo que cuenta. Y en la recesión o en la depresión, el factor de control y una perspectiva de lucros bajos.”⁵⁵ Según Galbraith, “el único remedio totalmente confiable para la recesión es un sólido flujo de demanda del consumidor.”⁵⁶ Y la mejor manera de asegurar este flujo, es no reducir los impuestos de los riesgos, que ahorran y especulan, pero es aumentar la renta de los más pobres que consumen.

Vivemos así en el reino de la fantasía científica: “La ciencia económica y los sistemas económicos y políticos más amplios cultivan su propia versión de la verdad. Esta última no tiene necesariamente relación con la realidad”.⁵⁷

¿Qué es lo que resta de la teoría del consumo, central en la visión tradicional de la ciencia económica, si las empresas no precisan competir por precios cada vez más administrados por oligopolios, si el consumidor no tiene informaciones o es demasiado bombardeado por mensajes publicitarios para tener una opción de consumo racional, y si la capacidad reguladora del Estado se torna irrelevante

impersonal role of market forces. It would be hard to think of a change in terminology more in the interest of those to whom money accords power. They have now a functional anonymity”.

⁵⁴ Galbraith, op. cit. p. 44

⁵⁵ Idem, p. 45 e 47

⁵⁶ id.em, p. 61 – “The one wholly reliable remedy for recession is a solid flow of consumer demand”... “The needful are denied the money they will surely spend. The affluent are accorded the income they will almost certainly save”.

⁵⁷ Idem, p. x - “Economics and larger economic and political systems cultivate their own version of truth. This last has no necessary relation to reality”.

frente al proceso de globalización? Poca cosa, naturalmente, es el hecho que se va a reflejar en la deformación absurda de las prioridades del desarrollo económico.

El Informe sobre el Desarrollo Humano 1998 examina los problemas del consumo bajo la óptica de las necesidades de las personas, lo que constituye una innovación osada. La visión es esencialmente una llamada hacia la realidad.: “El mundo tiene recursos más que suficientes para acelerar el desarrollo humano para todos y para erradicar a los peores formas de pobreza del planeta. Hacer avanzar el desarrollo humano no es una tarea exorbitante. Por ejemplo, se estimó que el total adicional de inversión anual necesario para alcanzar al acceso universal a los servicios sociales básicos sería de aproximadamente \$40 billones, 0,1% de la renta mundial, poco más de que un redondeo estadístico. Esto cubre la cuenta de la educación básica, salud, nutrición, salud reproductiva, planeamiento familiar y acceso al agua y salud para todos”.⁵⁸

Bajo el título de “¿Las prioridades do mundo?”, y el título ilustrativo, el Informe compara necesidades no cubiertas por falta de recursos, y recursos de prioridad dudosa. Por ejemplo, la inversión anual suplementaria para asegurar educación básica para todos sería de \$6 billones, que no se consiguen, en cuanto se gastan \$8 billones en cosméticos en los EUA; para asegurar agua segura y salud para todos, serían necesarios \$9 billones, y se gastan en Europa \$11 billones en helados; la salud reproductiva universalizada exigiría 12 billones suplementarios por año, lo mismo que se gasta en perfumes en Europa y en los EUA; salud y nutrición básicas para todos exigiría \$13 billones suplementarios por año, y se gastan \$17 en comida para animales de mascota en Europa y Estados Unidos. Más allá de eso, se gastan \$35 billones en entrenamiento para ejecutivos en Japón, \$50 billones en cigarrillos en Europa, \$105 billones en bebidas alcohólicas en Europa, \$400 billones en narcóticos en el mundo, y \$780 billones en gastos militares en el mundo.⁵⁹

Así la simultánea degradación de la capacidad reguladora del mercado y reducción del papel del Estado, llevan a una deformación del consumo. Y cuando el interés final del consumidor no es más determinante, los procesos productivos se deforman. El mundo que heredamos de este proceso es cada vez más surrealista. Lo que está aconteciendo, en realidad, es que estamos aplicando a una realidad nueva sistemas de regulación anticuados. Se explica por mecanismos de mercado, teóricamente objetivos y democráticos, dinámicas que pertenecen a mecanismos articulados de poder, que generan a su vez una cultura surrealista de comportamiento económico que tiene muy poco que ver con lo que queremos de nuestra vida.

Nuestros gastos son cada vez menos de compra de un producto y cada vez más de adhesión a un derecho de acceso, como en el plan de salud, en la telefonía, en la TV por cable, en el consorcio de propietarios y tantos otros sistemas de consumo donde nuestra elección es extremadamente limitada.⁶⁰ La urbanización llevó a una

⁵⁸ - UNDP – *Human Development Report 1998*, New York, 1998, p. 37

⁵⁹ - id. *ibid.*, p. 37, tabla 1.12

⁶⁰ Ver en particular el excelente *La Era del Acceso*, de Jeremy Rifkin, que detalla la transformación en curso.

expansión del consumo colectivo que también abarca pocas opciones. Somos clientes de un banco porque nuestra empresa hace un acuerdo de “proveer” determinado número de cuentas de funcionarios, y no porque lo escogemos, y la cartelización se torna inclusive para las opciones poco diferenciadas. El conocimiento constituye una mercancía entre comillas, pues solo se torna fuente de ganancia si una empresa puede limitar el acceso y cobrar peaje sobre su uso. Son nuevas realidades. Y ¿qué es el capitalismo cuando el elemento regulador principal que sería la demanda final dejó de ejercer este papel?

A medida que los mercados –en el sentido original de mecanismo regulador democrático de innumerables agentes económicos– dejan de operar, el sistema evoluciona hacia subsistemas diferenciados de articulación organizada de intereses, variando según los sectores, las regiones y culturas económicas heredadas. Y para entender estos subsistemas, precisamos de estudios empíricos innovadores. El mercado apropiado por los grandes grupos es cada vez menos democrático, es en realidad cada vez menos mercado.

En la era de las corporaciones, cuando la economía deja de ser regida por leyes de competencia, cuando la economía deja de ser regida por leyes de competencia de mercado, y tampoco es regida por las leyes de la política, se genera un espacio desgobernado. La democracia económica se torna una necesidad.

8 –El asedio comercial

En la ausencia de sistemas adecuados de regulación, y en particular con la capacidad reguladora del mercado, pasa a imperar el vale todo donde quien gana y quien tiene simplemente mayor tamaño, mayor capacidad de compra de tiempo de publicidad, un bolsillo más profundo para enfrentar la guerra. Siempre nos enseñaron que la competencia es buena. Hay una condición tácita, detrás del argumento, según el cual las empresas estarían compitiendo para servirnos mejor. ¿Pensar que las empresas compiten para mejor servirse sería correcto?

La simple guerra entre empresas no es necesariamente hecha para nuestro bien. Cada vez más nos preguntamos cual es el papel real que desempeñamos en el proceso. Cuando después de media hora se gasta en teléfono intentando llegar a un ser humano que nos atienda y resuelva nuestro problema, el teléfono de repente da ocupado, quedamos apenas con una frase memorizada de tanto oída “Su llamada es muy importante para nosotros”. Y como las personas son llevadas frecuentemente a abusos escabrosos de lenguaje cuando una empresa tercerizada finalmente nos atiende, un aviso antecede la atención personalizada: “Para su seguridad esta llamada está siendo grabada”. Para nuestra seguridad, naturalmente.

Nuestra relación diaria desarrolla contactos con empresas o personas con quien no tenemos intereses personales; sino intereses económicos. Se trata de pequeñas negociaciones cotidianas. Pero crecientemente, nos sentimos como guerrilleros de honda en mano, enfrentando los cañones de gigantes empresarios que tienen flotas de empleados tercerizados y poderosos estudios jurídicos.

Las nuevas tecnologías permiten que hagamos cosas a distancia: la comunicación trae y lleva los problemas instantáneamente, cuando antiguamente teníamos que trasladar junto con los papeles y las informaciones. Esta nueva cultura es extremadamente positiva, y está penetrando rápidamente nuestros procedimientos burocráticos. Mientras tanto, cuando sistemas oligopolizados como bancos, telefonía u otros se apropian del proceso, y el propio consumidor que pasa a ser tercerizado. En un artículo divertido, el muy conservador *The Economist* comenta: “Muchas personas se quejan de empresas que tercerizan el trabajo para países de bajos salarios: pero ¿cuántos notan que las empresas están crecientemente tercerizando el trabajo para sus propios consumidores?... ¿Quién ya no se vio pegado a series interminables de menús numéricos? –esto puede dejar clientes furiosos y alienarlos. En su deseo de cortar costos, muchas empresas dificultan deliberadamente el acceso a un operador humano”.⁶¹ La línea cae cuando usted está *casi* llegando hasta quien podría resolver su problema.

¿Tenemos opción? El artículo de *The Economist* constata que a medida que todos los bancos adoptan el sistema, el consumidor no tiene como “votar con los pies” yendo para otro banco. Y las diversas instituciones están crecientemente penalizando el acceso personalizado, mismo por vía telefónica. No hay noticias de que los bancos redujeran las tarifas. Pasamos a pagar por un servicio que nosotros mismos hacemos. Según la revista, “usted tal vez no lo haya notado, pero ahora está trabajando también para su banco o compañía telefónica”. En el ejemplo presentado, “el auto-servicio online puede reducir el costo de una transacción hasta un mínimo \$0,10, comparado con \$7 para hacer la misma transacción en un call center”.⁶²

Los enojos contra la publicidad no solicitada por nuestras computadoras reflejan igualmente el sentimiento de impotencia creciente que sentimos. En los Estados Unidos, están introduciendo leyes para limitar el “junk faxing”, publicidad enviada para nuestros aparatos fax, e impresoras en el papel y con el cartucho que compramos.⁶³ Las empresas de publicidad creen que sale más barato. Las calles de nuestra ciudad van gradualmente siendo cubiertas de out-doors, masacrándonos con imágenes no solicitadas. ¿Hay algún límite ético? Otro artículo de *The Economist* relata la guerra de la Coca-Cola, Pepsi y otros contra el agua y la leche en las escuelas: en cambio de la instalación de máquinas de venta de bebidas refrigerantes, las escuelas ganan becas, software, equipamiento de deporte y otros más.⁶⁴

⁶¹ *The Economist*, september 18th 2004, p. 16

⁶² *The Economist* – página 16 de la cita sobre tecnología en el mismo número: *Technology Quarterly*.

⁶³ *Id.*, *ibid.*, p. 11

⁶⁴ *The Economist*, 13 de diciembre de 2003, p. 15 “*Survey of Food*”. Es interesante constatar que la indignación creciente está comenzando a dar frutos. La Coca-Cola dejó recientemente de vender bebidas en escuelas primarias en Bélgica. El director local de comunicación de la Coca-Cola, Tom Delforge, explicó que “hace dos años, la empresa introdujo un nuevo código de conducta en el cual se establece que en la escuela no es un ambiente comercial”. Esto vale apenas para la parte francófona de Bélgica, y apenas para escuelas primarias. Folha de São Paulo, 5 de enero de 2005. En los Estados Unidos, la American Beverage Association decidió en mayo de 2006 la progresiva retirada de la Coca-Cola, Pepsi y Schweppes de las escuelas, según *New Scientist* del 13 de mayo de 2006. Para una evaluación más amplia del proceso, ver el artigo *Resgatando a Importância da Informação Publicitária*, de Helio Silva e Ladislau Dowbor, Meio & Mensagem, 9 de mayo de 2005, p. 49 www.meioemensagem.com.br

Es interesante ver otra dimensión de este cruzamiento del poder económico centralizado de la corporación con la capilaridad de nuevas tecnologías. Cuando la computadora de una empresa puede enviar, prácticamente sin costos, 10 millones de mensajes que llegan a nuestro domicilio u oficina, las relaciones económicas cambian. Inclusive, el mismo mecanismo permite, por ejemplo, aumentar una pequeña tasa de lo que estamos pagando, sin que lo notemos. La revista americana *Business Week*, al hacer un informe especial sobre el asunto, concluye que los Estados Unidos, que eran *Land of the Free*, se están convirtiendo rápidamente *Land of the Fee*, tierra de las cobranzas introvertidas (“*hidden charges*”).⁶⁵

El artículo muestra por ejemplo como la empresa AT&T, al aumentar una módica “tasa de evaluación regulatoria” de 99 centavos por mes en la cuenta de sus clientes de llamadas a distancia, levantó algo como 475 millones de dólares. Cobranzas discretas a los consumidores que pagan sus cuentas *online* traen a los bancos lucros estimados en US\$2 billones. Según el artículo, “las empresas no pueden elevar los precios sin perder negocios, entonces ellos están enterrando tasas más elevadas en la ‘letra chica’ (*fine print*)”. Según Stephen Brobeck, director del Consumer Federation of America, “es mucho más fácil elevar los precios a través de tasas oscuras y de sobrecargas que elevar los precios de venta”. Un juez de la Corte Superior de California obligó a MasterCard y Visa a restituir \$800 millones por el cobro de tasas escondidas sobre compras hechas en moneda extranjera. El artículo considera que “el cobro de tasas está descontrolado. Uno de los perores violadores es la industria de telecomunicaciones, que hace publicidad de planes baratos de llamadas a distancia, y juega encargos extra que aumenta un 20%, en promedio, en la cuenta de los clientes.”

La ética dominante do “todo el mundo lo hace” predomina: el portavoz de la AT&T explica que “si usted publica tarifas más altas basadas en sus despendas, y sus competidores publican tarifas más bajas, pero aumentan varias tasas debajo de la página, ¿qué es lo que usted va a hacer?” El informe de la *Business Week* constata aún que “nadie consigue vencer a la industria de la tarjeta de crédito en su capacidad de inventar tasas”. La lista del bandolerismo es amplia, envolviendo innumerables grandes corporaciones. Estos pequeños robos legales cubren por ejemplo los momentos de relajamiento descuidado como el alquiler de una película en Blockbuster. Las empresas aéreas descubrieron que pueden inventar multas porque el pasajero tiene que cambiar el horario del vuelo, más allá de atraer pasajeros prometiendo millas para las cuales no siempre hay lugar. Se trata casi siempre de pequeños trastornos sobre gastos mayores, y el consumidor suspira pero paga.⁶⁶ El sentimiento de rabia e indignación (*outrage*) llevó a los Estados Unidos al surgimiento de innumerables instituciones de la sociedad civil. Pero la pelea es difícil, pues el ciudadano común no tiene tiempo o recursos para enfrentar empresas mercerizadas de una gran corporación, que dispone de servicios de

⁶⁵ *Business Week*, September 29, 2003, Cover Story – Fees! Fees! Fees! Unable to raise prices, companies are hitting consumers with hundreds of hidden charges. That’s creating stealth inflation and fueling a popular backlash.

⁶⁶ La escala de acción que las nuevas tecnologías permiten tornarse aquí esencial. Una corporación, con decenas de millones de clientes, puede diluir pequeñas tasas de forma extremadamente barata – una inserción en el sistema– y los clientes normalmente no irán a reparar, o no tiene como perder tiempo con cada variación de las innumerables cuentas..

abogacía permanentes para defenderse, de empresas de cobranza que calculan riesgos y beneficios, y de empresas de relaciones públicas que suavizan al consumidor y contratan campañas millonarias de “imagen” para desviar la presión.⁶⁷

El resultado general, es que cuando juntamos varias transformaciones económicas como la formación de un universo de gigantes corporativos, la cartelización que permite manipular los precios, la generalización de la publicidad invasora que modela nuestros bordes, nuestro perfil de consumo, la facilidad de la entrada de la corporación dentro de nuestra casa a través de nuestra computadora, cobrando pequeñas tasas sobre todo lo que hacemos e inclusive manteniéndonos informado sobre lo que hacemos a través de los “cookies” insertados, todo esto genera un universo nuevo, donde los conceptos tradicionales se tornan poco convincentes. La información sobre el proceso es escasa, pues se trata de corporaciones que los medios de comunicación consideran como clientes, compradoras de espacio publicitario. Es un *sistema* nuevo que exige de nuestra parte la reformulación de numerosas categorías tradicionales, y sobre todo la acumulación de estudios empíricos que nos permitan avances teóricos más próximos de la realidad.

Celso Furtado coloca el consumo como factor central de la cadena de causalidades que modela el sistema que nos rige, y muestra que en nuestro caso, de economías menos desarrolladas que adoptan costumbres de los ricos, la deformación se torna más grave: “La adopción por las clases dominantes de los patrones de consumo de los países de niveles de acumulación muy superiores a los nuestros explica la elevada concentración de renta, la persistencia de la heterogeneidad social y la forma de inserción en el comercio internacional. La variable independiente es, en última instancia, el flujo de innovaciones en los patrones consumo que irradia de los países de alto nivel de renta. Ahora bien, ese mimetismo cultural tiene como contrapartida el patrón de concentración de la renta que conocemos. Para liberarse de los efectos de ese imperativo cultural perverso, se hace necesario modificar los patrones de consumo en el cuadro de una amplia política social, y al mismo tiempo elevar sustancialmente el ahorro, comprimiendo, el consumo de los grupos de elevadas rentas.”⁶⁸

El círculo lógico se cierra. Si las grandes corporaciones pueden modelar el consumo, satisfacer al consumidor cambia de sentido. En realidad, somos nosotros que pasamos a satisfacer las empresas. Un “plan-ejecutivo” de salud ofrece atención en una casa lujosa, con butacas caras y recepcionistas perfumadas. Y el servicio médico es criticado no por culpa de los médicos, sino porque regulado por el *just-in-time* de la lógica financiera aplicada a la salud. Las investigaciones de marketing indican que el cliente con problemas de salud se siente desprotegido, inseguro: vamos a darle la impresión de entrar en un hotel de varias estrellas. En cuanto al tratamiento, que es más caro que las muchachas, no es este que trae clientes. El servicio de salud se torna así industria de la enfermedad, por simple racionalidad del lucro.

⁶⁷ El informe de Business Week cita como ejemplos www.saveonphone.com , www.ripoffreport.com , www.complaints.com y otros. En Brasil, el IDEC presta servicios importantes www.idec.org.br

⁶⁸ Celso Furtado – O capitalismo global – Ed. Paz e Terra, Rio de Janeiro 1998, p. 60

Hay una nueva generación de estudios del consumo. No se trata de un tema nuevo, evidentemente. Vale siempre la pena releer al suavemente sarcástico Thorstein Veblen, que ya escribió sobre el consumo ostensivo en 1899: “Ya que el consumo de estos bienes de lujo es una prueba de riqueza, se torna honorífico. Del mismo modo, el hecho de no consumir en la debida cantidad y calidad constituye una marca de inferioridad y demérito”.⁶⁹ Tenemos también los estudios de Wright Mills, Vance Packard, la escuela de Frankfurt y otros. Pero trabajos como los de Robert Kuttner, o de Juliet Schor, traen una visión de la expansión cualitativamente nueva de esta invasión comercial. Henrique Rattner trae en su reciente *El Rescate de la Utopía*, una frase simple: “el mundo no es una mercadería”. La frase traduce bien este sentimiento difuso que todos tenemos de ruptura de límites.⁷⁰

La presentación del libro de Kuttner resume el enfoque, al denunciar “la corriente de argumentos circulares y de modelos matemáticos complejos que ignoran las condiciones del mundo real y desconsideran valores y objetivos que no pueden ser fácilmente transformados en *commodities*. Sucede es que estos valores y objetivos constituyen lo que los americanos aún consideran parte integral de la identidad nacional: justicia, libertad, fe, ocio, familia, caridad, amor”. Al concentrar nuestros esfuerzos en los “*commodities*”, en la visión de las personas como consumidores y no como ciudadanos, el sistema profundiza la eficiencia en la producción de cosas inútiles. Como el proceso es regido no por las necesidades de las personas sino por la capacidad de compra, se profundizan las desigualdades. Y las desigualdades generan más allá de la pérdida de calidad de vida para todos, una baja productividad sistémica. Así, la eficiencia micro-económica genera ineficiencia macroeconómica. “Las consecuencias sociales negativas de la desigualdad sobrepasan por lejos las ganancias por la eficiencia destinada”.⁷¹

Juliet B. Schor es una investigadora bien organizada. Escribió un libro de gran impacto internacional, *The Overworked American*, en el que analizó como los americanos se relacionan con el trabajo. El hecho es que los americanos realmente pasaron a vivir para el trabajo, ostentando por ejemplo –y con orgullo– tiempos de vacaciones y ocio que quedan leguas atrás de lo que se conoce en otros países. ¿Es una ventaja? ¿Al final para qué vivimos?

⁶⁹ Thorstein Veblen – *The Theory of the Leisure Class* - Dover Publications, New York, 1994, p. 46

⁷⁰ Henrique Rattner – *O resgate da utopia: cultura, política e sociedade* – Palas Athenas, São Paulo, 2005, p. 196 - *The Economist* presenta un balance de la economía que da fe, y la expansión de que los americanos llaman de “*passion dollars*”: “La reconciliación entre la América evangélica y Disney es el último ejemplo de una tendencia mayor, –la reconciliación entre la América religiosa y la América corporativa. Muchas de las mayores empresas de los medios de comunicación de América están entrando en el mercado religioso.” Usted puede comprar libros dietéticos que explican “¿Qué es lo Jesús comería?”. Comentando que “las grandes corporaciones solo recientemente descubrieron a Dios”, el artículo analiza la fuerza de de Rupert Murdoch, da Random House, del Time-Warner, Sony y otros. El “*profit motive*” viró a “*prophet motive*”. Y el vale-todo general. *The Economist*, 3 de Diciembre de 2005, p. 61

⁷¹ Robert Kuttner – *Everything for Sale: the virtues and limits of markets* – Alfred A. Knopf, New York, 1998, p. 86 – No Brasil, *Tudo à Venda* – Cia. Das Letras, São Paulo, 1998

Teniendo constatado que el americano se volvió literalmente esclavo de su trabajo –el filme *American Beauty* nos viene naturalmente a la memoria– Schor hace otra amplia investigación para ver si por lo menos lo que el americano hace con el dinero compensa el esfuerzo. Este segundo libro, *The Overspent American*, analiza tanto el consumo obsesivo, como la angustia de las familias americanas, permanentemente endeudadas por las compras que hacen, y que gastan 18% de su renta con el servicio de las deudas contraídas.⁷² El proceso está naturalmente muy centrado en el *lifestyle marketing*, en la creación de *clusters* de comportamiento de consumo.

Lo que interesa es el mecanismo. Vale la pena traer una cita más larga que lo explicita. “La intensificación del gasto competitivo afectó más que las finanzas de la familia. Está igualmente el efecto *boomerang* sobre los recursos públicos y el consumo colectivo. Como las presiones sobre el gasto privado fueron subiendo, el apoyo a los bienes públicos, y el pago de impuesto sufrieron erosión. Educación, servicios sociales, seguridad pública, recreación y cultura están siendo comprimidas. El deterioro de los bienes públicos lleva entonces a una presión mayor aún para gastar privadamente. Las personas responden a servicios públicos inadecuados matriculando a sus hijos en escuelas privadas, comprando sistemas de seguridad, y gastando más tiempo en *Discovery Zone* que en el espacio local del ocio. Las presiones financieras personales también redujeron la buena voluntad de los americanos en apoyar programas de transferencia de recursos para los pobres o casi pobres. Con el declive dramático de los recursos, se constata un aumento significativo de la pobreza, deterioro de los barrios pobres, y niveles alarmantes de criminalidad y del uso de drogas. Las personas con dinero intentan ‘comprar’ su espacio a la vuelta de estos problemas. Pero esto no es una solución para estos males sociales”.

“Un problema con el discurso nacional es el foco en intercambios comerciales, en vez de la calidad de la vida, o salud social. El producto bruto interno es el dios a quien rezamos. Pero el PBI es una medida cada vez más pobre del bienestar: deja de contabilizar la polución, el tiempo de los padres con sus hijos, la fuerza del tejido social de la nación, o la probabilidad de ser asaltado al bajar una calle. El ‘indicador de progreso genuino’, medida que se admite ser aún cruda pero comprensiva de la calidad de vida, ha divergido crecientemente del PBI desde 1973, y negativamente. El ‘índice de salud social’, otra medida alternativa, declinó también dramáticamente desde 1976, quedando en un nivel bajo récord durante los años 1990. Cuando contabilizamos no sólo nuestra renta sino también las tendencias en tiempo libre, seguridad pública, calidad ambiental, distribución de renta, suicidios adolescentes y abuso de niños, descubrimos que las cosas se han vuelto peores durante más de veinte años, aunque el consumo haya crecido”.⁷³

Es bastante evidente que si se matan trabajando para comprar cosas inútiles, y después trabajan más por el endeudamiento generado por esas compras es de una racionalidad corporativa perfectamente comprensible, pero una idiotez lamentable

⁷² Juliet B. Schor - *The Overspent American: why we want what we don't need* – Harper Perennial, New York 1998, p. 19: “Debt service as a percentage of disposable income now stands at 18%, even higher than during the early 1990s recession”.

⁷³ Id., *ibid.*, p. 21

desde el punto de vista del ciudadano, de los *resultados* que la economía busca, como vimos al comienzo de este ensayo.

Una tercer investigación de Juliet Schor merece ser mencionada: ella resolvió estudiar como el proceso impacta en los niños, en un libro extremadamente fuerte, *Born to Buy*.⁷⁴ El análisis sistemático del universo de la publicidad centrada en el público infantil muestra que el grueso de la publicidad tiene origen en un número reducido de corporaciones, que trabajan con un abanico relativamente reducido de productos que también pertenecen a las grandes corporaciones. En los medios de comunicación, se trata de Disney, Viacom, Murdoch y AOL Time Warner. Los productos son de Mattel y Hasbro en el área de juguetes (*American Girl* etc.); Nintendo, Sony y Microsoft en el área de juegos electrónicos; Coca-Cola y Pepsi en el área de los refrigerantes; McDonald y Burger King en el área de *fast-food* y así sucesivamente. “En el mundo de productos para niños, los mercados son dominados por algunas empresas poderosas. Esto es importante por varias razones. Una es con el monopolio viene la uniformidad. La teoría económica prevé que cuando dos oponentes se enfrentan, la estrategia ganadora para ambos los lleva a ser cuasi idénticos. Lo que esto significa para los consumidores es que la verdadera variedad y diversidad de productos se torna difícil de encontrar. Si usted estuviese interesado en una pizza grasosa, bebidas dulces, juguetes de plástico y programación violenta para sus hijos, no hay problema. Son las otras cosas que faltan.”⁷⁵

Para la niñez sometida en promedio a 38 horas semanales de exposición a los medios de comunicación, el impacto es poderoso. Más allá del impacto indirecto de la publicidad dirigida al mundo adulto, se desarrolló una industria impresionante de la publicidad dirigida a niños hasta los tres años de edad, hasta un poco mayores llamados de “tweens” porque están “*between*” los pequeños y los “*teens*” adolescentes, es evidentemente a los propios adolescentes. El contenido está centrado en relativamente pocos productos, esencialmente los “fast foods”, refrigerantes, juguetes y ropas.

La filosofía transmitida es que la niñez precisa sentir que sin un determinado producto estará “por fuera”: En las palabras de Nancy Shalek, presidente de la agencia Shalek Agency, “la publicidad alcanza el ideal cuando está haciendo a las personas sentir que sin su producto, usted es un perdedor. Los niños son muy sensibles a eso. Si usted les dice que tienen que comprar algo, ellos resisten. Pero si usted les dice que no lo hacer ser unos “estúpidos” (dork, en el original inglés, y bien más pesado que “estúpido”), ellos prestan atención. Usted abre la vulnerabilidad emocional de ellas, y esto es fácil de hacer con niños porque ellos son los más vulnerables emocionalmente”.⁷⁶

⁷⁴ Juliet B. Schor – *Born to Buy: the Commercialized Child and the New Consumer Culture* – Scribner, New York, 2004

⁷⁵ Id., *ibid*, p. 28

⁷⁶ Id., *ibid*., p. 65 – Es importante recordar que nuestros cursos de marketing *enseñamos* a jóvenes a dominar estas técnicas.

Juliet Schor analiza este universo sector por sector, de manera bien documentada. Hay industria de la llamada “Big Food”, grandes empresas de alimentación caracterizadas por “*high-fat, high-sodium, high-sugar*” que generan una epidemia de niños obesos, a quien se ofrece a su vez cirugías estéticas que les permitirán comer más comida. Esta batalla incluye la lucha contra la leche y el agua, a ser reemplazados por refrigerantes con altas dosis de azúcar. Existen los batallones de psicólogos que hacen investigaciones con niños para definir como conseguir un puente de complicidad entre las corporaciones y los niños: el ideal es insertar una cuña entre los padres (viejos, aburridos, llenos de jugo natural, leche, legumbres, frutas y otras idiotices anticuadas) y la muchachada “cool” que es más inteligente, que “no trague cualquier cosa” (a no ser sabores químicos mezclados con mucha azúcar).

Hay evidentemente una ofensiva por la inserción de la publicidad (y de los productos) en las escuelas, utilizando inclusive los horarios de clase. Muchos de los impactos resultan de la visión de los niños de que estas cosas son buenas, autorizadas por los padres, y al ser divulgadas en las escuelas, deben ser legítimas. La penetración en las escuelas se da por la vía más obvia, pues las escuelas están siempre desesperadas por recursos, por computadoras, y las empresas cambian la ayuda por derecho de entrada en la escuela, en el aula, hasta en los contenidos de los libros escolares.

La autora trabaja los grandes argumentos, y aparece el enfoque de la economista. Primero, la afirmación de que la televisión es gratuita: “La población paga la publicidad y los programas al pagar precios más elevados por los productos presentados. El hecho es que usted es un consumidor, usted paga por la TV, quiera usted verla o no.” La idea de que la publicidad promueve la competencia, y por lo tanto lleva los mejores productos, es otra tontería: “Con las industrias monopolizadas de hoy, el alto costo de las campañas publicitarias mantienen los gigantes en el control y excluye a nuevas empresas. Si realmente quisiéramos maximizar la innovación y mejora de los productos, organizaríamos el sistema de manera que la publicidad fuera menos cara y esencialmente informativa”.

Otro argumento es que la publicidad aumenta la demanda, y con esto la producción y el empleo. “Pero la mayoría de los economistas disiente de esta lógica. Ellos ven a la publicidad como afectando la elección de la marca y no el volumen global de compras”. Existe igualmente el argumento de que las empresas de publicidad generan empleos, argumento levantado por el presidente de una de las mayores empresas de publicidad frustrado con su sentimiento de tener dedicado a su vida a promover alimentos malos y liquidar la cultura y tradiciones locales. En la visión de Juliet Schor, “cuando envuelve a niños, esta instrumentalización es mucho más cuestionable. En efecto, hay muy poca justificación en hacer publicidad para la niñez meramente para asegurar el lucro de las agencias”.⁷⁷

Igualmente poderoso, es el argumento de que “todos hacen”, y si no lo hiciese...Schor entrevista a una publicitaria que declara abiertamente que empuja

⁷⁷ Varias citas mencionadas están en las páginas 181 e 182 del libro citado.

productos que no dejaría a sus propios niños usar. La llave del problema, es que “en las agencias, las personas tienen miedo de confrontar a los clientes. En las empresas, hay una ausencia semejante de responsabilización (*accountability*). Y en conjunto, la presión para hacer dinero supera la necesidad de hacer cosas buenas para los niños”. Las empresas, según Schor, están presas del sistema: “A medida que baja el nivel, individualmente las empresas se ven amarradas en la dinámica. Si sus competidores lo hacen, la presión para acompañar es fuerte”.⁷⁸

La autora es particularmente feliz cuando describe las alternativas: asegurar que una parte de los fondos publicitarios sea destinada a programas culturales de información sobre la propia publicidad y sobre los productos; facilitar la creación de radios y TVs locales y comunitarias con programas generados por niños y adolescentes (hay muchos ejemplos de buen funcionamiento); rescatar el derecho de los niños a que jueguen fuera de casa, en lugar que queden confinadas frente a un televisor (Suecia redujo por la mitad accidentes con niños en las calles a través de algunas medidas simples); generar dinámicas culturales con protagonismo de los propios niños y así sucesivamente.

En los Estados Unidos, ya se generó una onda de protestas que crece a cada año, y la lectura de las formas como los padres están organizándose –por ejemplo prohibiendo en el Estado de California los manuales escolares, donados por empresas, donde las palabras a aprender eran los nombres de las propias empresas– es particularmente útil. Es interesante que aparezca un área de la ciencia económica que por ejemplo los educadores no pueden más ignorar, y que debería ser enseñada inclusive a los propios niños.⁷⁹

En realidad, por la intensidad del trabajo que desarrollamos para producir cosas inútiles, por el volumen de cosas descartadas que desperdiciamos, por el impacto ambiental de un consumo que no se sustenta y nos lleva a impasses generalizados, por los costos adicionales para curarnos de la obesidad y otras enfermedades generadas por consumo irracional, por el aislamiento social que genera la acumulación individual de bienes, por los gastos en seguridad y la incomodidad general que resulta de la desigualdad y de la elitización social –queda cada vez más evidente la inadecuación del instrumental teórico heredado, que nos habla de valor de uso y de valor de cambio sin referirse al valor artificialmente construido, que apunta para la *libertad de escoger* sin referirse a las elecciones idiotas a la que somos reducidos, que suma en el PBI los valores comercializados sin referirse a *qué y para quien* producimos, que hace cálculos de rentabilidad empresarial sin especificar resultados prácticos en términos de calidad de vida de la sociedad, que apunta para la curva creciente de consumo sin hacer paralelo con la descapitalización de los recursos no renovables.

La realidad es que estamos trabajando cada vez más para producir cosas que tienen cada vez menos sentido. Y formar profesionales para tornar más “eficiente” este proceso no tiene ningún sentido. La democracia económica, en esta área

⁷⁸ Id., Ibid., p. 188 e 193

⁷⁹ El libro vale también por la excelente bibliografía, y por los sitios de Internet donde puede ser adquirida documentación sobre los más variados aspectos del problema (en las páginas 215 y sig.).

esencial del consumo, consiste en respetar el derecho de cada uno buscar la información que le interesa (lógica de la demanda), en vez de invadir su tiempo y espacio de privacidad con productos que interesa empujar.

9 – La infra-estructura económica y las economías externas

Es impresionante que el punto en cuestión de las infraestructuras económicas esté poco presente en las ciencias económicas. Hay gente, sin duda, que investiga energía, otros que estudian soluciones para los transportes, otros también la problemática de las comunicaciones, o del agua. Pero se trata de forma general de ingenieros volcados a la problemática específica. El mercado de acciones ¿es más importante, para efectos de desarrollo económico, de que buenas soluciones de transportes?

Una cosa es el funcionamiento de la máquina económica, en su día a día, o su ritmo mayor o menor según la coyuntura. Otra cosa es la estructura de la propia máquina: en este plano, la economía funcionará bien o mal en gran parte en función de que las infraestructuras sean más o menos adecuadas. Un barco que llega a Rotterdam es descargado en horas en terminales especializados por tipo de carga; esta pasa directamente del barco al vagón del tren, con etiquetas electrónicas que permiten al empresario acompañar la carga esperada.

Desarrollamos en otro trabajo el estudio de como se articulan las grandes redes de infraestructuras que permiten que las actividades productivas se desenvuelvan de manera eficiente, y que las personas tengan mejor calidad de vida.⁸⁰ Lo que nos interesa aquí no son las eventuales soluciones para los transportes o la energía, pero si la necesaria intensificación de los estudios de las infraestructuras en la ciencia económica, y el estudio económico de las formas como se articulan y generan sinergias.

La tradición quiere que en la economía nos concentremos en los procesos productivos, en los flujos financieros y comerciales correspondientes, pero menos en las infraestructuras físicas que tornan la producción viable. El Banco Mundial utiliza la imagen simpática de que las infraestructuras representan “sino el motor, entonces las ruedas de la actividad económica”. Podemos también utilizar la imagen del cuerpo: para funcionar, el cuerpo tiene órganos, como hígado, corazón, cerebro. Pero la calidad sistémica del cuerpo se da gracias al sistema nervoso que transmite informaciones a la corriente sanguínea que asegura el transporte interno, al esqueleto que asegura estructura y articulación. En realidad, tener buenas empresas e infraestructuras inadecuadas reduce la productividad sistémica.⁸¹

⁸⁰ Ladislau Dowbor – *A Reprodução Social: propostas para uma gestão descentralizada* – Editora Vozes, Petrópolis 2003, 3ª Edição revisada em particular el vol. II.

⁸¹ The World Bank – *World Development report 1994: Infrastructure for Development* - Washington, Oxford University Press, 1994 – “Recent studies in the United States suggests that the impact of infrastructure on economic growth represents startlingly high rates of return (up to 60 percent)”, p. 15.

Las grandes infraestructuras exigen fuerte presencia del Estado, pues se trata de inversiones muy elevadas, y de rentabilidad a largo plazo, que no interesan mucho al inversor privado. El sector privado, de forma general, prefiere que el Estado financie los grandes gastos y que la energía, transportes y agua más baratos resulten en economías externas para a su producción. El informe mencionado del Banco Mundial, analizando 200 billones de dólares de inversiones en infraestructuras en los países en desarrollo, constató la presencia de apenas 14 billones de dólares de dinero privado, o sea, 7%.⁸²

Pero hay una razón mejor para la fuerte presencia del Estado en esta área: en cuanto la industria, por ejemplo, desenvuelve sus actividades en unidades empresariales geográficamente localizadas, las infraestructuras, por su propia naturaleza, constituyen redes que articulan el conjunto, y deben por lo tanto obedecer a una visión sistémica del desarrollo del territorio, y una visión de largo plazo. Ambas exigen capacidad de planeamiento, actividad que prácticamente desapareció del horizonte de trabajo de los economistas, enterrada bajo la tontería de la escuela de Chicago y bajo los descontroles de los economistas de la dictadura. Esto, naturalmente, para no hablar de los tiempos más recientes.

El resultado práctico, para el país, es que se restringió drásticamente la capacidad de acción del principal actor de esta área, que es el Estado, sin que el sector privado tuviese capacidad de intervención significativa. Quedó un vacío con prejuicios seguramente impresionantes –pero pocos estudiados–, mal completados por remiendos del tipo PPP (Parcerias Público Privadas) y otras iniciativas.

Cuando el sector privado se interesa, lo hace buscando respuestas puntuales que reducen sus costos, y no a la constitución de una red integrada capaz de dinamizar una región. Las haciendas de soja de la región Oeste les interesa hacer una línea ferroviaria que una sus plantaciones al puerto de Paranaguá o de Santos; a los japoneses les interesa un ferrocarril que una Carajás al puerto más próximo en São Luis, y así sucesivamente. Es lo que aconteció en África, donde las líneas ferroviarias constituyen canales de desagüe grupos (minerales o monocultivo), siempre uniendo el puerto y una región particular del interior, en vez de articular las diversas regiones entre si. Son infraestructuras cuya lógica es drenar riqueza para fuera, no para integrar los espacios económicos de la propia región del conjunto. Lo inverso puede ser constatado en Europa, donde una red en forma de tela une todos los centros significativos entre si, y se desdobra en ramales secundarios para cada pequeña región productiva, generando un sistema que funciona tanto en los grandes ejes como en la capilaridad de apoyo a la producción local. Las redes de trenes de gran velocidad (TGV), a su vez, permiten viajes cómodos y rápidos entre las capitales, reduciendo la dependencia del automóvil particular y del avión, incomparablemente más caros, generando economías para el conjunto.

Se trata aquí, en términos de estudios económicos, no de someter nuevos territorios sino de rescatar una capacidad técnica que ya tuvimos. Celso Furtado tiene dos influencias interesantes en esta área: la Cepal, que buscó rescatar la visión

⁸² Op. Cit., p. 10

macroeconómica y crear condiciones para promover activamente el desarrollo, y sobre todo Francia, donde los estudios de ordenamiento del territorio (*aménagement du territoire*) y de las infraestructuras correspondientes siempre fueron muy presentes en la cirncia económica. Resultó de esta influencia la visión muy presente de los desequilibrios regionales, y de la necesidad de generar condiciones de reequilibrio.

El territorio tiene poquísima presencia en los análisis de *maestría* económica, que espera resolver los problemas económicos a través de la creación de un espacio continuo planetario, donde el mercado resolverá los problemas a través de los flujos de optimización en el rendimiento de los recursos. La importante cuestión del desarrollo local, de la visión del territorio en los análisis, es tan insuficiente que frecuentemente recurrimos a Milton Santos, un geógrafo, para entender las dinámicas espaciales.⁸³

Los resultados son críticos. Una región metropolitana como São Paulo no tiene ninguna institución que estudie y promueva la racionalización territorial y el ordenamiento de las infraestructuras. La Emplasa, organismo de planeamiento creado para este fin, sobrevive *formalmente*, cuando debería tener un papel esencial. No hay siquiera, en la mayor y más moderna metrópoli latinoamericana, un núcleo de estudios de la ciudad. Los intentos de crearse una secretaría de asuntos metropolitanos quedaron en el limbo. El resultado es más de un millón de personas viviendo en áreas de manantiales; polución de los ríos y represas de la región, en cuanto se bombea el agua a 150 kilómetros en la cuenca del Piracicaba; sistemas de saneamiento en condiciones lamentables, generando enfermedades cuya cura exige muchos más recursos de lo que costaría la prevención; diariamente millones de paulistanos toman individualmente su automóvil para quedar parados en la Marginal, observando patéticamente hacia las cloacas que caen en el río Tieté: la velocidad promedio del automóvil en São Paulo alcanzó 14 kilómetros por hora, velocidad de los carruajes de inicio del siglo pasado; la red colectiva ostenta sus ridículos 45 kilómetros de subterráneo; un intendente prehistórico inventa “puentes elevados” y túneles, en asociación con grandes contratistas, imaginando resolver el problema del transporte al acumular varios pisos de vehículos particulares, en vez de invertir en el transporte colectivo.⁸⁴

En el nivel del país en su conjunto las cosas no son más brillantes. Si observamos el mapa, vemos que casi todos los centros económicos del país, con excepción de la región de Belo Horizonte, son ciudades portuarias o semi-portuarias, de Manaus a Belém, pasando por Fortaleza, Recife, Salvador, Rio de Janeiro, Santos-São Paulo, Paranaguá-Curitiba, Florianópolis, Porto Alegre. Una solución evidente es una política fuertemente centrada en la modernización de los puertos, y en el desenvolvimiento del transporte de cabotaje, asociados al desarrollo de una red ferroviaria integradora, utilizándose el camión apenas para carga fraccionada en distancias cortas. Gastar asfalto, petróleo y neumático para transportar

⁸³ Milton Santos – O Espaço Dividido: Os dois circuitos da economia urbana dos países subdesenvolvidos – Francisco Alves Editora, Rio de Janeiro 1979; ver también el excelente Espaço, Ciência e Técnicas

⁸⁴ La ciudad de Boston deshizo recientemente sus últimos puentes elevados, estos monumentos a la estupidez técnica y a la desidia con la calidad de la de vida urbana.

mercaderías de gran volumen por ruta –opción más cara en términos de costo tonelada-kilómetro– es surrealista. El transporte de una bolsa de soja que sale de Mato Grosso do Sul para ser embarcada en Santos, por ejemplo, cuesta 40% del valor del producto, cuando en general se trabaja con un costo debajo del 5%.

Con esto todo queda más caro para todos. En una metrópoli, se pierde una mañana para resolver un problema simple, jóvenes mueren como moscas en accidentes de motos, pues no basta tapar las calles, ahora llenaremos los espacios entre las filas de autos. Sólo en la ciudad de São Paulo son más de 150 mil motoqueros que llevan documentos y pequeñas encomiendas a través de la ciudad parada, creando una nueva generación de paraplégicos y tetraplégicos. Las opciones económicas no son ni neutras ni inocentes.

Los medios y las revistas económicas solo hablan de inflación, de la cotización del dólar, de los diversos productos de colocaciones financieras, de fusiones empresarias, del volumen de exportaciones. Los problemas estructurales dejaron de ser analizados, quedó el análisis de coyuntura. Tenemos aquí una tradición a rescatar, es una capacidad de planeamiento a reorganizar, permitiendo la construcción de una visión sistémica de largo plazo de nuestro desarrollo. De momento, lo que tenemos no son economías externas, son *no economías* externas, sobre costos generados por infraestructuras irracionales. Y cursos de economía que gastan años estudiando teorías desconectadas de la realidad.

Las infraestructuras tienen un impacto profundo sobre el diseño espacial de las actividades económicas. Soluciones inteligentes no exigen reinventar la rueda, pero exigen un ejercicio serio de estudios de economía comparada, para conocer las soluciones que ya dieron sus pruebas en diversos países, es un estudio igualmente serio del potencial de interacción de los canales económicos en diversos niveles territoriales. Nuestras universidades ni siquiera estudian las regiones donde están instaladas, cuando podrían tornarse brazos científicos de la movilización de los recursos de cada región.

Estamos hablando, en realidad, del rescate del papel estructurador del Estado, de la capacidad de planeamiento, de la visión del conjunto y de largo plazo, que desaparecieron del horizonte de la ciencia económica. Cuando hay planeamiento y una visión amplia de los objetivos, estos pueden ser sometidos a la sociedad, que se podrá pronunciarse. Sin planeamiento, aparecen hechos consumados. No hay opción democrática, apenas negocios.

10 – El Desarrollo local

¿Es viable pensar la ciudad como un espacio de acumulación? Podemos sin duda pensar una como unidad de acumulación, y los gestores de una empresa tienen a su disposición un conjunto de técnicas para asegurar que los recursos disponibles sean plenamente utilizados, que las diversas actividades empresariales formen un conjunto coherente, que los procesos y ritmos de los diversos departamentos sean compatibles. O sea, la empresa proclama la mano invisible, pero apenas allá afuera. Dentro de la empresa, impera la racionalidad a veces opresiva, a veces

hipócrita, a veces corrupta, y muchas veces simplemente eficiente, pero en conjunto nadie niega la necesidad de una gestión racional.

¿El municipio puede ser administrado racionalmente? La propia intendencia es una unidad gestora, y presta cuentas. Pero ¿una ciudad, con su contorno rural, puede ser vista como espacio de procesos coherentemente articulados e integrados, buscando una productividad sistémica elevada? Hasta recientemente, el problema no aparecía como relevante, pues había población urbana apenas en algunas capitales, y el grueso de la población constituía población rural dispersa. El resultado era que gobierno era cosa de la capital, donde familias ricas acumulaban la dirección empresarial y la dirección política. Hoy Brasil tiene el 82% de población urbana, en cerca de 5.600 municipios, que constituyen la unidad básica de organización política, económica, social y cultural. La Constitución de 1988 concedió autonomía a los municipios. ¿Es posible pensar la racionalidad del conjunto –el país– sin rescatar la coherencia interna de las unidades básicas, los municipios?

Esta visión constituye un cambio de perspectiva. De cierta manera, dejamos de observar al municipio como el lugar distante donde los proyectos del gobierno central o las iniciativas de la gran empresa deben *llegar*, para considerar al municipio como bloque básico de construcción del conjunto. ¿Una economía podría funcionar bien si sus empresas fuesen administradas de forma caótica? Adoptando el mismo racionamiento para la nación, podemos preguntarnos si es viable una racionalidad nacional si se promueve la racionalidad del conjunto de las unidades que la componen.

En particular, al desplazar buena parte de las iniciativas de desarrollo para el nivel local, se aproxima a la decisión del espacio donde el ciudadano puede efectivamente participar, enfrentando en particular la cuestión de las periferias urbanas que se volvieron la forma dominante de manifestación de nuestra tragedia social.

John Friedmann coloca con claridad la transformación del foco en términos tanto de objetivos como de mecanismo correspondiente de regulación que la territorialización exige: “El modelo *maestría* de crecimiento económico expresa el anhelo del capital global por una economía ‘sin fronteras en la cual no haya ni intereses organizados ni poderes intermediando los centros de decisión corporativa por un lado, y trabajadores y consumidores individuales por otro. En la ideología del capital, este tipo de economía se llama ‘libre’. Reduce los intereses territoriales a un mínimo de ‘ley y orden’, como asegurar el respeto a los contratos y la mantención del orden en las calles. Esta visión trae también la expectativa de que los Estados territoriales liderarán de la mejor forma que pudieren con las consecuencias sociales de la inversión privada y de las decisiones productivas, tales como el agotamiento de recursos, desempleo, pauperización, polución, desforestamiento y otros problemas de las ‘áreas comunes’. La territorialidad llama nuestra atención para el ambiente físico: la base de recursos de la economía, el valor estético de paisajes tradicionales y la calidad de vida en el ambiente

construido donde tiene lugar todas nuestras acciones y que afectan nuestra vida, directa e indirectamente”.⁸⁵

Friedmann coloca con fuerza la comprensión de que más allá de la regulación empresarial y de la regulación gubernamental, existe un proceso de regulación creciente en la base de la sociedad, a partir de lo local donde las personas viven, en la línea de lo que llamó de “*participatory governance*”. “Un desarrollo alternativo y centrado en las personas y en su ambiente, más que en la producción y en los lucros. De la misma forma que el paradigma dominante aborda la cuestión del crecimiento económico en la perspectiva de la empresa, que es el fundamento de la economía neoclásica, un desarrollo alternativo, basado como debe ser en el espacio de vida de la sociedad civil, aborda la cuestión de la mejoría de las condiciones de vida y de las vivencias en la perspectiva del domicilio”.

Estos objetivos nos llevan al concepto de articulación de la regulación local con el poder del Estado. “A pesar de apuntar hacia una política localmente enraizada, un desarrollo alternativo requiere un Estado fuerte para implementar sus políticas. Un Estado fuerte, sin embargo, no precisa ser pesado en el extremo, con una burocracia arrogante y dilatadora. Será más bien un Estado ágil y que responde y presta cuenta a sus ciudadanos. Es un Estado que se apoya ampliamente en una democracia inclusiva en la cual los poderes para administrar los problemas serán idealmente manejados localmente, restituidos a las unidades locales de gobierno y el propio pueblo, organizado en sus comunidades.”⁸⁶

Con esto la participación comunitaria de su involucramiento directo en los asuntos de gestión racional de los recursos localmente disponibles, aparece como un mecanismo regulador complementario, acrecentándose al mercado que constituye el mecanismo regulador dominante del sector empresarial, y al derecho público administrativo que rige la acción de los órganos del Estado. Como la calidad de vida de la comunidad representa en última instancia el resultado que se quiere del desarrollo, la demanda organizada de la comunidad pasa a constituir el “norte” orientador, para la productividad sistémica, de la misma forma como la demanda del consumidor individual lo era para los procesos productivos tradicionales.

Los trabajos de Robert Putnam trajeron fuertes avances en este plano, pues muestran hasta que punto los mecanismos participativos no solo complementan la regulación del Estado y del mercado, pero constituyen una condición importante de la eficiencia de estos mecanismos. El capital social aparece como factor importante de la calidad del gobierno de un territorio determinado. El estudio sobre Italia ya se volvió un clásico, pero es sobre todo el análisis de los Estados Unidos que Putnam muestra la importancia de la capacidad de organización de la sociedad en torno a sus intereses –la dimensión participativa de la regulación

⁸⁵ John Friedmann – *Empowerment: the politics of alternative development* – Blackwell, Cambridge 1992 – Las citas fueron sacadas de las páginas 31 e 35

⁸⁶ Idem – El concepto de “empowerment” ha sido traducido de forma obvia por *empoderamiento*, y ya fue apropiado en nuestra literatura, tal como *empoderamiento* en la literatura hispánica. Nótese que Friedmann trabaja con el concepto de desarrollo local, pero en la perspectiva de territorialidades (en plural) articuladas (ver p. 133 para las definiciones correspondientes). Estamos más allá de uno “*El negocio es ser pequeño*”.

económica y política— como un elemento clave de la racionalidad del desarrollo en general.⁸⁷

Desde el punto de vista de la teoría económica, el proceso en sí es interesante, pues fuimos gradualmente pasando de la visión del *capital físico* acumulado que todavía ocupa el papel central en *El Capital* de Marx, hacia una comprensión del papel mayor del *capital financiero*, evolucionando hacia la reciente toma de conciencia de la importancia del *capital natural* que estamos agotando en el planeta, la comprensión más amplia del *capital humano* que se volvió crucial con los avances tecnológicos, y del *capital social* que representa de manera más amplia la madurez y cohesión del tejido social que sustenta el conjunto. La progresión al mismo tiempo refleja la ampliación del concepto de economía, y la articulación de la ciencia económica con otras ciencias sociales. El concepto de capital social está sin duda de moda en este momento, pero en realidad lo importante es comprender la necesidad de si organizar el destino racional del capital en el sentido más complejo⁸⁸

La visión tradicional sería que los municipios constituyen la base de una pirámide, y esta “verticalidad” teórica está profundamente anclada en nuestras convicciones. En realidad, las nuevas orientaciones apuntan hacia la articulación horizontal de los actores sociales dentro del municipio, y hacia las formas inter-municipales de gestión (por ejemplo consorcios intermunicipales de salud, comités de cuencas hidrográficas, consejos regionales de desarrollo, redes de ciudades-hermanas), permitiendo articulaciones regionales complejas. El resultado es que las propias comunidades dejan de ser “pequeñas demás” para ser viables, pues pueden articularse de manera creativa y diferenciada en las diversas territorialidades. El punto clave aquí, es la iniciativa, el sentimiento de apropiación de las políticas, que es desarrollado al espacio local, donde las personas pueden participar directamente, pues conocen la realidad a escala de decisión coincide con su horizonte de conocimiento.

Esto cambia profundamente lo que podríamos llamar de cultura de desarrollo. Una comunidad deja de ser un receptor pasivo de decisiones lejanas, sea del Estado que va a “donar” un centro de salud, o de una empresa que llegará y podrá “dar” empleos. El desarrollo deja de ser una cosa que se espera pacientemente, se vuelve una cosa que se hace, inclusive en el aspecto de la organización de los aportes externos. La ciudadanía política es complementada por la ciudadanía económica, y se genera el sentimiento de apropiación y dominio de su propia realidad.⁸⁹

⁸⁷ Robert Putnam – *Bowling Alone: the collapse and revival of American community* - Simon & Schuster, New York, 2000; su estudio sobre Italia, *Making Democracy Work*, fue traducido en Brasil como *Comunidade e Democracia*.

⁸⁸ Es la visión que desarrollemos nuestro “*A Reprodução Social*”, partiendo de la comprensión de que la *reproducción del capital* constituye apenas un segmento –además que central– del proceso de desarrollo. Pasamos así a ver al desarrollo como articulación de las diversas formas de capital en territorios diferenciados y complementarios.

⁸⁹ Un aporte interesante en este plano es el de Bruno Frey y Alois Stutzer, que en su estudio sobre la felicidad y economía, insisten en la importancia relativa del *proceso* por el cual llegamos a resultados económicos. El sentimiento de aproximación de ser sujeto creativo de un proceso, constituye frecuentemente, un motivo más importante de que apenas el *resultado (output)* bajo

Una dimensión importante de este proceso es la transformación del paradigma de la comunicación. “El espacio está muerto” comenta un articulista americano, al ver la conectividad planetaria instantánea de los que trabajan con prácticas financieras. Es una exageración evidente, ya que las personas todavía viven en una ciudad concreta, observan la puesta del sol a la vera de un río concreto. Pero el hecho de que la información está instantáneamente disponible en cualquier parte del planeta cambia drásticamente nuestro universo de reflexión. El municipio de Piraí, en el interior del Estado de Río, creó un sistema público de acceso a banda ancha en Internet para todos. Fue una pequeña inversión pública, pero representó un gran factor de productividad para las empresas y comercios locales, que pasaron a relacionarse con proveedores y consumidores a escala mucho más amplia. La tasa un poco más elevada pagada por los empresarios permitió generalizar el acceso a banda ancha hasta en los barrios más pobres, por 35 reales por mes. El impacto de inclusión digital fue profundo, pero lo interesante es que la generalización de la conectividad permitió mejorar la productividad de todos los actores sociales del municipio, de las escuelas, del sistema de salud y así sucesivamente. La experiencia constituye una fuerte ilustración de cómo pueden ser articulados los espacios global, regional y local, a través de las formas modernas de conectividad, en un proceso en que la comunidad es dueña de su propio proceso de desarrollo, en vez de aguardar que una multinacional abra un *resort* e imagine a la población local con trajes típicos.⁹⁰

El Wi-Fi es la tecnología que permite, habiendo un punto emisor en la casa, todo el “ambiente” de la casa, o de la oficina acceder a Internet sin cable. Hoy la tecnología está siendo aplicada a espacios urbanos, permitiendo que las personas trabajen o estudien en cualquier lugar. Es la versión computadora del teléfono celular, cobrando todo un espacio urbano. Se generó hoy una corrida de ciudades que instalan retransmisores de forma que todo el espacio urbano esté cubierto por la señal. Lllaman eso de “municipal mesh Wi-Fi networking”. Según el artículo publicado por el New Scientist, “las redes públicas Wi-Fi tendrán también impacto en el Wi-Fi en residencias, escuelas, librerías y cafés...Sistemas que abarcan toda una ciudad ligan un conjunto de puntos Wi-Fi para formar una red (“mesh”) donde las señales de radio recibidos en un punto saltan de una antena hacia otra antena hasta encontrar alguien que está conectado a la net”.⁹¹

Ahora, la tecnología que permite conectividad de todo el espacio urbano es barata. Por ejemplo, en la ciudad de Filadelfia, en los EUA, “cerca de 4000 postes en los 320 kilómetros cuadrados de la ciudad tendrán antenas Wi-Fi que cubrirán la ciudad con señal, banda ancha sin cable. La promesa de un acceso a Internet de 1-megabit/segundo por menos de 10 dólares por mes, comparado con 45 dólares para

forma de ventajas económicas. Bruno S. Frey and Alois Stutzer, *Happiness and Economics*, Princeton University Press, Princeton 2002

⁹⁰ El proyecto Piraí Digital resultó de una asociación entre el municipio y la Universidad Federal Fluminense, bajo la orientación del prof. Franklin Coelho. Hoy. Vemos municipios de la región están siguiendo el ejemplo, y creando un eje digital integrado regional. Este enfoque, de generarse con servicios públicos iniciativas que tornan todos los actores sociales más productivos, generalizando *economías externas*, es estudiado de manera sistemática por Carlos Trigiglia, en su *Sviluppo Locale*, Ed. Laterza, 2005.

⁹¹ Paul Marks, New Scientist, 25 March 2006 - Cities race to reap the rewards of wireless net for all

la conexión por cable.” La ciudad de Taipei en Taiwán, en China, está generalizando el sistema con una tasa general de 12 dólares por mes.

La convergencia teórica mencionada apunta así hacia un conjunto de estudios centrados en los diversos vectores que construyen la modernidad. Los trabajos de Manuel Castells sobre la *sociedad en red* apuntan hacia la felicidad mayor de esta regulación local aprovechando la conectividad horizontal del conjunto de actores sociales que participan del proceso de desarrollo. Los estudios de Pierre Lévy sobre la *inteligencia colectiva* permiten vislumbrar una sinergia de esfuerzos sociales a través de la convergencia de las informaciones de los conocimientos de una comunidad territorial articulada con comunidades virtuales. Los trabajos de Ignacy Sachs, partiendo de la preocupación de la sustentabilidad de los procesos de desarrollo, evidencia la importancia de los recursos subutilizados –herencia de las discusiones sobre planeamiento económico en Polonia socialista, tiempos de Lange y Kalecki– que existen en cada localidad.⁹²

Volvemos aquí, de cierta manera, a nuestro punto de partida, de la visión que Celso Furtado nos trajo de una ciencia económica propositiva, que apunta al camino de construcción de los resultados que queremos, en vez de perdernos en pronósticos sobre la nerviosidad del mercado financiero. El resultado, evidentemente, debe ser nuestra prosaica calidad de vida, en una visión sustentable. La imagen de calidad de vida nos remite a un barrio agradable, con razonable prosperidad, salud, riqueza cultural, equidad y seguridad: gran parte de estas cosas se organiza localmente, y tener una economía administrada por resultados implica que estos resultados sean en gran parte determinados por las comunidades creativas y diferenciadas que tenemos, y no necesariamente reproduciendo un modelo patrón decidido arriba. Así, al asociar desarrollo local con el concepto de cultura de desarrollo estamos apuntando para una reconciliación entre la democracia política y la democracia económica. El posible otro mundo va a exigir también otra ciencia económica, que incorpore estas dimensiones.⁹³

11 – La economía del conocimiento

De cierta forma, las mismas tecnologías que favorecen a la globalización pueden favorecer los espacios locales, las dimensiones participativas, una conectividad

⁹² Manuel Castells – *The Rise of the Network Society* – Blackwell, Oxford 1996; Pierre Lévy – *L'intelligence collective* – Ed. La Découverte, Paris, 1994; Ignacy Sachs – *Inclusão Social pelo Trabalho* – Ed. Garamond/Sebrae, Rio de Janeiro, 2003

⁹³ Un dossier extremadamente rico sobre las dimensiones económicas, políticas y culturales de la construcción de alternativas puede ser encontrado en *Pour Changer le Monde*, número 83 (Oct.-Nov. 2005) de Manière de Voir, publicación de Le Monde Diplomatique, que reúne artículos esenciales sobre un tema escogido, cada dos meses. Dos artículos en particular, de Claude Julien y de José Saramago, focalizan las relaciones entre la economía y la política, y muestran hasta qué punto nuestra corrida para hacer funcionar la política a través de revueltas en la legislación electoral, sin enfrentar al gran poder económico que todo compra y absorbe, simplemente no resuelve. En nuestra visión se rescata el potencial económico de la gestión local no envuelve apenas eficiencia de gestión, envuelve también colocar una parte mayor de la economía en la escuela donde las personas tienen sobre ella un control mayor, rescatando así el control sobre sus propias vidas. Una economía que pasa a pertenecer al ciudadano abre más espacio para una ciudadanía política real.

democrática. Para las multinacionales, las nuevas tecnologías implican en una pirámide más alta, con el poder central de una mega-corporación extendiendo dedos más comprimidos para los lugares más distantes, gracias al poder de la conectividad de transmitir ordenes más lejos. Implican también una fuerte presencia planetaria del poder represivo buscando el control de la propiedad intelectual crecientemente apropiada por las propias empresas transnacionales.

Para nosotros, estas tecnologías permiten una red más amplia y más horizontal, con cada localidad recuperando su importancia al cruzar la especificidad de los intereses locales con la potencial de la colaboración planetaria. Dedos más largos de las mismas corporaciones no descentralizan nada, apenas significan que la misma mano tiene alcance mayor, que la manipulación se da en mayor escala. La apropiación local del potencial de conectividad representa una dinámica de democratización.

La transformación en las tecnologías de la información y de la comunicación que abre estas nuevas opciones, sin embargo, está articulada con transformaciones tecnológicas más amplias, que están elevando el contenido de conocimiento de todos los procesos productivos, y reduciendo el peso relativo de los insumos materiales que otrora constituían el factor principal de producción.

¿El conocimiento es un factor de producción? ¿Cómo se desarrolla la teoría que Castells llamó de “nuevo paradigma socio-técnico”? Castells introduce la categoría interesante de *factores informativos de producción*, que nos lleva a una cuestión básica: ¿el conocimiento se regula de manera adecuada a través de los mecanismos de mercado, como por ejemplo los bienes y servicios en el cuado de una economía industrial? ⁹⁴

El desplazamiento del eje principal de formación del valor de las mercaderías de capital fijo para el conocimiento nos obliga a una revisión en profundidad del propio concepto de modo de producción. André Gorz coloca el dedo en el punto preciso al considerar que “los medios de producción se vuelven apropiables y susceptibles de ser repartidos. El computador aparece como el instrumento universal, universalmente accesible, por medio del cual todos los saberes y todas las actividades pueden, en principio, ser repartidos”. ⁹⁵

La economía del conocimiento está apenas naciendo. Lawrence Lessig nos trae un análisis sistemático y equilibrado de este desafío mayor que hoy enfrentamos: la gestión de información y del conocimiento. El libro de de Lessig, focalizando de manera precisa como se desenvuelve la conectividad planetaria, lleva cada cuestión

⁹⁴ M. Castells – *The rise of the network society*, vol. I, p. 75 – Castells considera que este nuevo factor de producción exige intervención del Estado: “Deregulation and privatization may be elements of states’ development strategy, but their impact on economic growth will depend on the actual content of these measures and on their linkage to strategies of positive intervention, such as technological and educational policies to enhance the country’s endowment in informational production factors” (id., *ibid.*, p. 90).

⁹⁵ André Gorz – *O Imaterial: conhecimento, valor e capital* – Ed. Annablume, São Paulo, 2005, p. 21. O original francés, *L’immatériel*, fue publicado en 2003

–la de la apropiación de los medios físicos de transmisión, del control de los códigos de acceso, la del gerenciamiento de los contenidos– a un nivel que permite una evaluación realista y la formulación de propuestas prácticas. El libro anterior de él, *Code*, ya marcó época. *The Future of Ideas* es simplemente brillante en términos de riqueza de fuentes, de simplicidad en la exposición de ordenamiento de los argumentos en torno de las cuestiones clave.⁹⁶

Andamos todos un tanto débiles en la comprensión de estas nuevas dinámicas, oscilando entre visiones tétricas de Gran Hermano, o una idílica visión de la multiplicación de las fuentes y medios que llevarían a una democratización general del conocimiento. La realidad, como en tantas cuestiones es que las simplificaciones no bastan, y que debemos hacer la lección en casa, estudiar lo que está aconteciendo.

Tomemos como punto de partida el hecho que hoy, cuando pagamos un producto, 25% de lo que pagamos es para pagar el producto, y 75% para pagar la investigación, el diseño, las estrategias de marketing, la publicidad, los abogados, los contadores, las relaciones públicas, los llamados “intangibles”, y que Gorz llama de ‘el inmaterial’. Es una cifra vaga pero razonable, y no es precisión que nos interesa aquí. Nos interesa el hecho del valor agregado de un producto reside cada vez más en el conocimiento incorporado. O sea, el conocimiento, la información organizada, representan un factor de producción, un capital económico de primera línea. La lógica económica del conocimiento, sin embargo, es diferente de la que rige la producción física. El producto físico entrega por una persona de pertenecerle, en cuanto un conocimiento pasado a otra persona continúa con ella, y puede estimular en la otra persona visiones que irán a generar más conocimientos e innovaciones. En términos sociales, por lo tanto, la sociedad de del conocimiento, se acomoda mal con respecto de la apropiación privada: envuelve un producto que, cuando socializado, se multiplica. Por lo tanto, el valor agregado al producto por el conocimiento incorporado solo se transforma en precio, y consecuentemente en lucro mayor, cuando este conocimiento es impedido de difundirse. La batalla del siglo XX, centrada en la propiedad de los medios de producción, se desarrolla hacia la batalla de la propiedad intelectual del siglo XXI.

De cierta manera, tenemos aquí una gran tensión de una sociedad que evoluciona hacia el conocimiento, pero rigiéndose por leyes de la era industrial. Lo esencial aquí, es que el conocimiento es indefinidamente reproducible, y por lo tanto sólo se transforma en valor monetario cuando apropiado por alguien, y cuando quien de él se apropia coloca un peaje, “derechos”, para si tener acceso. Para los que intentan controlar el acceso al conocimiento, este solo tiene valor al criarse artificialmente, por medio de leyes y represión y no por mecanismos económicos, la escasez. Por simple naturaleza técnica del proceso, la aplicación la era del conocimiento de las leyes de la reproducción de la era industrial traba al acceso. Curiosamente, impedir la libre circulación de ideas y de creación artística se volvió un factor, por parte de las corporaciones, de pedidos de mayor intervención del Estado. Los mismos intereses que llevaron a la corporación a globalizar el

96 *The Future of Ideas: the Fate of the Commons in a Connected World* – Random House, New York, 2001, 340 p.

territorio para facilitar la circulación de bienes, llevan a fragmentar y a dificultar la circulación del conocimiento.

La cuestión central de como producimos, utilizamos y divulgamos el conocimiento envuelva por lo tanto un dilema: por un lado, es justo que quien se esforzó para desenvolver conocimiento nuevo sea remunerado por su esfuerzo. Por otro lado, apropiarse de una idea como si fuese un producto material termina por matar el esfuerzo de innovación. Lessig nos trae el ejemplo de directores de cine en los Estados Unidos que hoy filman con abogados en equipo: filmar una escena de calle donde aparece por acaso un *outdoor* puede llevar inmediatamente a que la empresa de publicidad exija compensaciones; filmar el cuarto de un adolescente exige un largo análisis jurídico, pues cada banderín, póster o cuadro puede envolver uso indebido de imagen, generando otras respuestas. ¿La *propiedad intelectual* no tiene límites?

En una universidad americana, como la compra de las revistas científicas por grandes grupos económicos, un profesor que distribuyó a sus alumnos fotocopias de su propio artículo fue considerado culpado de piratería. Podría cuando mucho exigir de sus alumnos que compren la revista donde está su artículo. Todos conocen la absurda patente concedida a la Amazon, prohibiendo a otras empresas de utilizar el “one-click” para compras. Un racionamiento de buen sentido es que si el “one-click” es bueno, debe haber dado ganancias a Amazon, que es la forma normal de una empresa de verse retribuida por una innovación, y no impidiendo a otras de utilizar un proceso que ya era de dominio público. Estamos en realidad trabando la difusión del progreso, en vez de facilitarlo.

Lessig parte de la visión –explícita en la Constitución americana– de que el esfuerzo de desenvolvimiento debe ser remunerado, pero el conocimiento en sí no constituye en sí una “propiedad” en el sentido común. Por ejemplo, numerosos copyrights son propiedad de empresas que por alguna razón no tiene interés en utilizar o desenvolver el conocimiento correspondiente, quedando así un área congelada. En otros países, prevalece el principio de “use it or lose it”, de que una persona o empresa no puede paralizar, a través de patentes o de copyrights, un área de conocimiento. El conocimiento tiene una función social. Mi automóvil no deja de de ser mío si lo olvido en el garaje. Pero ideas son diferentes, no deben cerradas, o su desenvolvimiento por otros no debe ser impedido.

En base de esta visión está el hecho de que el conocimiento no nace aislado. Toda innovación se apoya en millares de avances en otros períodos, en otros países, y con el creciente entorpecimiento jurídico se multiplican las áreas o los casos en que realizar una investigación envuelve tantas complicaciones jurídicas que las personas simplemente desisten, o la dejan para mega-empresas con sus inmensos departamentos jurídicos. La invocación, el trabajo creativo, no es sólo un “output”, es también un “input” que parte de innumerables esfuerzos de personas y empresas diferentes. Precisa de un ambiente abierto de colaboración. La innovación es un proceso socialmente construido, y debe haber límites a su apropiación individual.

El problema se agrava drásticamente cuando no sólo las ideas, como los vehículos de su transmisión, pasan a ser controlados. Cuando una productora de Hollywood controla no sólo la producción de contenidos (el film), pero también los diversos canales de distribución y hasta las salas de cine, el resultado es que la libertad de creación de ideas, se desequilibra radicalmente. Lessig constata que filmes extranjeros en los Estados Unidos, que representaban hace pocos años el 10% de la boletería, hoy representan 0,5%, generando una cultura peligrosamente aislada del mundo. Lo que está aconteciendo, con el control progresivo de los tres niveles – infraestructura física, códigos y contenidos– es que la libertad de circulación de las ideas, inclusive en Internet, está se va restringiendo rápidamente. Grandes empresas no paran de revolver nuestras computadoras, a través de los “spiders” o “bots”, para ver se por acaso no mencionamos sin las debidas autorizaciones el nombre de un grupo de ideas protegidas.

Un texto de 1813 de Thomas Jefferson, citado en el libro, es en este sentido muy elocuente: “Si hay una cosa que la naturaleza hace que es menos susceptible que todas las otras de propiedad exclusiva, esta cosa es la acción del poder de pensamiento que llamamos de idea....Que las ideas deban expandirse libremente de una persona a otra, por todo el globo, para la instrucción moral y mutua del hombre, es el avance de su condición, parece haber sido particularmente el benévolamente diseñado por la naturaleza, cuando ellas las volvió, como el fuego, pasibles de expansión por todo el espacio, sin reducir su densidad en ningún punto, y como el aire en el cual respiramos, nos movemos y existimos físicamente, incapaces de confinamiento, o de apropiación exclusiva. Invenciones no pueden, por naturaleza, ser objeto de propiedad.”⁹⁷

Una empresa que instala una de las infraestructuras importantes que es el cable es propietaria de este cable. Pero ¿ella puede dictar quien puede o quien no puede tener acceso para transmitir en este cable? Una empresa puede encontrar incentivo económico en hacer acuerdos con otras empresas, garantizando exclusividad, un tipo de corral de comunicación. La Disney batalló duramente, por ejemplo, para tener este tipo de exclusividad. La crudeza de las batallas empresariales en este plano abre poco espacio para el fin último de todo el proceso, tan bien expresado por Thomas Jefferson, que es la utilidad social de la circulación de las ideas. Un gobierno puede hasta privatizar la mantención de una carretera, y autorizar peaje, pero asegura su carácter público, ninguna administradora puede impedir el libre acceso de cualquier persona a esta ruta. ¿Y en la *infovía*, como funciona? En muchas ciudades americanas, como Chicago, la intendencia está instalando cables públicos, para asegurar que los usuarios puedan recibir y transmitir lo que quieren, reduciendo la presión de empresas privadas para hacer acuerdos de acceso exclusivo para determinado tipo de clientes. En Canadá, el proceso se está generalizando, en reacción a los controles que las empresas están

⁹⁷ Lessig, op. cit p. 94, citando T. Jefferson : “If nature has made any one thing less susceptible than all others of exclusive property, it is the action of the thinking power called an idea... That ideas should freely spread from one to another over the globe, for the moral and mutual instruction of man, and improvement of his condition, seems to have been peculiarly and benevolently designed by nature, when she made them, like fire, expansible over all space, without lessening their density at any point, and like the air in which we breathe, move, and have our physical being, incapable of confinement, or exclusive appropriation. Inventions then cannot, in nature, be a subject of property”. (p.94)

instalando. Como las estradas, las infovías deben constituir los llamados *commons*, espacios comunes que permiten que los espacios privados comuniquen, interactúen con libertad.

El análisis detallado del uso del espectro de ondas de radio y TV es en este sentido muy significativo. En la práctica, el gobierno americano, concede porciones del espectro a gigantes de la comunicación, como lo hacemos en Brasil, eliminando virtualmente la posibilidad de cada comunidad tener sus medios de comunicación, cosa hoy técnicamente perfectamente posible y barata. Lo que nos repiten siempre, es que el espectro es limitado, y por lo tanto debe ser atribuido a algunos, y estos algunos naturalmente monopolizan el acceso.

El primer hecho es que la emisión de corto alcance (*low power radio service*) es perfectamente posible, y no debería ser condenada como piratería. Lo segundo, más importante, es que la idea del espectro sea limitada y defendida por las empresas, pero es verdadera apenas porque utilizan tecnologías que desperdician el espectro: como tiene el monopolio, no se interesan por ejemplo por el compartimiento de fajas (*software defined radios*) que permiten utilizar las ondas de la misma forma que en otros medios, aprovechando los “silencios” y subutilizaciones del espectro para asegurar diversas comunicaciones simultáneas, como hoy acontece en cualquier línea telefónica.. Lessig es duro con ese impresionante desperdicio de una riqueza tan importante –es natural, no fue creada por nadie, tanto así que es concedida por licencia pública– que es el espectro electromagnético: “Polución es precisamente la manera como deberíamos considerar estas viejas formas de uso del espectro: torres grandes y estúpidas invaden el éter con emisiones poderosas, tornando inviable el florecimiento de usos en menor escala, menos ruidosos y más eficientes...La televisión comercial, por ejemplo, es un desperdicio extraordinario del espectro; en la mayor parte de los contextos, el ideal sería transferirla del aire para cables.”⁹⁸

Lessig es un pragmático. En el caso del espectro, por ejemplo, propone que se expanda en cada segmento del espectro una faja de libre acceso, equilibrando la apropiación privada. En varias áreas analizadas, busca soluciones que permitan a todos sobrevivir. Pero su preocupación es clara. En libre traducción, “la tecnología, con estas leyes, nos promete ahora un control casi perfecto sobre el contenido y su distribución. Y es este control perfecto que amenaza el potencial de innovación que la Internet promete”.⁹⁹

Rifkin analiza el mismo proceso desde otro punto de vista, poniendo en evidencia en particular el hecho de que la economía de conocimiento de cambiar nuestra relación con el proceso económico en general. El argumento básico es que estamos pasando de una era en que había productores y compradores, para una era en que hay proveedores y usuarios. La transformación es profunda. En la práctica, no compramos más un teléfono (o la compra es simbólica). Pero pagamos todo el mes por el derecho de usarlo, de comunicarnos. Pagamos también para tener acceso a programas de televisión un poco más decentes. Ya no pagamos una consulta

⁹⁸ Lessig, op. cit., p. p. 243

⁹⁹ Idem p. 249

médica: pagamos mensualmente un plan para tener derecho de acceso a los servicios de salud. Nuestra impresora cuesta una bagatela, lo importante es prendernos en la compra regular del “toner” exclusivo.¹⁰⁰

Los ejemplos son innumerables. Rifkin define esta tendencia como caracterizando “la era del acceso”. En nuestro *“A Reprodução Social”* ya analizamos esta tendencia, que caracterizamos con el concepto de “capitalismo de peje”. Basta ver el monto de tarifas que pagamos para tener derecho a los servicios de un banco, o como los condominios de playa cierran el acceso a un pedazo de mar, y en las publicidades nos “ofrecen”, como si las hubiesen creado, sus maravillosas olas. El acceso gratuito al mar no cierra los bolsillos de nadie. Cerremos pues las playas.

Así el capitalismo genera escasez, pues la escasez eleva los precios. En esta lógica del absurdo, cuanto menos disponibles los bienes, quedan más caros, y adquieren más valor potencial para quien los controla. Nada como contaminar los ríos para obligarnos a “pesque-pague”, o inducirnos a comprar agua “producida”.

Con esto, van desapareciendo todos los espacios gratuitos, y quedamos cada vez más presos en la corrida por el aumento de nuestra renta mensual, sin la cual nos veremos privados de una serie de servicios esenciales, inclusive la participación en la cultura que nos cerca. Vivir deja de ser un paseo, o una construcción que nos pertenece, para transformarse en una permanente corrida de peaje en peaje. Donde antes las personas tenían el placer de tocar un instrumento, hoy pagan el derecho de acceder a la música. Donde antes jugaban una pelada en la calle, hoy asisten a un espectáculo deportivo, en cuanto mantienen saladillos en el sofá, todo gracias al “pay-per-view”.

El desplazamiento teórico es significativo. El propietario de medios de producción tenía la llave de la fábrica, bien físico que constituía una propiedad concreta: hoy es dueño de un proceso, y cobra por su utilización. Y como los procesos se vuelven cada vez más densos en información y conocimiento, asume mayor importancia la propiedad intelectual, patentes e copyrights. Como el conocimiento constituye un bien que no deja de pertenecer a alguien cuando le pasa a otros, –y estamos en la era de la tecnología de la conectividad– su felicidad de diseminación se vuelve inmensa, y la apropiación privada genera trabas. Vemos así todo el peso de la constatación de Gorz vista anteriormente, de que “los medios de producción se volvieron apropiables y susceptibles de ser compartidos”. No es sin ton ni son que la negociación TRIPs (*Trade Related Intellectual Property*) constituye el principal debate en la Organización Mundial de Comercio, y está en el centro de las luchas por una sociedad libre.

¹⁰⁰ Jeremy Rifkin – *The Age of Access* – Penguin Books, New York, 2001; publicado en Brasil como *A Era do Acesso*, Makron Books, 2001 – Esta necesidad de pagar peaje sobre todo lo que hacemos puede ser opresiva. Muchos invierten sus ahorros en su casa propia, en seguridad de un techo que no dependerá de la capacidad oscilante de pagar el alquiler. Hoy. Todo pasa a depender de innumerables “algunos”, y no vemos en el horizonte la perspectiva de vivir más tranquilos. Una persona que por alguna razón pierde su fuente de renta, se ve así rigurosamente excluida de un conjunto de servicios que exigen regularidad de pago. La actuación dramática de los presentados de baja renta tienen hoy también ser vista en esta perspectiva, pero en realidad estamos todos sintiéndonos cada vez más perseguidos.

“La innovación, escribe Stiglitz, está en el corazón del éxito de una economía moderna. La cuestión es de cómo mejor promoverla. El mundo desarrollado armó cuidadosamente leyes que dan a los innovadores un derecho exclusivo a sus innovaciones y a los lucros que de ellas fluyen. ¿Pero a qué precio? Hay un sentimiento creciente de que algo está equivocado con el sistema que gobierna la propiedad intelectual. El recelo es que el foco en los lucros para las corporaciones ricas represente una sentencia de muerte para los muy pobres en el mundo en desarrollo.”¹⁰¹

Por ejemplo, explica Stiglitz, “esto es particularmente verdadero cuando patentes toman lo que era previamente de dominio público y lo ‘privatizan’ –lo que los juristas de la Propiedad Intelectual han llamado de nuevo “enclosure movement”. Patentes sobre el arroz Basmati (que los indios conocían hace centenas de años), o sobre las propiedades curativas do *turmeric* (gengibre) constituyen buenos ejemplos”.

Según el autor, “los países en desarrollo son más pobres no solo porque tienen menos recursos, sino porque hay un hiato en conocimiento. Por esto el acceso al conocimiento es tan importante. Pero al reforzar el control (*stranglehold*) sobre la propiedad intelectual, las reglas de PI (llamadas TRIPS) del acuerdo de Uruguay redujeron el acceso al conocimiento por parte de los países en desarrollo. El TRIPS impuso un sistema que no fue diseñado de manera óptima para un país industrial avanzado, pero fue aún menos adecuado para un país pobre. Yo era miembro del Consejo Económico del presidente Clinton en la época en que la negociación del *Uruguay Round* se completaba. Nosotros y el *Office of Science and Technology Policy* nos opuníamos al TRIPS. Creíamos que era malo para la ciencia americana, malo para el mundo de la ciencia, malo para los países en desarrollo”.

Es una toma de posición importante, en esta época en que es de buen tono respetar la propiedad intelectual, sin que las personas se den cuenta que estamos esencialmente respetando su monopolización y control por intermediarios. Precisamos de reglas más flexibles y más inteligentes, y sobre todo reducir los plazos absurdos de décadas que extrapolan radicalmente el tiempo necesario para una empresa recuperar sus inversiones sobre nuevas tecnologías. Cuanto sus inversiones sobre nuevas tecnologías. Cuánto patentar bienes naturales de países pobres para seguir cobrando royalties sobre producciones tradicionales, ya es simplemente extorsión. La piratería, en este caso, viene de arriba.

Así la economía del conocimiento diseña una nueva división internacional del trabajo, entre los países que se concentran en los intangibles –investigación y desarrollo, abogacía, contabilidad, publicidad, sistemas de control– y los que continúan con tareas centradas en la producción física. Donde antiguamente teníamos la producción de materias primas en un polo, y productos industriales en otro, hoy pasamos a tener una división más fuertemente centrada en la división entre producción material y producción inmaterial.

¹⁰¹ Joseph Stiglitz - *A Better Way to Crack it* – New Scientist, 16 September 2006, p. 20

Una lectura particularmente interesante sobre este tema es el libro de Chang, *Pateando la Escalera*, que muestra como los países hoy desarrollados se apropian de los conocimientos generados en cualquier parte del mundo, por medio de copia, robo o espionaje, sin preocuparse en la época con la *propiedad intelectual*. Utilizaron la escalera para subir, y ahora la patearon para un lado, impidiendo otros de seguir su camino. ¿Que sería de Japón, o de Corea, si hubiesen sido obligados a cerrar los ojos a las innovaciones en el resto del mundo, o a pagar todos los *royalties*? El libro de Chang es extremadamente bien documentado, y muestra como antes de los asiáticos los Estados Unidos ya adoptaron las mismas prácticas, tanto como Inglaterra. El libre acceso de los países pobres al conocimiento, condición esencial de su progreso y del reequilibrio planetario, es hoy sistemáticamente trabado, cuando debería ser favorecido y subvencionado, para reducir las tragedias sociales y ambientales que se aumentan.¹⁰²

En otro nivel, la transformación en el contenido de la producción genera nuevas relaciones de producción, y disloca la cuestión de la remuneración del trabajo. Medir el trabajo por horas trabajadas se vuelve, en esta esfera de actividades, cada vez menos significativo. La contribución creativa con ideas innovadoras no va a depender del tiempo que pasamos sentados en la oficina. Gorz cita un informe del director de recursos humanos de la Daimler-Chrysler: la contribución de los “colaboradores”, como los llama gentilmente el director, “no será calculada por el número de horas de presencia, sino sobre la base de los objetivos alcanzados y de la calidad de los resultados. Ellos son emprendedores”.¹⁰³ Los trabajadores son así promovidos a emprendedores, y porque no, según Gorz, a empresarios: “En el lugar de aquel que depende del salario, debe estar el empresario de la fuerza de trabajo, que dispone su propia formación, perfeccionamiento, plan de salud, etc. ‘La persona es una empresa’. En lugar de la exploración entran a la autoexploración y la auto comercialización del ‘Eu S/A’, que rinden lucros a las grandes empresas, que son los clientes del auto-empresario”.¹⁰⁴

Lo que estamos intentando diseñar aquí, no es un conjunto de respuestas, pero sí un abanico de cuestiones teóricas que nos desafía como economistas, y que resulta directamente de esta amplia tendencia que llamamos de economía del conocimiento. El eje de apropiación de más valor se desarticula del control controle da fábrica hacia el control de la propiedad intelectual, cambian las relaciones de producción, se altea el contenido y la remuneración en los intercambios internacionales. Son ejes de reflexión que exigen nuevos instrumentos de análisis, y los autores citados anteriormente están abriendo espacios que vale la pena acompañar.

¹⁰² - Ha-Joon Chang – *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*, Anthem Press, London, 2002; en Brasil, edición de la Unesp, 2003; en otro libro, *Globalization, Economic Development and the Role of the State*, Chang presenta los resultados de las diversas investigaciones realizadas sobre los impactos del proteccionismo así generado por los países desarrollados y concluye: “Demostramos que no hay base teórica ni empírica para apoyar el argumento de que una fuerte protección de los derechos privados de propiedad intelectual es necesaria para el progreso tecnológico y por lo tanto para el desarrollo económico, particularmente para los países en desarrollo.” El “a quien aprovecha” aquí es claro: 97% de las patentes del mundo pertenecen a los países desarrollados. (p.293)

¹⁰³ A. Gorz, *O Imaterial*, op. cit. p. 17

¹⁰⁴ A. Gorz, op. cit., p. 10

Brasil en este plan enfrenta una situación peculiar, pues al internalizar la relación Norte-Sur, a través de la instalación del amplio polo transnacional en la región Sudeste del país, enfrenta tanto las contradicciones más avanzadas generadas por la economía de conocimiento, como la precarización que el sistema genera a través de terciarización, más allá de las relaciones de producción extremadamente atrasadas que constituyen herencias de otros ciclos económicos.

El desafío de la democratización de la economía adquiere aquí una dimensión interesante, pues el acceso al conocimiento, como nuevo factor de producción, puede volverse un vector privilegiado de inclusión productiva de la masa de excluidos. Como vimos, una vez producido, el conocimiento puede ser divulgado y multiplicado con costos extremadamente limitados. Contrariamente al caso de los bienes físicos, quien repasa el conocimiento no lo pierde. El derecho de acceso al conocimiento se vuelve así un eje central de la democratización económica de nuestras sociedades.¹⁰⁵

12 – La economía de las áreas sociales

Otro eje que está dislocando nuestras visiones de la teoría económica, es la transformación profunda en la composición intersectorial de los procesos productivos. En términos resumidos, y si tomáramos el ejemplo norteamericano, la agricultura pasó a ocupar menos del 3% de la mano de obra, y la industria manufacturera pasó en 2005 a ocupar menos de 10%.¹⁰⁶

La gran masa de nuestras ocupaciones ganó el nombre de “servicios”, como si la etiqueta fuera auto-explicativa. Castells se indigna con justa razón: “Bajo el término servicios fueron amontonadas actividades misceláneas con poco en común excepto el hecho de ser diferentes de la agricultura, de las industrias extractivas, de los servicios industriales, de la construcción y de la manufactura. Esta categoría de “servicios” es una noción residual, negativa, y genera confusión analítica”.¹⁰⁷ Adoptando la metodología de Joachim Singlemann, el autor propone una

¹⁰⁵ Esto puede tomar dimensiones eminentemente prácticas. El Fondo de Universalización de las Telecomunicaciones, por ejemplo podría asegurar la generalización del acceso a banda ancha a toda la población en la línea de un “Brasil Digital”.

¹⁰⁶ “Por la primera vez desde la revolución industrial, menos de 10% de los trabajadores americanos están hoy empleados en la manufactura. Y ya que tal vez la mitad de los trabajadores en una empresa típica de manufactura está empleada en tareas típicas de servicios, tales como *diseño*, distribución y planeamiento financiero, la parte real de los trabajadores que hacen cosas que usted puede dejar caer en su dedo podría ser de apenas 5%. ¿Es causa de preocupación? Nuestra cifra de 10% fue obtenida dividiendo el número de empleos de manufactura, por una estimación de fuerza de trabajo total (inclusive los auto-empleados, empleados en tiempo parcial y fuerzas armadas) de 147 millones. En 1970, cerca del 25% de los trabajadores americanos estaban en la manufactura ...La mayor parte de las personas hoy trabaja en servicios: en América, algo como 80%” - *The Economist*, October 1st 2005, p. 69 Es interesante recordar que Manuel Castells, en su *The Rise of the Network Society*, proyectaba en 1995 que el empleo industrial en los Estados Unidos bajaría hasta 14% en 2005. La realidad, como siempre, va más rápido de lo que imaginamos. (página 223 do vol. I, Blackwell, Oxford 1996).

¹⁰⁷ “Under the term services are dumped together miscellaneous activities with little in common except being other than agriculture, extractive industries, utilities, construction, and manufacturing. The “services” category is a residual, negative notion, inducing analytical confusion”. – Castells, op. cit. p. 77

dimensión de servicios de apoyo a la producción (informática, finanzas...), servicios distributivos (transporte, comunicaciones y comercialización), servicios sociales (salud, educación, etc.) y servicios personales (restaurantes, hotelería, domésticos...), y sugiere que con la complejidad mayor de la economía se abandone el viejo paradigma de Colin Clark que dividía los sectores en primario, secundario y terciario. Según Castells, “esta distinción se tornó un obstáculo epistemológico a la comprensión de nuestras sociedades”.¹⁰⁸

La realidad es que cuanto más avanza el contenido del conocimiento de las diversas actividades, más precaria queda la clasificación tradicional. Pero lo que nos interesa particularmente aquí es la confusión generada por el concepto excesivamente general de servicios, encubriendo un fenómeno importante, que es el de la creciente presencia, en las actividades económicas en general, de los servicios sociales. Mencionamos rápidamente arriba este conjunto de actividades. No se trata aquí de profundizar en su análisis, pero sí de considerar algunas características que impactan las relaciones de producción del sector, y consecuentemente a su conceptualización económica.¹⁰⁹

Recordemos ante todo que esta área de actividades es la que más se expande. Como vimos anteriormente, la salud en los Estados Unidos (sumando la pública y la privada) representa hoy el mayor sector económico del país, con el 15% do PBI y creciendo, cuando la producción industrial representa 14% y está disminuyendo. Castells se refiere al “dramático aumento de los empleos de cuidados de salud y, en menor escala, de los empleos en la educación”.¹¹⁰ Si sumáramos salud, educación, cultura, seguridad local y otros, tendríamos algo como 40% del empleo. Hay variaciones fuertes según los países, y se puede discutir las clasificaciones, pero el hecho es que tenemos un gigante creciendo, y generando nuevas relaciones de producción.

Las actividades sociales son capilares –la salud tiene que llegar a cada persona, la educación a cada niño, bajo forma de prestaciones personalizadas, lo que envuelve relaciones de producción diferentes de las que caracterizan a una fábrica, con máquinas y obreros generando por ejemplo zapatos enviados a supermercados distantes. No se almacena salud en estantes. La calidad de la educación no apenas de la escuela, depende del clima cultural generado en el país, entre otros por los programas de televisión. Las formas de organización social generadas por este tipo de actividades son diferentes de las que surgieron con la producción fabril. Y las actividades sociales son actividades finales. Una vida con salud, educación, cultura, seguridad –y el tiempo para disfrutarlos– es lo que queremos da vida.

¹⁰⁸ Castells, op. cit. p. 206; Anita Kon presenta los diversos intentos de clasificación de los servicios en su *Economia de Serviços*, Ed. Campus, Rio de Janeiro, 2005, páginas 28 y siguientes; la clasificación que más nos convence es la de Singlemann, es una tabla-resumen puede ser encontrada en la p. 312 de la obra de Castells.

¹⁰⁹ Abordamos de forma sistemática este sector de actividades en el vol. II de nuestro *A Reprodução Social*, y en el artículo *Gestão social e transformação da sociedade*, <http://dowbor.org> sob Artigos Online

¹¹⁰ Castells, op. cit. p. 229;

No hay duda que hay una forma capitalista de prestar servicios sociales. El resultado, sin embargo, es que en el no lugar de la salud surgió la industria de la enfermedad, en el caso de la educación la industria del diploma, en el caso de la cultura la industria del entretenimiento y así sucesivamente. En términos teóricos, si hay razonable aproximación entre el objetivo del lucro y la satisfacción social, por ejemplo en el caso de la producción material, –el ejemplo del panadero de Adam Smith está siempre presente– en el caso de las políticas sociales los dos objetivos raramente coinciden.

Los resultados son generalmente desastrosos. El presidente Ricardo Lagos, de Chile, abrió el Congreso Internacional del Centro Latinoamericano de Administración para el Desarrollo (CLAD) de 2005, lamentando la ruptura que se hace entre servicios privatizados y lujosos para minorías, y servicios sociales públicos y poco equipados para la gran masa de la población. Se trata de áreas que, para funcionar de manera adecuada, precisan ser públicas, descentralizadas, y con control participativo de las comunidades. Son áreas de consumo colectivo, y es el nivel general de cultura científica de un país que permite el progreso del conjunto. Poco adelanta si los ricos disponen de medicina curativa de lujo si no hay sistemas sociales generalizados de vacunación, de prevención de las enfermedades. Los microbios no dan importancia al tamaño de la cuenta bancaria, y tampoco los mosquitos.

En términos de productividad del uso de los recursos, hay poca duda en cuanto al desperdicio generalizado que provoca la privatización. Hay una correlación interesante a hacerse en este plano. Noruega gasta en salud 9,6% del PBI, siendo 8,0% en el sector público y 1,6% en el sector privado; Canadá gasta también 9,6% en salud, siendo 6,7% en el sector público y 2,9% en el sector privado; las cifras para los Estados Unidos son respectivamente 14,6%, 6,6% y 8,0%. Noruega está en primer lugar en el IDH, Canadá en quinto, los Estados Unidos en décimo. En el componente salud del IDH, los Estados Unidos están en el 33° lugar. Los gastos en salud en los Estados Unidos en 2002 fueron de 5.274 dólares por persona, en Canadá fueron de 2.931.¹¹¹

En realidad esta área depende intensamente de formas de colaboración de organización social. Cuando un país africano dejó de vacunar a los niños contra la poliomielitis, una enfermedad casi totalmente controlada se volvió a esparcirse. La educación depende de un ambiente rico y denso en informaciones en todo el territorio, con bibliotecas, teatros, una televisión inteligente, vida cultural intensa. La propia cultura transformada en *industria de entretenimiento* genera espectadores pasivos y desinformados. La seguridad transformada en industria de armas no lleva a ningún lugar: los Estados Unidos tienen 2,5 millones de personas viviendo en cárceles, todo mundo tiene armas, y la criminalidad es alta.

¹¹¹ UNDP – *Human Development Report 2005* – páginas 219 e 236, tabla I referente al IDH en general y tabla 6 se refiere a las políticas de salud. En la página 58 hay una llamada interesante sobre la salud en los Estados Unidos, en que se constata que los Estados Unidos lideran el mundo en gastos como salud, pero que desde 2000 la tendencia hacia la caída de la mortalidad infantil fue revertida (“infant death rates first slowed and then reversed”). De los Americanos no-viejos, 45 millones no tienen seguro de salud. Según el Informe, los que no tienen seguro no tienen acompañamiento regular, y presentan mayores chances de ser hospitalizados, generando problemas de salud y gastos muy superiores que si tuviesen cobertura.

El eje del racionamiento que despunta, es que aplicar a las áreas sociales relaciones de producción típicas de la era industrial, simplemente lleva a desperdicios, desigualdad y violencia. Esta es un área que exige gestión pública, descentralizada y participativa. Las instituciones privadas que funcionan, son fundaciones sin fines de lucro, como por ejemplo las grandes universidades americanas. Las privadas con fines lucrativos, como la Phoenix, resultan con muchos diplomas y poca ciencia. Es interesante contraponer las universidades cotizadas en bolsa, o a los planos de salud controlados por financieras, la Pastoral de la Niñez, que hoy actúa en más de 3500 municipios del país, es responsable por 50% de la caída de la mortalidad infantil donde actúa, y por el 80% de reducción de hospitalizaciones. El costo mensual por niño es de 1,37 reales. No hay plan de salud –y encima empresa privada en general– que consiga este tipo de resultados de costo-beneficio. Así, el emprendimiento más competitivo del país no está basado en la competencia, pero sí en un sistema de colaboración en red.

El ejercicio teórico que se impone es el análisis sistemático de los sectores que componen el área social, partiendo de las relaciones técnicas de producción, y reconstruyendo a partir de ellos las relaciones sociales. De la misma forma como Marx analizaba en el siglo XIX lo que las relaciones técnicas de la producción industrial implicaban en términos de relaciones sociales de producción, vale la pena hoy pensar que tipo de organización de la sociedad está siendo construido por las políticas sociales. Como economistas, estamos lejos de responder al desafío. En Brasil, en particular, se hace (con honrosas excepciones) una ruptura epistemológica entre economistas por un lado, personas serias que tratan de intereses, cambio, inflación y semejantes, y las personas de corazón blando que tratan de “social” por otro. Los grandes bancos, que traban el desarrollo y gravan todas nuestras actividades, cobrando peajes absurdos sobre el acceso a nuestro propio dinero, son presentados como factores de crecimiento, en cuanto las áreas sociales, que responden directamente a lo que queremos de la vida – salud, seguridad, cultura etc. – son presentadas como “costos”. Es un mundo de cabeza para abajo.¹¹²

Lo esencial para nosotros aquí, es que los mecanismos que rigen a las áreas sociales continúen al margen de las *corrientes principales* de los análisis económicos, como co-adyuvantes del proceso, cuando se trata de un área que típicamente ocupa el doble o triple que ocupan las actividades que producen bienes físicamente mensurables. Donde funcionan, los servicios sociales, por su capilaridad y carácter de consumo colectivo, generan estructuras descentralizadas e intensamente participativas, y constituyen por lo tanto un poderoso organizador social, enriqueciendo con democracia económica y social nuestras formas de organización de la sociedad. La ausencia de análisis de los sobre costos generados por la privatización de las áreas sociales alejó del horizonte del debate económico uno de los principales factores que seamos un país de altos costos, y de baja productividad sistémica.

¹¹² En el libro *A Economia Social no Brasil*, editado em 2003 por la Editora Senac, intentamos, con Samuel Kilsztajn y la colaboración de una serie de autores, abrir más canales entre lo económico y lo social, absurdamente divorciados. En la propia área empresarial la comprensión de esta necesidad se está tornando más clara.

13 – La economía del tiempo

El tiempo es nuestro principal recurso no renovable. Su desperdicio, por nosotros mismos o por terceros, es monumental. Todos sabemos que *time is money*, pero pocos piensan en lo que están comparando. El tiempo es el tiempo de nuestra vida. Dinero perdido puede ser recuperado. Ya la vida...

Keynes tenía una visión muy simpática del amor por el dinero: “El amor del dinero como posesión –distintamente del amor del dinero como medio de obtener los placeres es la realidad de la vida– será reconocido por lo que es, una morbidez un poco repugnante, una de estas propensiones semi-criminales, semi-patológicas que entregamos con un temor a los especialistas en enfermedades materiales”.¹¹³

No es que desconocemos el valor económico del tiempo. El empresario calcula rigurosamente los tiempos de sus empleados, porque el tiempo de sus empleados es su dinero. Kuttner relata la visita que hace un centro de tele-marketing, donde las chicas tienen derecho a apenas dos segundos entre una llamada y otra: pasados los dos segundos, comienzan los descuentos. El documental *The Corporation* muestra empresas donde son registrados hasta centésimas de segundo de las operaciones de costureras para las grandes marcas.

El desperdicio de nuestro tiempo constituye probablemente una de las externalidades más poderosas del capitalismo. Cuando un banco reduce el número de los empleados, y quedamos en fila, está reduciendo el tiempo de trabajo ofrecido, que para el representa un costo, y aumentando el tiempo perdido por los clientes, que no le cuesta nada. Basta asegurarse que los otros bancos se comporten de manera semejante, para no crear mala fama. La empresa de ómnibus prefiere estar bien llena, mejorando su rendimiento pasajero/kilómetro, aunque esto signifique tiempo perdido para el usuario que espera la llegada a tiempo. Cuando llamamos un servicio de telefonía, y pasamos una eternidad oyendo con nuestra comunicación es importante para un misterioso “nos”, no hay duda que nuestro tiempo de espera es un costo para nosotros mismos, pero no para el “nos”. Cuando esperamos en casa la visita de un técnico o una entrega, fuimos informados que debemos estar en casa en el horario comercial, a cualquier momento del día. Naturalmente, como no tenemos nada para hacer quedamos esperando, porque precisamos del servicio. La empresa no indica un horario concreto porque para ella es útil tener más flexibilidad. Básicamente, se considera que el tiempo de una empresa es valioso, pero que el tiempo del consumidor es inútil.

Tener tiempo para hacer las cosas que nos agradan constituye probablemente el objetivo mayor de cómo nos organizamos en la sociedad. O sea, precisamos

¹¹³ John Maynard Keynes – *Economic Possibilities for our Grandchildren* – (1930), in *Essays in Persuasion*, W.W. Norton, New York, London, 1963, p. 358 e ss. No original, “The love of money as a possession – as distinguished from the love of money as a means to the enjoyments and realities of life – will be recognised for what it is, a somewhat disgusting morbidity, one of those semi-criminal, semi-pathological propensities which one hands over with a shudder to the specialists in mental disease”. (p. 369).

evolucionar de la economía del tiempo como preocupación macro, evaluando la eficiencia de nuestra organización social en función de la posibilidad de la elección de cómo empleamos nuestro tiempo.

La visión se conecta de manera bastante evidente con los trabajos de Amartya Sen, envolviendo la comprensión que de que pobreza no es necesariamente la privación del derecho a determinados productos, pero también una pérdida del derecho a las acciones. Y la opción de como utilizamos o nuestro tiempo de vida es esencial.

En el trabajo desarrollado por Marcelo Traldi, un cuestionario sobre el uso del tiempo por familias de clase media llevó a cosas interesantes, como el hecho de un profesional clasificar como horas de ocio el tiempo en que, cómodamente sentado en su casa, lea un buen libro técnico. La misma actividad en la oficina sería clasificada como trabajo, o hasta como sacrificio.¹¹⁴

Heredamos de la tradición judeo-cristiana la inmensa carga de la virtud del sacrificio. Cuanto más sacrificada es nuestra vida, más somos merecedores de algún tipo de recompensa, en esta vida o en la próxima. En realidad, hacer una cosa bien hecha, utilizar nuestra capacidad de inventar, nunca fue sacrificio. El *Business Week* se sorprende, en materia de cobertura sobre el Linux, de la cantidad de gente que contribuyó hacia la construcción y perfeccionamiento del software libre, por el simple placer de crear una cosa mejor, y de ser útil. Inversamente, una persona desempleada puede sin duda sentir desesperación por su dificultad de sustentar su familia. Pero también se siente desesperada –y esto es particularmente lo verdadero del joven– por no contribuir, no participar, no *formar parte* de un proceso social.

La economía del tiempo no existe como disciplina, y sin embargo es esencial. Y reposa sobre una premisa básica: el tiempo como categoría económica no se limita al tiempo de la actividad productiva remunerada. El uso inteligente de nuestro tiempo, en sus diversos componentes, del día anterior que reconstituye nuestras fuerzas, de la diversión que rescata nuestros equilibrios internos, del cuidado con nuestros hijos, de la flor plantada en el jardín, de la conversación con los amigos, del sentimiento de hacer algo útil en un ambiente de trabajo que nos respeta, y que compone el objetivo final, la calidad de vida.

Volvamos al texto de Keynes. Evaluando en 1930 lo que debería ser la vida de sus nietos, imagina que tendríamos la inteligencia de aprovechar las tecnologías y los avances de productividad para trabajar menos: “Turnos de tres horas, o una semana de 15 horas podrán resolver el problema durante un buen tiempo. Pues tres horas por día son bastantes para satisfacer al viejo Adán de nosotros”. Naturalmente, hubo avances tecnológicos que el no podría prever, y que

¹¹⁴ Marcelo Traldi Fonseca – *Para onde vai o nosso tempo? Estudo exploratório sobre a utilização do tempo livre* – Dissertação de Mestrado em Administração, PUC-SP, 2004; ver <http://dowbor.org> sob “Pesquisas Conexas”.

sobrepasaron lo que el podría imaginar. Y sin embargo, nos estamos matando por trabajar.¹¹⁵

Hay una dimensión surrealista en esta irracionalidad que envuelve la mala distribución de los esfuerzos. Una parte de la sociedad está desesperada por exceso de trabajo, y otra por no tener acceso al empleo. Un mínimo de buen sentido común en la distribución de esfuerzos constituye, en este sentido, uno de los objetivos centrales de la gestión social. En términos de la economía del tiempo, se llega a la conclusión de que el mercado constituye un mecanismo estructuralmente insuficiente de colocación de los recursos del trabajo, exigiendo soluciones sistémicas articuladas. No hay nada de nuevo en esta constatación. Pero en la visión que aquí sugerimos, al darnos un valor económico al tiempo social, el desempleo dejará de ser visto apenas como situación de desesperación lamentable, retrata a los pobres diablos que no consiguieron diplomas y “empleabilidad”, pero un costo para la sociedad: el valor del tiempo desperdiciado puede ser mucho mayor que el costo de las medidas de organización que aseguren un trabajo útil para todos.¹¹⁶

Otra dimensión de la economía del tiempo incluye la irracionalidad del proceso de acumulación. Si observamos el tiempo como categoría económica, y por lo tanto el desperdicio del tiempo social como costo, deberemos pensar por ejemplo en como se da la solución de nuestro transporte. Trabajamos mucho para ganar dinero para comprar un automóvil. En la ciudad de São Paulo, por carencia dramática de transporte colectivo, cada uno busca tener su auto. El resultado práctico, como vimos anteriormente, es que andamos a una velocidad promedio de 14 kilómetros por hora. Pagamos el auto, y quedamos presos de los gastos recurrentes en gasolina, seguro, arreglos, estacionamiento, hospitales, sin hablar de las multas, y eventualmente del analista y de los tranquilizantes que nos recomienda.

Al confundirnos los medios y los fines, confundimos el uso de nuestro tiempo con una felicidad siempre postergada. El objetivo mayor, el “valor” que perseguimos, es la calidad de vida para el mayor número, inclusive nuestros hijos y nietos. Esta calidad de vida incluye, por ejemplo, poder nadar en una piscina, o descansar un fin de semana en una chacra y así sucesivamente. Pero ¿precisamos realmente ser propietarios exclusivos de estas infraestructuras? La realidad es que pasamos largos años trabajando para pagarlas, y siempre subestimamos los gastos recurrentes que resultan, bajo forma de mantención, impuestos y otros. Si calculáramos el tiempo de trabajo destinado a adquirirlas, el tiempo de trabajo gastado para mantenerlas, y lo poco que las utilizamos, –porque justamente no tenemos tiempo– veremos que es mucho más práctico apoyarnos en soluciones sociales. Toronto, por ejemplo, tiene numerosas piscinas públicas, más allá de las instalaciones deportivas escolares sean abiertas al público en general. El ciudadano no precisa recordar cual es el nivel de PH del agua, si el cloro fue comprado, si le

¹¹⁵ Keynes, op. cit. – “Three-hour shifts or a fifteen-hour week may put off the problem for a great while. For three hours a day is quite enough to satisfy the old Adam in most of us!” – El viejo Adán, naturalmente, es el que gana el pan con el sudor de su frente.

¹¹⁶ El clásico sobre el tema es el libro de Guy Aznar, *Trabajar menos para que trabajemos todos* - prefacio de André Gorz. Keynes ya se sublevaba contra “la enorme anomalía del desempleo en un mundo lleno de necesidades”.

pagaron al hombre de mantenimiento de la piscina –apenas toma su short de baño, la bicicleta, y va para la piscina, donde podrá encontrar amigos, donde sus hijos pueden nadar a voluntad pues hay un servicio municipal de protección y así sucesivamente.

Al diluirnos los costos de las infraestructuras del ocio entre todos los ciudadanos, se vuelven muy bajos. Pero sobre todo, no precisaremos perder constantemente nuestro dinero y nuestro tiempo para organizar el uso agradable de nuestro tiempo. No se trata de desplazar el consumo, pero si de hacerlo de manera inteligente. Con la incorporación del tiempo social como elemento económico, la lógica de inversión social cambia. Cuando acompañamos la trayectoria de vida de una pareja promedio, y de clase media, es impresionante como hay un cariz de matarse de trabajo para adquirir todas estas cosas, y después una lucha para librarse de estas mismas cosas, para recuperar el derecho al dinero y al tiempo perdido en el camino.

¿Cómo evaluar el valor del tiempo social? Nada como ir por el camino más simple. Dejando de lado el tiempo del uso propiamente individual –como el tiempo de sueño, de convivencia familiar en casa y cosas de género, digamos que el tiempo social directamente ligado a ganar la vida, sea de 12 horas por día. Esto incluye el trabajo, los desplazamientos, las compras, en fin, las tareas de la vida necesarias para ganarnos la vida. Eso nos llevaría a 60 horas por semana, lo que multiplicado por 48 semanas (sacando 4 de vacaciones) daría 2880 horas “comerciales” por año. Si usáramos nuestro PBI como referencia, de 700 billones de dólares, para una población de 180 millones, tendríamos un PBI per capita de 3.900 dólares. Este PBI per capita dividido por las 2880 horas nos da 1,35 dólares por hora, lo que sería el valor, digamos, de nuestra hora “activa”. Podemos afinar este cálculo de diversas formas, pero lo esencial es tomar conciencia que nuestro tiempo no es gratuito, y cuando alguien lo desperdicia, este desperdicio tiene que ser tomado en cuenta.¹¹⁷

Las implicaciones de esto pueden ser muy prácticas. Al calcular los costos de un kilómetro de subterráneo, un candidato a intendente de São Paulo concluyó que es muy caro, algo como 100 millones de dólares por kilómetro. Digamos que una red amplia de subte economizaría media hora del tiempo promedio del traslado del paulista económicamente activo, cerca de 5 millones de personas. Serían 2,5 millones de horas economizadas por día, lo que multiplicado por 1,35 dólares significaría una economía del orden de 3,4 millones por día. Esto a su vez implica que cada 30 días pagarían un kilómetro de este medio de transporte.¹¹⁸

¹¹⁷ Steven Davis, en los Estados Unidos, partió del valor promedio del salario Horacio, descontados los impuestos, y atribuyó este valor a la hora del ocio, algo como 13,2 dólares. Una ganancia de 5 horas de ocio por semana significaría 3.300 dólares por trabajador y por año. *The Economist*, February 4th 2006, p. 29

¹¹⁸ En realidad, el PBI per capita paulista siendo cerca de 4 veces más elevado de que el promedio brasileiro, podríamos estar viabilizando un kilómetro por semana. Utilizamos diversos cálculos semejantes en otros trabajos. Lo esencial aquí no es la referencia de la cifra exacta, pero si la comprensión de que tener tiempo para vivir constituye un valor esencial, y que la racionalidad económica tiene que economizar nuestro tiempo, y no despreciarlo. Un kilómetro de subterráneo nos costaría, contando 100 millones de dólares por kilómetro para una población de 10 millones, 10 dólares por habitante. En la ausencia de la solución del transporte colectivo, compramos en cada familia un auto por 30 mil reales, y andamos a 14 kilómetros por hora.

Tenemos aquí una explosión de estudios, a medida en que la idiotez que desperdiciamos el principal recurso no renovable de nuestra vida se vuelva más patente. Robert Putnam lamenta que “una de las inevitables consecuencias de como llegamos a organizar nuestras vidas en términos espaciales es que gastamos cada día más tiempo desplazándonos en cajas de metal entre los vértices de nuestros triángulos privados. Los americanos adultos pasan un promedio de setenta y dos minutos por día al volante, según la Investigación del Departamento de Transporte Personal. Esto representa, de acuerdo a los estudios del uso diario del tiempo, más de lo que gastamos para cocinar o comer, y más del doble de lo que los países gastan en promedio con los niños. Desplazamientos en automóviles particulares representan más de un 86% de todos los traslados en América, y dos tercios de todos los desplazamientos en autos son hechos por personas solas, y la fracción viene aumentado regularmente”.¹¹⁹

Un impacto indirecto de este proceso es el creciente aislamiento en que vivimos. Putnam insiste en este impacto desarticulador de la interacción social que provoca el transporte individual para el trabajo, el llamado “*commuting*”. De un lado, constata que “cada 10 minutos más gastos en el tiempo diario de *commuting*, reduce el involucramiento comunitario en 10% -menos participación en reuniones públicas” etc. Por otro lado, constata “este otro factor curioso de que no se trata apenas del tiempo pasado en el auto, pero también de la fragmentación espacial entre la casa y el local de trabajo, que es malo para la vida comunitaria”. Conocemos bien este fenómeno en Brasil, con la expansión de las ciudades-dormitorio, con todos los impactos en términos de pobreza cultural, criminalidad y otros.

El proceso en sí es bastante interesante. Al pensar el tiempo libre como categoría económica social, entramos en una visión moderna de la economía, porque centrada en el resultado final, en la calidad de vida. En términos económicos, esto significa darnos valor tanto al tiempo que no es directamente contratado por un empleador, –y que las empresas consideran gratuito pues no les cuesta– como al tiempo dedicado a actividades socialmente útiles pero no entran en el circuito monetario, como los cuidados con la familia, el embellecimiento de nuestros jardines, arbolar nuestras veredas por vecinos dedicados y así sucesivamente, evitando que los mecanismos económicos dominantes lo desperdicien.

Es igualmente significativa la invasión de nuestro tiempo consciente. El costo de la publicidad, por ejemplo, evalúa apenas los gastos con diferentes promedios que distribuyen mensajes publicitarios. El hecho del mensaje publicitario invade el programa que estoy viendo, obligándome a “zapear” entre diversas estupideces en diferentes canales, es una pérdida de tiempo. ¿Quién paga por este tiempo, por el descanso que dejo de tener? Los empresarios de la publicidad, naturalmente, me dirán que son ellos que me “ofrecen” el programa. Como pocas personas entienden de economía, el argumento pasa. En realidad, los costos de la publicidad son incluidos en los precios de los más diversos productos. Cuando un competidor

¹¹⁹ Robert D. Putnam – *Bowling Alone: the Collapse and Revival of American Community* – Simon and Schuster, New York, 2000, p. 212

coloca la publicidad sobre su producto, otro competidor acompaña, pero no perder un pedazo de mercado. En la cacofonía que se sigue, nadie presta atención, pero nadie consigue salir del proceso. Es la tradicional imagen de “¡sentarse!” que gritan los simpatizantes en el estadio, pues nadie puede sentarse solo, bajo la pena de no ver el juego. Lo que se desperdicia en el proceso, más allá de nuestro dinero, como vimos anteriormente con los ejemplos de Juliet Schor, es nuestro tiempo.

La invasión de nuestro tiempo consciente, en que hacemos algo que nos agrada, o que escogemos hacer por alguna razón, es un costo. Al seguir por la avenida de los Bandeirantes, en São Paulo, nos vemos en un corredor de *out-doors*. Si queremos disfrutar de un mínimo de tranquilidad, escuchando por ejemplo una música, somos permanentemente distraídos por mensajes publicitarios. Podríamos dejar de prestar atención en los mensajes, pero somos hechos así: somos hechos para prestar atención en lo que acontece en torno de nosotros, y es lo que evita por ejemplo un atropellamiento. El resultado es una tensión entre lo que queremos conscientemente hacer y la invasión permanente de mensajes inútiles. Literalmente, se trata de basura, que tenemos que estar descartando a cada instante. El proceso es cansador: los americanos califican esta tensión de “sobrecarga sensorial”. Cuesta dinero a todos nosotros, genera apenas cansancio y un clima general de obsesión por el consumo. ¿Vale la pena pagar por esto?

Parece que las personas están gradualmente dándose cuenta. Hay un libro simpático de Eduardo Gianetti, llamado *Felicidad*. ¿Quién imaginaría a un economista pensando en esto? Una excelente lectura es el libro de Bruno S. Frey y Alois Stutzer, *Happiness and Business*; particularmente interesante es el trabajo de Tim Kasser, *The High Price of Materialism*, que presenta numerosas investigaciones sobre la relación entre el nivel de satisfacción con la vida y la orientación para la acumulación de riqueza material. Rosiska Darcy escribió un libro agradable sobre *La Reingeniería del Tiempo*.

La democratización de la economía representa mucho más que un reequilibrio político: representa un rescate del sentido de las cosas, un reencuentro entre los objetivos económicos y los objetivos humanos. Hay obviamente una *psicopatología de la economía cotidiana* que Freud olvidó de escribir, y que aparece en el rostro apopléjico de un conductor insultando a otro, o en el rostro cansado de una mujer que enfrenta una triple jornada. La vida no precisa ser idiota, pero está siendo.

Nuestro objetivo aquí no es enumerar los vacíos de la ciencia económica, pero sí mostrar que al colocar en el centro de los resultados económicos los valores que queremos –en particular la calidad de vida, –aparecen como categorías económicas áreas que normalmente no estaríamos considerando. Y rescatando la tradición del estudio del descanso y del ocio de Lafargue, de Russell, y más recientemente de De Masi, comenzamos a dar contenido a las aspiraciones que tenemos como seres humanos. Atribuir un valor económico al tiempo libre será una forma práctica de cobrar de los agentes económicos el tiempo que nos hacen perder. La economía es apenas un medio, el objetivo es la vida. Someter a las corporaciones a nuestros objetivos humanos, en vez de ser por ellas empujados en una carrera sin sentido, tiene sentido, más allá de ser más democrático.

14 – La teoría económica de la sustentabilidad

Parece bastante absurdo, pero lo esencial de la teoría económica con la cual trabajamos no considera la descapitalización del planeta. En la práctica, en economía doméstica, sea como sobreviviésemos vendiendo los móviles, la plata de la casa, y considerásemos que con este dinero la vida está buena, y que por lo tanto estaríamos administrando bien nuestra casa. Estamos destruyendo no sólo, el agua, la vida en los mares, la capa vegetal, las reservas de petróleo, la capa de ozono, el propio clima, pero lo que contabilizamos es apenas la tasa de crecimiento.

Vimos anteriormente, en el ítem “Midiendo Resultados”, las diversas iniciativas de si alterar la contabilidad para reflejar la descapitalización generada. Aquí nos interesan la deformación de las teorías económicas y las reorientaciones necesarias. La ciencia económica se ha centrado en los diversos engranajes que hacen funcionar la máquina económica, y regulan su ritmo: la tasa de inversión, la tasa de interés, la tasa de inflación, la dinámica del empleo, la balanza de pagos, el nivel de la deuda, y la consecuente tasa de crecimiento. Es natural que nos preocupemos con esto, pues si la máquina no funciona no vamos a ningún lugar. Sin embargo, un número creciente de personas está preguntando lo obvio: ¿para dónde vamos?

Una vez más, se trata de tener una visión sistémica y de largo plazo. La corriente principal de la economía expulsó el largo plazo y la visión de conjunto, con lo que evita de si colocar el problema desagradable de los impactos estructurales de como nos desenvolvemos. Adam Smith con la división de trabajo, Malthus con el análisis de las dinámicas demográficas, Marx con el análisis de la transformación de las fuerzas productivas, Schumpeter con el análisis de la dinámica de renovación tecnológica – analizaban la realidad colocando en el centro del racionamiento elementos estructuradores o reestructuradores de la economía. Pueden haber errado o acertado en sus conclusiones, pero las categorías que utilizaron los llevaban a observar los impactos estructurales.

Una de las innovaciones más ricas para en la renovación de la ciencia económica, es el hecho de que un grupo como el Club de Roma, mismo errando en las proyecciones, han recolocado en la mesa la visión de conjunto y el largo plazo. Millares de investigadores se lanzaron en la organización de las cifras ciertas. Es el eje principal del enriquecimiento teórico en esta línea fue sin duda la preocupación con el deterioro –y en varias destrucción– del medio ambiente. Es muy significativo recordarnos como aún hace poco tiempo se reacciona a la problemática ambiental, la visible inconformidad de los grupos dirigentes, que apuntaban hacia un futuro glorioso a cada avance tecnológico, en cuanto unos *aburridos* se obstinaban en apuntar hacia los lados negativos. Tal vez una de las facetas más trágicas de la economía neo-liberal, y más infantil desde el punto de vista científico, es el hecho de apuntar hacia la producción (el crecimiento del PBI), haciendo de cuenta que no ve los costos (descapitalización del planeta, polarización entre ricos y pobres, desperdicio generalizado de los recursos, desarticulación social). Cuando limitamos nuestros análisis a una comparación cuantitativa con el trimestre anterior, y con el trimestre equivalente del año anterior, de los *outputs* de bienes y servicios comerciales, realmente se torna posible ignorar muchas cosas.

Es impresionante como el Informe Brundtland continúa presente, casi veinte años después del escrito. Esta presencia no resulta apenas del acierto de los análisis, resulta también del hecho que los problemas estructurales no cambian de la noche a la mañana. Vista desde el espacio, la Tierra es una bola frágil y pequeña, dominada no por la acción y por la obra del hombre, pero sí por un conjunto ordenado de nubes, océanos, vegetación y suelos. El hecho de que la humanidad sea incapaz de actuar conforme a ese orden natural está alterando fundamentalmente los sistemas planetarios. Muchas de esas alteraciones acarrearán amenazas a la vida. Esta realidad nueva, de la cual no hay como huir, tiende a ser reconocida y enfrentada”. La visión, por lo tanto, tiene que ser sistemática.¹²⁰

En cuanto al largo plazo e impactos estructurales, el Informe es elocuente: “Tomamos un capital ambiental prestado a las generaciones futuras, sin cualquier intención o perspectiva de devolverlo... Los efectos de la disipación actual están rápidamente acabando con las acciones de las generaciones futuras. Muchos de los responsables por las decisiones tomadas hoy estarán muertos antes que el planeta venga a sentir los efectos más serios de la lluvia ácida, del calentamiento de la Tierra, de la reducción de la capa de ozono, de la desertificación generalizada o de la extinción de las especies”.

Al abarcar nuestro pequeño planeta en una visión de conjunto y de largo plazo, los otros autores fueron naturalmente llevados a incluir en los análisis la dimensión social de los procesos económicos: “La pobreza es uno de las principales causas y uno de los principales efectos de los problemas ambientales en el mundo. Por lo tanto, es inútil intentar abordar esos problemas sin una perspectiva más amplia, que englobe los factores subyacentes a la pobreza mundial y a la desigualdad internacional... La ecología y la economía están cada vez más entrelazadas –en el ámbito local, regional, nacional y mundial– en una red entera de causas y efectos”.¹²¹

Es interesante, por lo tanto, ver como la teoría ambientalista y la visión del desarrollo sustentable pueden devolver a la ciencia sus rumbos. Al colocar la visión de conjunto, sobrepasando la visión económica estrecha, volvemos a entender como los procesos de cambio social se relacionan. Al observar el largo plazo, rescatamos tanto las implicaciones estructurales como la visión histórica. Ambas nos llevan inevitablemente hacia un rescate de los valores, de los objetivos de todo eso. Es la definición de los valores y de los objetivos sociales constituyen nortes eminentemente políticos, sujetos a procesos democráticos de decisión.

El libro de Edward Wilson, *El Futuro de la Vida*, es antes que nada bonito. Todos los datos sobre nuestro drama ambiental están ahí, pero el texto fluye, y el autor consigue informar bien el hacernos gustar del tema. La imagen que resulta, una visión de conjunto de nuestra problemática ambiental, es muy rica.

¹²⁰ - CNUMAD (Comisión de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente y el Desarrollo) – *Nuestro Futuro Común* - FGV, Río de Janeiro, 1988, p. 1- El estudio es también conocido como Informe Brundtland, del nombre de de Gro Brundtland que coordinó la obra.

¹²¹ Idem, citas extraídas de las páginas 4 e 8 del Informe.

Wilson no es un soñador enemigo de la tecnología. Pero reconoce los problemas que esta tecnología generó, y la necesidad de ella a ayudarnos a resolverlos. Uno de los problemas mencionados es nuestra "pegada" (*footprint*): el ser humano, para sobrevivir, ocupa espacio de residencia, espacio de cultivos y otros, totalizando 2,1 hectáreas por persona, como promedio mundial. El norte-americano, un poco más espacioso, precisa de 9,6 hectáreas. Si fuésemos a seguir el modelo americano, hoy ya precisaríamos de 4 tierras.

La verdad es que tardamos mucho en tomar conciencia de la enredada en que nos metemos: "La humanidad tiene jugado, hasta ahora, el papel de destructor del planeta, preocupado apenas con su propia sobrevivencia en el corto plazo. Sabemos lo que debe ser hecho, tal vez actuemos a tempo".¹²²

Así, la problemática ambiental nos lleva aquí también al problema de los valores, del "¿para que?" de nuestras actividades: "Como en el caso de todas las grandes decisiones, la cuestión es moral. La ciencia y la tecnología forman parte de lo que podemos hacer; la moral es aquello que concordamos que deberíamos o no deberíamos hacer. La ética que es fuente de las decisiones morales es una norma o referencia de comportamiento que apoya un valor, y el valor a su vez depende de los objetivos. Los objetivos, sean personales o globales, surgidos de la consciencia o grabados en escrituras sagradas, expresan la imagen que tenemos nosotros mismos y de nuestra sociedad. En resumen, la ética evoluciona por pasos de auto-imagen hacia el objetivo, hacia valores, hacia preceptos éticos y el raciocinio moral".¹²³

Estamos de vuelta al núcleo de la visión de Celso Furtado, de los valores en el centro de la construcción económica. Wilson tiene presente la teoría económica, pero tiene conciencia de la distancia que ella tiene de la realidad. "En un análisis publicado en 1998, Norman Myers y Jenifer Kent de la Universidad de Oxford estimaron los subsidios anuales en el mundo entre 390 y 520 billones de dólares para la agricultura, 110 billones para combustibles fósiles y energía nuclear, y 220 billones para agua. Estos y otros subsidios combinados se elevan a más de 2 trillones de dólares, gran parte de los cuales causan daños tanto a nuestras economías como a nuestros gobiernos. El americano medio paga dos mil dólares por año en subsidios, desmintiendo la creencia de que la economía americana funciona como un mercado competitivo realmente libre".¹²⁴

¹²² Edward O. Wilson – *The Future of Life* – Alfred A. Knopf, New York 2002 – "Humanity has so far played the role of planetary killer, concerned only with its own short-term survival... We know what to do, perhaps we will act in time". – p. 102

¹²³ idem, p. 130

¹²⁴ idem p. 184 – La obra citada de Norman Myers e Jennifer Kent y *Perverse Subsidies: how tax dollars can undercut the environment and the economy*, Washington, Island Press, 2001- Wilson, al observar el comportamiento de las corporaciones para las cuales intentamos formar buenos, economistas, elige claramente a su lado: "Arriesgándome a parecer políticamente correcto, voy a cerrar (este libro) con un tributo a los grupos de protesta... Los grupos de protesta

El proceso es particularmente perverso, pues extraer el capital que la naturaleza nos dejó llevar a las corporaciones a lucrar sobre bienes que no tuvieron que producir, costeadando apenas la extracción. Y nadie exigirá de ellas la reposición del capital destruido. Por el contrario, todavía las subsidiamos, generando en conjunto un ambiente de lucros excesivos que les permite ocupar un espacio creciente del poder político.

La cuestión ambiental nos lleva así a repensar los paradigmas de la economía. En un seminario internacional en el Senac, sobre la gestión del agua, la problemática apareció de forma bastante nítida: el agua es un bien gratuito, que se transforma en bien económico cuando comienza a faltar, y que por su carácter de bien esencial tanto para el consumo humano directo como para los procesos productivos, exige formas de colaboración de regulación del uso. Quien contaminó el agua reduce el acceso de todos, y vuelve más lucrativa la apropiación, generando un círculo vicioso. Los mecanismos económicos simplemente no resuelven, precisamos de una política correspondiente.

Los datos básicos son los siguientes: producir un kilo de trigo exige mil litros de agua, un litro de leche exige dos mil, un kilo de azúcar tres mil, un kilo de arroz hasta cinco mil. Producir el algodón contenido en una camiseta cuesta siete mil litros, una "manzana" de hamburguesa once mil, un lilo de café veinte mil. Según Fred Pearce, "el mundo produce dos veces más alimento de lo que hace una generación atrás, pero gasta tres veces más agua para su cultivo. El International Water Management Institute (IWMI) calcula que en la India se extraen 250 kilómetros cúbicos de agua de las capas freáticas, cerca de 100 kilómetros cúbicos a más que el repuesto para las lluvias". El resultado práctico es que las inmensas reservas de agua acumuladas durante siglos se están agotando con gran rapidez. Donde antiguamente había pozos cavados, se utilizan pequeñas bombas que succionan agua en profundidades cada vez mayores. Donde pozos abiertos encontraban agua a 10 metros, hoy tienen que buscar hasta 400 metros, y aún así secan. Pequeñas bombas modernas, que agricultores individuales compran a la India, empujan 12 metros cúbicos por hora. Multipliquen eso por millones de agricultores...¹²⁵

La lógica del sistema es implacable. Un agricultor entrevistado comenta: "Si, estoy preocupado que el agua irá a desaparecer, pero ¿qué puedo hacer? Yo tengo que vivir, y si yo no bombeo el agua, mis vecinos van a hacerlo". Pearce comenta que

constituyen un sistema de alerta para la economía natural. Son la respuesta inmunológica del mundo vivo. Ellos piden que los escuchemos " (p. 184)

¹²⁵ Fred Pearce – *When Rivers Run Dry* – Beacon Press, New York, 2006, 320 p. (in *New Scientist*, 25 February 2006); El *New Scientist* puede ser acusado en www.newscientist.com; sobre las iniciativas de la ASA, vea www.asabrasil.org.br ; ver también los estudios de Lester Brown, sobre la “bola alimenticia” que va a estallar con la sobreexplotación del agua. www.earth-policy.org/indicators/water/2006.htm

"todos tienen acceso irrestricto al equipamiento, y a la sobreexplotación es casi inevitable. Es un caso clásico de la tragedia de los [bienes] comunes".

Tushaar Shah, del IWMI, "estima que la India, China y Paquistaní juntos bombean probablemente cerca de 400 kilómetros cúbicos de agua subterránea por año, cerca de dos veces más que es repuesto por las lluvias."..."Fuera de la Asia revoluciones similares están aconteciendo en países populosos como México, Argentina, Brasil e Marruecos. Hasta los Estados Unidos están vaciando preciosas reservas de agua subterránea para cultivar granos y carne para exportación".

La dimensión internacional se está volviendo evidente: "Sin que lo sepamos, gran parte del mundo rico está importando zafras generadas por medio de sobre-explotación de reservas de agua subterránea –algodón de Paquistaní, arroz de Tailandia, tomates de Israel, café da Etiopía, y hasta naranjas de España y azúcar de Australia".

Este cálculo cambia radicalmente la forma como calculamos nuestro consumo de agua. "Un Occidental típico con sus hábitos carnívoros y derrochadores de leche consume hasta cien veces su peso en agua cada día".

¿Hay alternativas? Curiosamente, implica volver un poco hacia atrás. En otros tiempos los indios cavaban innumerables pequeños embalses para asegurar el agua en los valles, lo que reforzaba la filtración hacia dentro del suelo y realimentaba las capas freáticas. Las pequeñas reservas así creadas se llaman *tanka*, nombre que los ingleses adoptaron bajo la forma de *tank*, y que nosotros transformamos en *tanque*. (El "tanque " en el sentido militar fue adoptado en 1915, como nombre código para la entonces nueva arma).

El proceso fue renombrado como "cosecha de agua " (*water harvesting*): "En partes de Dehli donde viejos *tanques* y ojos de agua fueron limpios y la basura tirada, el agua acumulada está recuperando las capas subterráneas. La capital podía obtener un tercio de su agua recogiendo lluvia".

El proceso envuelve evidentemente organización comunitaria. Según Schah, "un factor importante en la India es el control comunitario. Pocos agricultores individuales pueden captar con éxito su agua y almacenarla de bajo de la tierra – ella se disiparía rápidamente en el acuífero más amplio. Pero si una villa entera lo hace, los efectos son frecuentemente espectaculares. Las capas de agua suben, riachos resecaos vuelven a fluir, y hay más agua para irrigación, transformando la productividad de los campos."

El movimiento de colecta de agua de lluvia, según Schah, "está movilizand energía social en una escala e intensidad que puede tornarlo en una de las respuestas más efectivas hacia un desafío ambiental en cualquier parte del planeta". Esta visión sirve también para recordar los esfuerzos pioneros de la ASA, Articulación del Semi-Árido, cerca de mil organizaciones de la sociedad civil que están combatiendo la sequía a través da micro-captación de agua en cisternas.

En términos de la teoría económica, el ejemplo es importante. En la visión de la *corriente principal* económica, queda la eterna imagen del panadero de Adam Smith, que para maximizar sus próximas ventajas, deberá producir más pan, de buena calidad, y a buen precio, pues si no aparecerán otros panaderos. Así, cada uno procurando su interés, resultará el mayor bien común. El racionamiento es sin duda válido para el caso de la panadería y para la época. En el caso del agricultor indiano visto anteriormente, en el mismo racionamiento lleva a otros resultados. El argumento básico es que precisa alimentar a su familia, y que de cualquier manera, sus vecinos también extraen agua de la misma capa. O sea, cada uno buscando su interés, el resultado es el impasse general. El racionamiento básico de la “*corriente principal*” se invierte por lo tanto completamente. Y las soluciones aparecen en la iniciativa comunitaria de protección del bien común, privilegiando el paradigma de colaboración relativamente al paradigma de la competencia. Los caminos cambiaron.

Aparece así un inmenso vacío en las teorías: la economía de los bienes comunes. En la presentación del libro sobre gestión del agua, enfatizamos este nuevo desafío: “Sabemos como administrar una empresa que produce zapatos o automóviles; sabemos como organizar un ministerio. Pero, el promedio que numerosos bienes públicos, los *commons*, se vuelven cada vez más amenazados y escasos, tenemos que abrir la discusión sobre formas innovadoras de gestión que aseguren simultáneamente la viabilidad económica, el acceso equilibrado y la sustentabilidad ambiental.”¹²⁶

Una buena lectura que abre visiones en la teoría económica de la sustentabilidad, es otra vez Herman Daly. En su *Beyond Growth*, Daly caracteriza la economía del desarrollo sustentable como basada en cuatro objetivos: el crecimiento tiene que ser *sustentable*, o sea, tiene que respetar la escala que el planeta pueda sustentar a largo plazo; esto a su vez implica que respetemos la visión de la *suficiencia*, pues no podemos aumentar indefinidamente nuestro consumo sin destruir las bases de la reproducción; tenemos de asegurar la *eficiencia* en el uso de los recursos, para minimizar el impacto y reducir los desperdicios impresionantes de nuestra forma actual de organización económica; y tenemos que asegurar la *equidad* en la distribución, cosa que los mecanismos de mercado no aseguran.¹²⁷

Tradicionalmente, las teorías preocupadas con la explotación y la desigualdad tienden a centrarse en el problema de la distribución. Este punto es sin duda esencial: el capitalismo como lo conocemos es un razonable asignador de recursos para la producción, pero no sabe distribuir, prevaleciendo por el contrario la tendencia a la concentración de poder que refuerza la concentración de la renta. O sea, el sistema es estructuralmente incompleto, pues la distribución es que cierra el ciclo de reproducción a través del consumo. Pero tenemos que ir más allá. En las palabras de Daly, “la incapacidad del mercado en resolver el problema de la justa

¹²⁶ Ladislau Dowbor e Renato A. Tagnin (Orgs.) – *Administrando a água como se fosse importante* – Senac, São Paulo, 2005, p. 12

¹²⁷ Herman E. Daly – *Beyond Growth: the economics of sustainable development* - Beacon Press, Boston, 1996 – ver en particular as páginas 50 e 224.

distribución es ampliamente reconocido, pero su semejante incapacidad de resolver el problema de mantener una escala óptima o por lo menos sustentable no es tan ampliamente tomada en cuenta”. Así, “las decisiones que afectan el desenvolvimiento sustentable deberían ser abiertas y permitir la participación informada de las partes afectadas e interesadas”.¹²⁸

Bob Goudzwaard y Harry de Lange amplían esta visión de la “escala óptima”: es cada vez más obvio que la expansión del consumo nos lleva a impasses en términos de agotamiento ambiental del planeta, de desigualdades, de desarticulación social. Se coloca entonces en discusión un concepto importante: ¿lo que es suficiente? Esta visión parte del hecho que “por causa de nuestro impulso colectivo para más y más, perjudicamos directamente nuestro propio bienestar. Precisamos de otra visión de la vida, una visión en la cual la palabra “suficiente” (*enough*) juegue un papel positivo. La implementación de tal visión creará nuevas posibilidades para la convivencia del vecindario (*neighborliness*), para demostrar nuestro cuidado con nuestro entorno, para tener más tiempo disponible en nuestras vidas corridas. Tal visión ayudará a libertar no sólo a los pobres, sino a los ricos también”. Se trata de restaurar una evidencia perdida: “las personas no son hechas para la producción, pero sí la producción para las personas”.¹²⁹

No estamos aquí intentando resumir algunos problemas del medio ambiente. Estamos intentando esclarecer la importancia de la problemática ambiental para la reformulación de cómo vemos la ciencia económica. Se trata aquí, una vez más, de constatar que estudios que parten de problemas concretos como el de la sustentabilidad llevan a una reconstrucción de la economía sobre bases mucho más sólidas, porque centradas en las amenazas reales que surgen, en los resultados que queremos, en los valores que los sustentan, y en los mecanismos necesarios para materializarlos. Es la sólida incorporación de la dimensión ambiental en el estudio y en la investigación en económica –y no más como un leve toque de verde en alguna disciplina optativa– tiende a llevar la comprensión de dinámicas integradas, por la propia transversalidad de la problemática.

Kenneth Boulding resume el problema de manera simple: “Para creer en crecimiento ilimitado en un mundo limitado, es preciso ser un bobo o un economista”.¹³⁰ El buen sentido indica que en un planeta con recursos limitados, la simple competencia, con cada uno corriendo para agarrar lo máximo que pudiera, constituye un absurdo sistémico. De la misma forma como estamos aprendiendo penosamente que la política exige pactos para equilibrar intereses diversos, el acceso a los recursos escasos del planeta exige pactos que respeten las necesidades

¹²⁸ Idem p. 50: “The market’s inability to solve the problem of just distribution is widely recognized, but its similar inability to solve the problem of optimal or even sustainable scale is not as widely appreciated”.

¹²⁹ Bob Goudzwaard and Harry de Lange – *Beyond Poverty and Affluence: toward an economy of care* - WCC Publications, Geneva, 1986, p. 159 e 74; El libro trae un prefacio de Maurice Strong, que coordinó la Eco-92 en Rio de Janeiro; ver también el excelente Estudio *What Next?*, no *Development Dialogue*, June 2006, Dag Hammarskjöld Foundation.

¹³⁰ “In order to believe in unlimited growth in a limited world, one has to be either a fool or an economist”. In “Göran Backstrand and Lars Ingelstam, *Global challenges and responsible lifestyles*, *What Next?*, *Development Dialogue*, June 2006, p. 125

de todos. En otros términos, precisamos extender los conceptos de democracia al control de los recursos que son, al final, de todos nosotros.

15 – La política macroeconómica

La macroeconomía constituye un área, entre todas, cercada de misterios. Sin embargo, el proceso no difiere en lo no fundamental de la administración de nuestra casa. Si queremos invertir en una cocina nueva, tenemos que ahorrar. Si invertimos sin el ahorro correspondiente, quedamos endeudados. Y lo que gastamos a cada año debe corresponder a lo que producimos, a lo que traemos para dentro de casa bajo la forma de salario, de lucro o hasta de nuestra jubilación. Si sobra, tenemos un ahorro. Si falta, tendremos que pagar al año siguiente o tomar un préstamo. O sea, la cuenta tiene que cerrar. La macroeconomía tiene que ver simplemente con la cuenta del país, y cada vez más con nuestra cuenta planetaria.

En los diversos ciclos productivos, todo tiene que cerrar, pues lo que exige esfuerzo represente un costo. Cuando decimos que la enseñanza pública y gratuita, estamos significando que el pago no es directo, es a través de los impuestos. Así, una parte de lo que producimos como sociedad es redistribuido para gasto directo bajo forma de lucros y salarios, y otra de forma indirecta bajo forma de gasto público. Si estamos interesados en informaciones comerciales sobre automóviles y compramos una revista especializada, el gasto es directo. Si nos presentan un anuncio sobre el automóvil en la televisión, el costo forma parte del presupuesto publicitario que pagamos en los diversos productos. Como lo que pagamos está diluido en los diversos productos, tenemos la impresión que es de gracia, y las empresas prefieren que así lo veamos. O sea, pagamos de forma directa, o de forma indirecta, pero pagamos. Cada producto social exige esfuerzo, es el objetivo básico de la macroeconomía es que este esfuerzo sea orientado de forma inteligente, en lo que llamamos técnicamente de “destino racional de recursos”.

¿Vale la pena que destinemos hacia la tecnología? Claro, pues el avance tecnológico permite hacer nuestro esfuerzo rendir más. En este sentido, no es apenas la fábrica, pero la educación también constituye inversiones, pues van a rendir en términos de formas más inteligentes de trabajar. La máquina fue un avance, pues pasamos por ejemplo a confeccionar ropas de manera más eficiente, haciendo nuestro esfuerzo “rendir”. La telefonía, o la Internet, nos hacen rendir más, pues en vez de transportarnos nuestros cuerpos, transportamos la información en instantes, y de forma más barata. Así aumenta nuestra productividad sistémica, y pasamos a tener más capacidad de invertir, y de obtener más productos y servicios. Vale la pena que destinemos recursos de forma que generen más recursos. La regla básica, es de buscar destinar los recursos donde van a ser más útiles en términos de la sociedad en general. Esto constituye, o debería constituir, el meollo de la política macro-económica.

Los bienes y servicios son el producto del esfuerzo de los más diversos agentes económicos. Los impactos sobre el desarrollo serán diferentes según quien se apropie de mayor volumen de la riqueza producida. Un enriquecimiento mayor de especuladores financieros tiende a trabar las actividades, al esterilizar el ahorro,

en cuanto a una mejor remuneración de pequeños productores, por ejemplo, podrá dinamizar el empleo y el mercado interno. La política macroeconómica regula esencialmente, para bien y para mal, quien se apropia del esfuerzo productivo del país.

El mecanismo macroeconómico en si no es complejo. Una parte del producto va directamente hacia las familias, bajo forma de salarios, lucros u otras rentas destinadas al consumo final. Otra parte transitará por las manos del gobierno y se transformará en consumo indirecto de las familias bajo forma de prestación de servicios públicos, educación, salud, seguridad, etc. Y una parte significativa de los recursos se transforma en inversiones, públicas o privadas, permitiendo expandir la capacidad general de producción. Finalmente, otra parte va para pagar intereses y amortización de préstamos.

¿Quién merece más producto? Hay una dimensión ética en este proceso, ligada a la necesidad de asegurarse el acceso mínimamente equilibrado de todos al producto social. No se puede, por ejemplo, dejar una persona sin acceso a un médico porque es pobre. O dejar niños sin leche bajo el pretexto que los culpados son los mecanismos económicos. El exceso de riqueza en algunas manos constituye igualmente un dilema ético, pues se origina en mecanismos económicos descontrolados y se transforma en poder político que tiende a reforzar los desequilibrios. El exceso de riqueza, como la excesiva privación, es patológico para cualquier sociedad. Volveremos a esto en el último capítulo de este ensayo.

En la dimensión propiamente económica, se considera que es bueno que las personas sean remuneradas de acuerdo con lo que contribuyen para la sociedad, recompensando así los mejores esfuerzos, y estimulándolos. El grueso de nuestros dramas, es que algunas personas, o grupos sociales, producen poco, y se apropian de mucho. El reequilibrio de la situación y la eventual corrección de los mecanismos están en el meollo de la política macro-económica.

La distinción básica a hacerse es que un agente económico puede enriquecer generando nuevas riquezas, o enriquecer apropiándose de riquezas de los otros. En nuestro “¿Qué es el capital?” utilizamos la imagen siguiente: si una persona invierte construyendo varias casas, y por alguna razón va hacia la falencia, diremos que perdió dinero. Pero el resultado práctico será la existencia de casas nuevas, donde personas concretas podrán vivir, y por lo tanto el producto social aumentó. Pero compramos dólares previendo que va a subir, y el dólar realmente sube, el dinero que ganamos corresponde a la capacidad de compra disminuida de quien los vendió: es un enriquecimiento de transferencia, la sociedad no ganó ni perdió nada. Los intermediarios financieros, por ejemplo, insisten en definir las actividades especulativas de “inversión”, cuando se trata apenas de colocaciones financieras. Técnicamente, inversión es aquel que busca el aumento de la capacidad de producción de la sociedad.

O sea, en términos micro-económicos, quien ganó dinero comprando dólares en la hora cierta quedó rico. La riqueza del país, sin embargo, no aumentó un centavo. El objetivo de la macroeconomía es destinar los recursos de la manera más

inteligentemente posible, buscando el bienestar creciente del conjunto de la población, y no jugar con la especulación. Brasil vivió largo tiempo con un tipo de proceso especulativo que es la inflación, y después con otro proceso especulativo basado en altos intereses. Los dos procesos enriquecieron minorías, pero la economía no ganó nada.

Un problema central es que nuestra teoría económica analiza de forma separada elementos que sólo adquieren sentido cuando analizados de forma articulada. Los elementos son fundamentalmente los intereses, la inflación, el cambio, la carga tributaria y el stock de la deuda. De estos elementos resultarán la renta, el consumo, la inversión, el empleo y la producción.

No cabe aquí naturalmente hacer la teoría de estas políticas, pero si explicitar la necesidad de volverse transparentes los vínculos entre las decisiones macroeconómicas y los intereses de los agentes económicos concretos que de ellas se benefician. Lo esencial en la política macroeconómica es que se trata en última instancia de instrumentos de distribución del producto social. O sea, su estudio abstracto puede interesar constructores de modelos, pero los modelos construidos raramente ayudan a entender la realidad, y mucho e menos a transformarla. En general, a propósito, el uso de los modelos sirve esencialmente para dar apariencias técnicas de racionalidad donde hay simplemente favorecer a agentes económicos elegidos. Y los intereses quedan en la sombra, lo que contribuye muy poco para la democracia.

La insuficiente comprensión de la dimensión política de los procesos macroeconómicos genera confusión. Se imagina un espacio apolítico, con decisiones técnicas basadas en la teoría económica, lo que termina por camuflar las dinámicas realmente existentes, basadas esencialmente en presiones corporativas. Así, decisiones del orden económico son tomadas por razones y criterios políticos, sin que haya para eso los mecanismos correspondientes de decisión democrática. Como esta esfera de decisiones es esencial, la propia democracia política pierde buena parte de su sentido.

Un ejemplo muy concreto es la inflación. Celso Furtado innovó al dislocar el foco de la cuestión. En vez de hacer amplias teorías sobre la dinámica de los precios, se preguntó simplemente ¿a *quien* aprovecha, el famoso *cui bono*? Constató entonces que los que tienen rendimientos fijos como los asalariados o jubilados, o también las pequeñas empresas sin posibilidad de influenciar los precios, ven sus rendimientos disminuidos con cada suba de precios. Y los que tienen rendimientos variables, como los empresarios, banqueros y otros, no precisan esperar ninguna decisión, simplemente aumentan sus precios acompañando, y si es posible manteniéndose un poco adelante, de la marea de precios. El resultado práctico es que la inflación constituye una transferencia de renta de los pobres a los ricos. Viendo a quien aprovecha, da para ver también quien la provoca. La era de la hiperinflación que vivimos durante décadas constituye un proceso escandaloso de concentración de renta en la mano de los más ricos.

Esta orientación básica, el *cui bono*, constituye un enfoque esencial. De forma general lo que hoy nos dicen es que el objetivo buscado es el bien común, por medio de la estabilidad del proceso. Un proceso estable donde los resultados económicos van a parar regularmente para el mismo bolsillo, nos hace necesariamente desconfiar de que estabilidad se trata: ¿estabilidad para quien?

La inflación se tornó clara al verificar a quien servía, o que a su vez nos hace entender que era alimentada por las grandes empresas y por los bancos. Podemos hacer un ejercicio semejante con la tasa de interés.

El período de explosión de intereses, 1994 a 2002, coincide con una fase curiosamente calificada de “estable”. El período comienza con una deuda pública del orden de 150 billones de reales, y termina con una deuda pública de más de 800 billones. O sea, algo aconteció con 650 billones de reales, aumento radical del stock de la deuda, que es pública, y que por lo tanto recae sobre cada uno de nosotros. ¿Hacia donde fue ese dinero?

Los intereses en esta fase oscilaron en la franja del 20% a 30%, habiendo llegado a 45%. Se trata no de intereses practicados en el mercado de intermediarios financieros privados (en particular en el selecto cartel de los grandes bancos), pero de los intereses pagados *a los* intermediarios financieros por el gobierno. Como los intereses que los bancos nos pagan, nosotros comunes de los mortales, son muy pequeños, el proceso de ganar dinero por los bancos se torna explícito: toman nuestros ahorros, nos remuneran, por ejemplo, en la franja del 10% al año, aplicando este dinero en títulos de gobierno a 20% o más. El gobierno tiene que pagar estos intereses a los bancos, recorriendo a los impuestos, o entonces endeudándose crecientemente. Fueron hechas las dos cosas: con el aumento de los impuestos, se pagaron intereses astronómicos a los intermediarios financieros y grandes inversores, y como no daba para pagar todos los intereses, lo que quedaba sin pagar se acrecentaba al stock de la deuda. Quien pagó los impuestos, luego la remuneración mencionada, somos nosotros. Ya pagamos, en el caso de intereses pagos; y tenemos que pagar mañana, en el caso de los intereses no pagado que se agregan a la deuda.

Como los impuestos cobrados de nosotros no eran suficientes para costear al mismo tiempo la máquina de gobierno, los diversos servicios prestados y el servicio de la deuda, se buscó aumentar la carga tributaria. Esta pasó de 25% en 1994 a 37% en 2002, un aumento de 12 puntos porcentuales. Esto representa en la fase final una cuenta anual del orden de 240 billones de reales. De este monto, 160 billones de reales representan el dinero que los contribuyentes pasaron a pagar al gobierno para que pudiese pagar intereses a los banqueros y a los grandes inversores financieros, sobre *as nuestros* ahorros. Lo que se ganaba con la inflación, se pasó a ganar con los intereses, beneficiando en general a las mismas personas. El mecanismo es simpáticamente llamado en Brasil de “*mercado*”. Y el ministro da hacienda fue felicitado por mantener la estabilidad. Observar el *cui bono*, en provecho de quien, es un enfoque esencial, y debería constituir un elemento esencial de como la ciencia económica mira hacia las cuentas. Más importante aún, como reformularlas, para que quede transparente para la sociedad quien se apropia de de que parte del producto social.

La deuda no es necesariamente mala. Si el dinero suplementario levantado fuese invertido por ejemplo en la modernización tecnológica de la pequeña y mediana empresa, o en la informatización general de las escuelas, o en el fomento de la agricultura familiar, tendríamos un gran impacto en términos de crecimiento económico, permitiendo así generar más recursos de que la deuda creada. Es así que razona, y con razón, cualquier persona que quiere abrir una empresa, pide dinero prestado, y restituye el dinero con la renta suplementaria que la empresa generó.

En el caso de nuestro endeudamiento público, sin embargo, no hubo aumento de inversiones por parte del sector público, teniendo la tasa general de inversiones estancada. Y tampoco hubo aumento de salario de los funcionarios. Por lo tanto, gran parte de los recursos transferidos bajo forma de impuestos no fue apropiada por la máquina de gobierno. O sea, la parte dominante de la deuda sirvió a un enriquecimiento sin contrapartida productiva. En otros términos, en el conjunto de las elites, el poder de los intermediarios financieros y rentistas se reforzó, y la inversión productiva se estancó, explicando a su vez la ausencia de crecimiento económico. Se generó inclusive una traba a la producción, pues muchos dueños de empresas decidieron aplicar en títulos de gobierno, bien remunerados, en vez de invertir en procesos productivos.¹³¹

En cuanto a la carga tributaria, las situaciones son diferenciadas, pues los asalariados tienen su renta declarada en la fuente, por el empleador, que tiene todo interés en declarar cada centavo, para reducir sus propios impuestos. El aumento de la carga tributaria impactó así directamente a los asalariados, que vieron su participación en la renta del país, y por lo tanto en el consumo, caer de 45 para 37% en el período. Los intermediarios financieros, por otro lado, pagan poquísimos impuestos. Así, el aumento de la carga tributaria resultó en última instancia en una transferencia, vía gobierno, de dinero de los asalariados hacia el bolsillo de los banqueros y rentistas.

Estamos aquí hablando de un aumento de la deuda de 650 billones en el período, y de transferencias de más de 100 billones de reales por año en los años más recientes, – por lo tanto de un dislocamiento radical, y profundamente regresivo, de la política macroeconómica. Y los intermediarios financieros, que antes ganaban ríos de dinero con la inflación, pasaron a ganar dinero de esta nueva forma. La concentración de la renta en el país no constituyó apenas una “herencia” del pasado: es una dinámica sumamente moderna. La desigualdad fue siendo reconstruida a cada momento.

Paralelamente, hubo un intenso proceso de privatizaciones, que envolvió más de 100 billones de reales. El dinero que entró no sirvió para disminuir la deuda, que creció, ni para aumentar las inversiones públicas, que se estancaron. ¿Para dónde fue este dinero? Fue en gran parte apropiado por quien hace inversiones

¹³¹ Rubens Ricúpero, en su tiempo en la UNCTAD, mostró como un mecanismo semejante funciona en el plano internacional. Véase el *Trade and Development Report 1998*, da UNCTAD

financieras, expandiendo el poder de los rentistas y de los intermediarios financieros. No nos referimos aquí al hecho de que las privatizaciones representaron en general negocios fabulosos para los que adquirieron bienes públicos a precios bajos. Nos referimos al hecho de que más allá de generar una deuda de 650 billones, de tener pagado ríos de dinero bajo forma de intereses en cuanto los impuestos y la deuda habían aumentando, el Estado fue descapitalizado en su stock de bienes acumulados, en la plata de la casa.

O sea, se generó un inmenso drenaje de recursos del país, públicos y privados, hacia el área de intermediación financiera, provocando trabas al proceso productivo y creando para el gobierno siguiente una gigantesca trampa.

¿Cómo fue vendido esta negociado al país? El proceso es muy interesante, y muestra la articulación de la economía con la política en general. El país salía de las tasas de inflación traumáticas. Todos quedan inmensamente aliviados. Cualquier argumento anti-inflación sería aceptado. La alta tasa de intereses fue promovida a héroe que combate la inflación.

El argumento muestra como se puede utilizar argumentos anticuados –aunque perfectamente ortodoxos en la teoría económica– para situaciones nuevas, lo que en términos científicos constituyó un fraude, pero en términos de política funciona.

¿Cuál es la relación real entre intereses e inflación? Amir Khair muestra hoy sin dificultad que en la era de la globalización, con la apertura de mercados la competencia (china en particular), ya no habría amenaza del “dragón” reaparecer, aunque aparezca amenazadoramente en todas las revistas. Además, como el cambio valoriza al real, tornando más baratas las importaciones, no hay como subir los precios en el mercado interno sin exponerse a los productos importados. O sea, en la era de la globalización, las cosas son diferentes: no precisamos de tasas de intereses elevadas para contener la inflación, pues la competencia internacional juega un papel decisivo.

Otra razón, presentada por Paul Singer, muestra que el costo elevadísimo de la tasa de interés privado (estimulado por la tasa de interés oficial) tiende a aumentar el costo de producción, y por lo tanto a favorecer la inflación, en vez de reducirla.

Un tercer argumento importante resulta de la globalización del sistema especulativo financiero: en la época de la hiperinflación, era inviable que los intermediarios financieros de Brasil participaran del sistema globalizado de especulación financiera, pues la moneda fluctuaba diariamente. La baja inflación se volvió por lo tanto necesaria a la participación de los intermediarios financieros (nacionales o transnacionales) en el casino financiero mundial. Los intermediarios financieros pasaron desde entonces a tener interés en la estabilidad de los precios, y con esto la amenaza de una “vuelta” de la inflación deja de ser realista. Sin

embargo, agitar la amenaza de la vuelta de la inflación, después de años de traumatismo monetario, continuaría a funcionar en el plano político.¹³²

El resultado es que se organizó una gigantesca transferencia del ahorro de la población hacia intermediarios financieros y rentistas que nada producen, en nombre del más alto objetivo de defender al pueblo de la inflación. El bajo crecimiento resultante sería presentado como “sacrificio necesario”. El proceso fue legal, considerando que en Brasil es aparentemente legal que los grupos financieros se organicen bajo la forma de cartel y se apropien de las políticas públicas de regulación financiera.

Además, los medios de comunicación, fueron un aliado poderoso de este proceso, cuyo análisis no era muy complejo, para quien quisiera ver. Durante ocho años fue martillada diariamente la idea que la era que analizamos representó una era de “estabilidad económica-financiera”, lo que, considerando las cifras mencionadas anteriormente, es completamente absurdo, pues quien se endeuda y descapitaliza de esta manera apenas está abriendo su propia sepultura, o del gobierno siguiente.

El caso aquí no es hablar mal de un gobierno, sobre todo porque el gobierno siguiente se vio preso en la trampa y poco puede modificarla. Lo importante para nosotros, es que para entender como se articulan la tasa de intereses, el stock de la deuda, la inflación, el cambio, la inversión y el crecimiento económico, lo que precisamos es estudiar estas macro-variables se refuerzan entre sí en el proceso económico realmente existente, y como los procesos políticos y la información de los medios refuerzan dinámicas de desequilibrio.

Esto implica estudiar la política macro-económica, no elaborando complejos modelos econométricos sobre como podrá reaccionar un misterioso personaje llamado convenientemente de “mercado”, pero estudiando concretamente como evoluciona la renta de cada uno de los agentes económicos –los beneficiarios– en el período, es explicitar como las macro-variables fueron alteradas en función de estos intereses.

No hay milagro en economía. El dramático enriquecimiento de los intermediarios financieros del país tuvo costos igualmente dramáticos en otras áreas. Siendo enriquecimiento de transferencia, no generó más riqueza. Hubo lo que se llama de esterilización del ahorro.

¹³² Un hecho que curiosamente pasó desapercibido en Brasil es que en 1993 había cerca de 40 países con inflaciones semejantes, como Israel, Argentina, Nicaragua y otros. Las hiperinflaciones cayeron todas en el período de 1993-1994, como se puede ver en las estadísticas financieras del FMI, o en los comentarios del The Economist: “Muchos países se quejan con razón de que por más que consigan bajar la inflación el Fondo (FMI) aún quiere que se reduzcan más. El sesgo del Fondo tenía probablemente sentido en 1992, cuando 44 países tenían tasas de inflación por encima del 40%, pero tiene mucho menos sentido hoy cuando apenas un par de países todavía tienen una inflación muy alta” – The Economist, July 24th 2004, p. 65; el hecho de la caída de las hiperinflaciones en decenas de países simultáneamente indica claramente que en Brasil también no fue milagro. La globalización financiera no puede convivir con monedas que cambian de tamaño diariamente y que por lo tanto trabarían la fluidez del sistema.

Decir si la economía va bien o va mal implica saber quien va bien y quien va mal en la economía. Y si quien va bien en la economía es quien tiene poder junto a los medios de comunicación, en general se crea la impresión general de que “las cosas” van bien. Con el tiempo, sin embargo, los agujeros aparecen. Por ejemplo, ¿quién va a pagar esta deuda?

Con esto se diseña la contra-tendencia necesaria: buscar reducir la tasa de interés, aumentar la masa salarial, enfrentar al poder mediático de los especuladores, tasar las ganancias financieras, abrir líneas de financiamiento de los canales oficiales hacia esferas productivas y así sucesivamente.

¿Teorías nuevas? No hay ninguna necesidad de teorías ni de modelos complejos en esta área. Además, estas elucubraciones econométricas entran en lo esencial, en lo que Galbraith llamó de “pequeños fraudes”, dando impresión de justificación técnica para lo que son opciones políticas de apropiación de recursos por determinados agentes económicos, y que reflejan muchas más relaciones de poder que racionalidad económica. Y frente a la complejidad de los cálculos, los grupos expoliados quedan imaginando que hay una racionalidad profunda donde hay, en general, sinvergüenzas. Lo que se volvió indispensable, en realidad, no son nuevas teorías sobre lo que Celso Furtado califica como “medios”, pero simplemente divulgación honesta de las ventajas y desventajas de los diferentes grupos sociales, presentando de forma organizada la participación de los diversos agentes económicos en el producto social. En este sentido, la reorientación metodológica consiste esencialmente en presentar correctamente las cuentas. Es mucho más un problema de honestidad y de transparencia que de teoría económica.

De forma general, como se trata de la cuestión esencial de quien se apropia de que parte del resultado del esfuerzo de toda la sociedad, tornar esta cuentas transparentes es vital para que los procesos democráticos tengan sentido. Se trata aquí probablemente de la articulación más significativa entre democracia económica y democracia política.

16 – La teoría de la economía mundial

Para muchos la globalización es una cosa antigua. Es no ver la profundidad de las transformaciones recientes. Es inmensa la revolución en las tecnologías de conocimiento, o sea, en la propia máquina de avanzar el conocimiento. Esto acarrea transformaciones estructurales cuyas implicaciones apenas comenzamos a entender. Para más allá de la conectividad planetaria de la Internet –todo el mundo en contacto con todo el mundo instantáneamente– los propios procesos productivos se están desplazando hacia actividades intensivas en información y conocimiento, llevando a que se junten los medios y los fines. El poder de la gran corporación se vuelve así al mismo tiempo global y capilar, con fuerte presencia política mundial, y la posibilidad de proveer, por ejemplo, mini-botellas de Coca-Cola para los pobres en los rincones más perdidos de India. No es sólo, por lo tanto, el sobrepasar de los límites nacionales para generar una economía global: es una transformación de la referencia del espacio y del tiempo del conjunto de las

actividades económicas, fragilizando los gobiernos nacionales, revigorizando el potencial de la economía local, abriendo espacio hacia nuevas soluciones en red de las organizaciones de la sociedad civil. Lo que resumimos como globalización constituye en realidad una dramática simplificación del complejo reordenamiento de las funciones territoriales que ocurren.¹³³

Somos inundados de teorías sobre la globalización. Pero aquí también la visión de conjunto es un proceso en construcción. En realidad, y del estudio de las macro-tendencias concretas (*megatrends*) que surgen visiones relativamente más claras. La financierización, por ejemplo, que vimos anteriormente, constituye una referencia importante. Igualmente importante es el desplazamiento de una parte significativa de las actividades económicas para lo que tenemos llamado de economía de conocimiento, y de forma más amplia la dominancia de los “intangibles” en los procesos productivos. Esta dominancia va inclusive definiendo otra división internacional de trabajo, en una nueva “especialización desigual” en el plano mundial. La cultura también pasó a desempeñar un papel clave en la mundialización de la economía con la formación del espacio planetario de la industria del entretenimiento, tendiendo rápidamente hacia la pasteurización –o *macdonaldización*– mundial tanto en el plano cultural como en el plano de los hábitos de consumo. La dramática expansión de la conectividad planetaria generó un nuevo novo poder político, económico y mediático mundial que son las grandes corporaciones transformaciones todavía relativamente poco analizada. Este poder a su vez está generando impactos ambientales –directamente a través da sobre-explotación de recursos y generación de modelos insustentables de consumo, e indirectamente a través de las desigualdades creadas –en que por primera vez la inercia de las dinámicas creadas sobrepasa de lejos el ritmo de las correcciones de rumbos.

El tiempo, en este proceso, no es nuestro aliado. Una serie de alteraciones planetarias, como el calentamiento global o la ruptura de las cadenas alimentarias en los océanos, está avanzando con un ritmo tal, que cuando notamos la irreversibilidad, el ponto de no retorno habrá sido sobrepasado. La comprensión política de la irreversibilidad, que es cuando los gobiernos y otros actores sociales consiguen salir de la pasividad, se sitúa más allá del horizonte temporal de corrección.

Sólo de enumerar algunas de estas macro-tendencias, ya nos damos cuenta de la profundidad de las transformaciones, del prodigioso “encogimiento” do nuestro pequeño planeta. Es un nuevo mundo que surge, no de alguna visión positiva que queramos alcanzar, pero como simple resultado de dinámicas descontroladas. Es el concepto de globalización, gigantesco cobertor que busca referirse a este conjunto de transformaciones, es general además para ayudar en la construcción de una mejor comprensión de lo que está aconteciendo.

¹³³ - No entraremos aquí en el detalle de este “reordenamiento de los espacios de desarrollo económico”, que presentamos en *Desafios da Globalização*, Ed., Vozes, Petrópolis, 1998; ver también en <http://dowbor.org>, bajo artículos online”, nuestro *Da Globalização ao Poder Local: a nova hierarquia dos espaços*, 1995

Una forma interesante de abordar un problema que es demasiado amplio y diferenciado para una visión sintética, es –en la buena tradición de Marx– intentar identificar las contradicciones que surgen.

Cuando hablamos de la prodigiosa aceleración de la historia, por ejemplo, olvidemos que la mitad de la población mundial aún vive de la agricultura familiar, que cerca de 40% cocinan con leña, que centenas de millones de personas aún intenta sobrevivir de la pesca artesanal costera. O sea, la globalización no es un proceso uniforme, por el contrario, genera un abismo profundo entre una minoría de países –y su red de empresas transnacionales– que avanza cada vez más rápido al ritmo de nuevas tecnologías, es una masa inmensa de la población mundial que se ve privada de sus formas tradicionales de sobrevivencia, pero no tienen acceso a los medios necesarios para participar de nuevo. Las poblaciones litorales del planeta ya no encuentran peces en los mares, o cada vez menos, y tampoco tienen acceso al empleo o a la renta de la millonaria pesca predatoria industrial. Poblaciones del mundo rural africano cambian sus condiciones tradicionales de sobrevivencia liquidadas por el monocultivo, del desmonte y la violencia de las guerras modernas, y se aglomeran en las ciudades, donde el pasado ya no las protege, y el presente no los recibe.

Imaginar, en este planeta que continúa a encoger, con las tendencias demográficas que conocemos, que los países ricos podrán vivir confortablemente en un tipo de condominio cerrado, previniendo atentados en los Estados Unidos, reprimiendo revueltas en Francia, abatiendo inmigrantes ilegales en las fronteras, protegiendo sus tecnologías y de vez en cuando reuniendo al G-8 para perdonar algunas deudas, forma parte de una ceguera hoy palpable.¹³⁴

Otra contradicción surge en la tensión entre el ritmo de avance de las nuevas tecnologías, y el ritmo incomparablemente más lento de la transformación cultural e institucional. ¿Se debe o no clonar seres humanos? ¿Es legítima la vigilancia electrónica de los empleados en una empresa? ¿Se debe controlar (imaginando que tendríamos el poder necesario) la manipulación genética que se generaliza? ¿Es normal la venta de las informaciones de nuestro ADN por hospitales o laboratorios de análisis? En realidad, la generalización de los conocimientos de química fina, de biología y de la física volvieron posible producir en cualquier fondo de quintal –o poco más– drogas, venenos, armas letales de diversos tipos, en cuanto su control continúa funcionando de modo antiguo. Rusia y los Estados Unidos están inundando el planeta de armas, para después vender medidas contra el terrorismo.¹³⁵ El problema es central, y envuelve en particular la destrucción

¹³⁴ El estudio sobre tendencias demográficas del planeta presentado por el FMI proyecta para los próximos años un aumento anual de 76 millones de personas, 95% del cual están en regiones pobres. IMF, *Finance and Development*, September 2006.

¹³⁵ En el período de 2000 a 2004 Rusia era responsable por 32% de exportación de armas (vendiendo viejos stocks), los Estados Unidos por 31%, Francia 8%, Inglaterra 5%, este grupo siendo responsable por tres cuartos de las exportaciones declaradas. China representa apenas 2%. El *Informe sobre el Desarrollo Humano 2005*, que trae estos números (p. 293, tabla 23) alerta por el gran volumen de exportaciones no registradas. La economía ilegal constituye un inmenso sector mal estudiado, que navega con facilidad en el espacio global descontrolado. La pseudo-legalidad también florece: Japón e Islandia matan ballenas con el pretexto de investigarlas para su protección. Nunca hubo esa investigación.

ambiental del planeta, ya que las capacidades tecnológicas de extracción de riquezas se expandieron radicalmente –véase la pesca industrial con auxilio del sistema de posicionamiento GPS– en cuanto nuestros sistemas de control continúan en la prehistoria.

Tensión semejante surge del impacto diferenciado de las nuevas tecnologías sobre el empleo, y quien dice empleo dice inserción social, derechos de acceso a políticas sociales, y cada vez más elemental sobrevivencia familiar. En el cuadro de que las Naciones Unidas tienen calificado de *jobless growth*, el desempleo no más del la ausencia de crecimiento, pero sí de la propia forma de crecimiento. Para los países más avanzados, el avance tecnológico desplaza empleos por ejemplo de las líneas de producción hacia actividades de diseño, gestión, abogacía, contabilidad, marketing –los llamados intangibles– equilibrando parcialmente el proceso. En los países en desarrollo y en el mundo en general, la dinámica se invierte, pues no sólo las personas tienen poco acceso al estrecho segmento de empleos de punta generados por las nuevas tecnologías tan protegidas, como las empresas locales sufren la inundación de productos generados con mucha tecnología y poca mano de obra, y que subsisten a la producción local. El proceso de producción de Nike en los Estados Unidos es en este sentido esclarecedor: pocos y nobles empleos en los EUA, empleo precario en Indonesia, e invasión de productos importados que generan desempleo en la industria de calzados en Franca, para dar un ejemplo.

El impacto acumulado de estas tendencias genera una tensión muy amplia, y es bastante estudiado en el planeta: la distancia entre ricos y pobres. El gran drama, naturalmente, es que en cuanto la capacidad de extracción de riqueza y renta por parte de las grandes corporaciones se expandió de forma muy acelerada con las nuevas tecnologías, los pocos instrumentos de redistribución de renta y de políticas sociales se vuelven por el contrario desmantelados. Tenemos fortísimas corporaciones mundiales para extraer la renta, pero no tenemos gobierno mundial para redistribuirla.¹³⁶

La asimetría de los avances tecnológicos en el mundo, alcanzando inclusive de forma negativa grande parte de la población mundial; el destiempo entre el avance corporativo y el desarrollo de mecanismos reguladores correspondientes; el impacto profundamente desigual sobre el empleo, generando una nueva jerarquía entre empleos de punta, empleo precario, actividades informales y actividades ilegales –estas tres macro-tendencias convergen hacia la desigualdad creciente entre países, bien como entre ricos y pobres en cada país.

¹³⁶ Los lucros de las corporaciones han sido atribuidos a la eficiencia de su gestión, lo que genera una imagen positiva. El estudio de las raíces del lucro corporativo constituye otra área de investigación en desarrollo. La extracción de un barril de petróleo en Arabia Saudita cuesta 2 dólares, las empresas lo venden a 60 dólares. No es la eficiencia de gestión lo que está en el centro, y si la fuerza política. Los lucros de las grandes instituciones de especulación financiera están directamente ligadas al control de los procesos tecnológicos y las facilidades ofrecidas por los paraísos fiscales. Se venden productos decenas de veces más caro que el costo de producción, simplemente porque se creó el “grifo” correspondiente. Otras actividades generan lucro aprovechando las fragilidades de los sistemas jurídicos. En la ausencia de la gobernanza global, las corporaciones globales navegan prácticamente sin control. Para quien no entiende el mecanismo, la tendencia es hallar a quien gana mucho dinero, debe ser bueno.

Un excelente balance se encuentra en el estudio *The Inequality Predicament*, elaborado por el Consejo Económico y Social de la ONU, diez años después de la cúpula mundial de Copenhague. La presentación va mucho más allá del concepto de pobreza, involucrando ampliamente los “indicadores no económicos de desigualdad”.

En el plano de la desigualdad económica, el resultado es que “los análisis de los patrones de desigualdad sugieren que la desigualdad de la renta y el consumo entre países se mantuvo relativamente estable durante los últimos 50 años”, lo que en sí es impresionante, dados los inmensos avances en los medios técnicos disponibles en este período. Hubo un avance en la situación de la parte más pobre de la población. Sin embargo, “profundizando el análisis, la imagen que emerge no es tan positiva. Primero, la mayor parte de la mejoría en la distribución de la renta en el mundo puede ser explicada por el rápido crecimiento económico de China y, en menor proporción, de la India, con buena parte de la transformación reflejando los sueldos de los segmentos más pobres de la sociedad a costa de los grupos de renta media en estos dos países. Según, la participación de los 10% más ricos de la población mundial aumentó de 51,6% a 53,4% del total de la renta mundial. Tercero, cuando sacamos a China y a India del análisis, los datos disponibles muestran un aumento de la desigualdad de la renta debido al efecto combinado de disparidades más elevadas de renta dentro de los países y del efecto distributivo adverso del aumento más rápido de la población en los países más pobres. Cuarto, el “gap” de renta entre los países más ricos y los más pobres aumentó en las décadas recientes”.¹³⁷

En el plano de la desigualdad económica interna de los países, los datos de la World Income Inequality Database (WIID) muestran que la desigualdad de renta interna de los países disminuyó durante las décadas de 1950, 1960 e 1970 en la mayoría de las economías desarrolladas, en desarrollo y de planeamiento central. Desde los años 1980, sin embargo, este declive se volvió más lento o se estabilizó, y dentro de numerosos países la desigualdad esta creciendo de nuevo. Es igualmente nuevo el crecimiento de la desigualdad en países desarrollados: “Un estudio de la evolución de la desigualdad económica en nueve países de la OCDE confirma en general la visión de que ocurrió un desplazamiento significativo en la distribución de renta en todos los países analizados, con la posible excepción de Canadá”.¹³⁸

América Latina continúa bien representada: “Una característica que distingue el patrón de desigualdad interna en América Latina de las otras regiones es la participación del 10% de las familias más ricas en la renta total.”...“El foso más profundo se sitúa en Brasil, donde la renta per capita del 10% más rico de la población es 32 veces a los 40% más pobres. Los niveles más bajos de desigualdad de renta en la región pueden ser encontrados en Uruguay y Costa Rica, países

¹³⁷ UN – Department of Economic and Social Affairs – *The Inequality Predicament: report on the world social situation 2005* - United Nations, New York, 2005, p. 44 – La tabla de apoyo muestra que en el período de 1960-1962 a 2000-2002, el PBI per cápita de los 20 países más ricos pasó de 11.417 dólares a 32.339 dólares (dólares constantes de 1995), en cuanto el promedio equivalente para los 20 países más pobres pasó de 212 dólares a 267 dólares. (Tabla III.2, p. 45).

¹³⁸ Idem, p. 48

donde las respectivas rentas per capita del 10% más ricos son 8,8 y 12,6 veces más elevadas que el 40% de los más pobres”.¹³⁹

Donde los progresos fueron constatados, fue gracias a programas de combate a la pobreza: “En el nivel global un progreso considerable fue hecho en la reducción de la pobreza durante las últimas dos décadas, en gran parte como resultado de programas y políticas anti-pobreza más focalizados”...”Los avances hechos en China y en India contribuyeron sustancialmente hacia una imagen positiva en el nivel global. Como estos dos países representan el 38% de la población mundial, la rápida expansión de sus economías llevó a una reducción significativa del número de personas que viven en la pobreza absoluta en el mundo; entre 1990 y 2000 este número bajó de 1,2 billones a 1,1 billón. En China, la proporción de personas viviendo con menos de 2 dólares por día cayó de 88% a 47% entre 1981 y 2001, y el número de personas que viven con menos de 1 dólar por día cayó de 634 millones a 212 millones. En India, la proporción de los que viven con menos de 2 dólares por día bajó de 90% a 80%, y el número de los que viven en extrema pobreza bajó de 382 a 359 millones”. El impacto positivo principal, por lo tanto, es claramente debido a China.¹⁴⁰

Nuestro interés principal aquí, más que en las cifras y en los respectivos dramas, está en el hecho de que ellas representan claramente la necesidad de intervenciones afirmativas, organizadas, para enfrentar la pobreza. Y como la desigualdad constituye el principal problema hoy –junto con la destrucción del medio ambiente– la ciencia económica tiende a concentrar esfuerzos mucho más amplios en la comprensión de las políticas activas de combate a la pobreza.

Un segundo punto, es que no basta observar hacia los mecanismos económicos, pues la desigualdad constituye un proceso mucho más amplio. “Tal vez aún más importante que los crecientes niveles de pobreza y la emergencia y arraigamiento (*entrenchment*) de nuevos patrones de pobreza en numerosos países. Transformaciones dignas de mención incluyen una tendencia creciente del ciclo de personas de adentro hacia fuera de la pobreza, un aumento de la pobreza urbana y el estancamiento en la pobreza rural, bien como un aumento en la proporción de trabajadores informales entre los pobres urbanos y gran parte de los pobres desempleados.(...)De todas las desigualdades dentro y entre naciones, la imposibilidad de una porción creciente de población del mundo que busca empleo de encontrarlo lo constituye tal vez el hecho de implicaciones más profundas”.¹⁴¹

Los datos mencionados arriba se refieren a la distribución de la renta. La investigación de WIDER (*World Institute for Development Economics Research*), de la Universidad de las Naciones Unidas, apunta hacia otro drama, que es el de la concentración de la riqueza acumulada. En realidad, las dos metodologías están vinculadas, pues a la renta mayor de los más ricos permite que acumulen más propiedades, más actividades financieras, en cuanto los pobres se estancan. Así, la riqueza acumulada (“*net worth: the value of physical and financial assets less*

¹³⁹ Idem, p. 49-50

¹⁴⁰ Idem, p. 51

¹⁴¹ idem, p. 54-55

debts”, lo que equivale a lo que el informe define como “*a comprehensive concept of household wealth*”), la riqueza familiar acumulada, tiende a polarizar aun más la sociedad, y lleva en particular a la formación de gigantescas fortunas que poco tienen que ver con la contribución que estas personas o familias dieron hacia la producción de la riqueza social.¹⁴²

La riqueza familiar acumulada es estimada en 125 trillones de dólares para el año 2000, equivaliendo a 144 mil dólares por persona en los EUA, 181 mil en Japón, 1.100 dólares en India, 1.400 en Indonesia. Esta apropiación de la riqueza diseña una geo-economía del tipo “Alfaville-Alfavela”: “La distribución regional de riqueza acumulada (*asset holdings*) muestra una riqueza pesadamente concentrada en América del Norte, Europa, y países de Asia de alta renta, que juntos representan casi 90% de la riqueza global. A pesar de que América de Norte tiene apenas 6% de la población mundial adulta, posee 34% de la riqueza familiar.”

Es natural que la acumulación de riqueza dentro de los países siga la misma tendencia, pues las familias más ricas tienden a poder acumular más. El foso interno de los países se agrava y por lo tanto: “La parte de los 10% más ricos varía de 40% en China a 70% y más en los Estados Unidos y algunos otros países”...” Nuestros resultados muestran que el decil superior de riqueza era dueño de 85% de la riqueza global en el año 2000. El 2% de adultos más ricos del mundo tenían más de la mitad de la riqueza global, y el 1% más rico detenta el 40% de toda la riqueza familiar. En contraste, la mitad de debajo de la población adulta mundial detenta meramente el 1% de la riqueza global. El valor Gini para la riqueza global fue estimado en 89, el mismo valor Gini sería obtenido si 100 dólares fuesen distribuidos entre 100 personas de tal manera que una persona recibiese 90 dólares, y los 99 restantes 10 centavos cada una”.

Curiosamente, cuando se habla en distribución de la renta, en impuesto sobre la fortuna, en impuesto sobre la herencia, los medios hablan de populismo y demagogia. No ver los dramas que se aumentaron con las dinámicas actuales es ser peligrosamente ciego.

No sólo precisamos observar las dinámicas sociales de manera más amplia, como tenemos que volver a dar una importancia central hacia la organización de los procesos decisorios participativos: “La agenda del *trabajo decente* busca enfrentar numerosos desafíos que surgen de la globalización, inclusive la pérdida de empleo, la distribución inicua de los beneficios y, la desorganización (*disruption*) que fue causada en la vida de tantas personas. Responder a estos desafíos exigirá la participación de actores en todos los niveles”.¹⁴³

¹⁴² James Davies, Susana Sandström, Anthony Shorrocks, and Edward N. Wolff - The Global Distribution of Household Wealth - 2006, II – www.Wider.unu.edu/bewsletter/newsletter

¹⁴³ *The Inequality Predicament*, p. 58 – El Informe no tiene dudas en cuanto a la necesidad de políticas organizadas de intervención: “El mercado global opera con ventajas para los países más ricos; los países pobres tienen menos chances de beneficiarse con la globalización y son más vulnerables a sus riesgos y errores”.(p. 43)

El desafío mayor continúa muy próximo de lo que Samir Amin ya presentó hace décadas: la economía se globaliza, en cuanto los instrumentos de intervención continúan siendo instrumentos de resolución parcial de problemas entre naciones – no tenemos nada que se asemeje a un gobierno mundial. La formación de bloques es un paliativo, o un camino para la construcción más amplia. Los Estados Unidos se presentan claramente como candidatos a “regulador mundial”, pero si una nación manda en las otras claramente no es la solución.

Aparece un eje interesante de alternativas en el conjunto de las iniciativas ligadas al Foro Social Mundial. Es el primer intento planetario de construirse un sistema de protección del planeta y de reorientación de los rumbos de desarrollo y envuelve decenas de millares de organizaciones de la sociedad civil, con creciente –aunque frágil– presencia en las decisiones de los respectivos países y de las organizaciones internacionales. Lo que ha aparecido en la prensa en general es el evento anual, y con profunda deformación, pero la realidad es se está constituyendo una red interactiva extremadamente ágil de defensa de derechos, de denuncias de manipulación de los medios, de informaciones ambientales –la lista es interminable– que está generando un espacio de articulación global nuevo.

En otro nivel, hay investigaciones que desdoblan sobre la construcción de una red interactiva planetaria en las más variadas áreas: hoy cualquier hospital medio tiene acuerdos de intercambio de médicos, las universidades están creando redes de cooperación científica –la PUC de São Paulo tuvo en un año 1600 acciones de cooperación internacional– las ciudades se están constituyendo en redes que permiten intercambio de innovaciones de gestión y así sucesivamente. Así, aunque nuestra atención en el área de la economía mundial continúe concentrándose en los ministerios de relaciones exteriores, en el comercio internacional, en las corporaciones transnacionales y en las organizaciones multilaterales, la conectividad moderna está generando un tejido económico mundial extremadamente denso de micro-relaciones internacionales originadas en millones de instituciones.

Un análisis de esta evolución es presentado en el libro *Re-imagining Political Community*, que trabaja en la línea de la teoría de la democracia internacional.¹⁴⁴

Antes que todo, tenemos el hecho mayor de la ausencia de mecanismos internacionales y democráticos de decisión: “Mismo que la democracia haya conseguido resultados significativos en el proceso de gobernanza del Estado, aun deja de ser aplicada en la gestión de relaciones entre Estados en lo que se refiere a problemas regionales y globales”. El problema de la gobernanza global emerge así como una cuestión central: “Hoy la comunidad internacional busca desesperadamente un nuevo equilibrio político global. Para algunos, lo ideal sería un orden mundial donde algunas centenas de grandes empresas dictasen las normas destinadas a avanzar a favor de sus propios intereses a un panorama de Estados fuertes y poderosos...El equilibrio de poder se desplazó en favor del

¹⁴⁴ Trabajo organizado por Daniele Archibugi, David Held e Martin Köhler – *Re-imagining Political Community: Studies in Cosmopolitan Democracy*, Stanford University Press, California 1998. Las citas son extraídas esencialmente de las contribuciones contribuições de David Held e de James Rosenau

capital, relativamente tanto en los gobiernos nacionales como en los movimientos laborales nacionales. Como resultado, la autonomía de los gobiernos democráticamente electos han sido crecientemente restringida por fuentes de poder económico no representativas y no electas”. Los autores citan una declaración del jefe de la Coca-Cola sobre este “desplazamiento del poder”: “Para decirlo cándidamente, creo que este desplazamiento llevará a un futuro en que las instituciones con la mayor influencia serán por lejos las empresas. Es la corporación asumiendo su papel de poder político dominante.”¹⁴⁵

La esperanza de los autores va en el sentido del potencial de la conectividad de la inmensa diversidad de instituciones: Las cuestiones colocadas por el rápido crecimiento de complejas inter-conexiones e inter-relaciones de estados y sociedades, y por la evidente intersección de fuerzas y proceso nacionales e internacionales, continúan ampliamente inexploradas”, y se coloca la cuestión de “a que punto el estado-nación puede continuar en el centro del pensamiento democrático”.

Esta visión apunta hacia los procesos democráticos a partir de la base de la sociedad: “Ya que las necesidades y deseos de la población se expresen más efectivamente a través de la acción organizada, la explosión organizacional de nuestro tiempo no es menos importante que la explosión demográfica...La proliferación de las organizaciones penetra todos los niveles de la actividad humana –de las organizaciones de barrio, grupos comunitarios, redes regionales, Estados nacionales y regímenes transnacionales hasta el sistema internacional”.

Emerge así otra filosofía de ordenamiento de las instituciones: “Para adquirir la legitimidad y apoyo que necesitan para durar, es más probable que mecanismos de gobernanza que funcionan evolucionando a partir de abajo más que de arriba. Como tales, como mecanismos que consiguen generar el consentimiento de los gobernados, son sistemas auto-organizados, ordenados de direccionamiento que se desenvuelven a través de las necesidades compartidas de los grupos y con la presencia de desarrollos que llevan la generación y aceptación de instrumentos compartidos de control.” En la visión de los autores, se trata de apoyar esta dinámica de forma organizada.¹⁴⁶

Así, la agenda teórica de la economía mundial nos lleva hacia la cuestión de la gobernanza democrática planetaria, con la elaboración de propuestas políticas pro-activas, enfrentando las dos principales macro-tendencias del sistema que es el deterioro ambiental y la desigualdad, además de fuertemente articuladas. Los elementos que constituyen el proceso de globalización-financierización de la economía, jerarquización del trabajo, poder corporativo, concentración del control mundial de la información y otros –precisan ser trabajados en esta línea de

¹⁴⁵ Idem, páginas 18 e 42

¹⁴⁶ Vale la pena ver el original: “In order to acquire the legitimacy and support they need to endure, successful mechanisms of governance are more likely to evolve out of bottom-up than top-down processes. As such, as mechanisms that manage to evoke the consent of the governed, they are self-organizing systems, steering arrangements that develop through the shared need of groups and the presence of developments that conduce to the generation and acceptance of shared instruments of control” - p. 33

reconstrucción de los ejes críticos de sobrevivencia. La fragilización de la ONU, en particular, en esta fase en que se aumentan amenazas globales, y en la que necesitamos vitalmente de procesos democráticos de decisión, simplemente asusta.

Con la globalización de la economía sin la correspondiente globalización de los mecanismos democráticos de decisión, es una inmensa parte de las actividades económicas que escapa a cualquier control. La expansión de organizaciones de la sociedad civil que actúan en el espacio planetario y buscan articular los intereses sociales compensa apenas parcialmente el vacío institucional creado.

17 – El paradigma de la colaboración

El desplazamiento sísmico más importante en la teoría económica se refiere al gradual agotamiento de la competencia como principal instrumento de regulación económica, más allá del principal concepto en el análisis de la motivación de la fuerza propulsora que estaría por detrás de nuestras decisiones económicas.

La visión heredada, es que si nos esforzamos todos lo máximo posible para obtener lo máximo de ventaja personal en la carrera económica, en el conjunto todo va a avanzar más rápido. Mezclando la visión de Adam Smith sobre la suma de ventajas individuales, de Jeremy Bentham y Stuart Mill sobre el utilitarismo, y de Charles Darwin sobre la sobrevivencia del más apto, generamos un tipo de guerra de todos contra todos, lo que los americanos llaman de *global rat race*, que está agotándose como mecanismo regulador, y que está inclusive llevándonos a impasses planetarios cada vez más inquietantes.

Lo que está despuntando con cada vez más fuerza, es que somos condenados, si quisiéramos sobrevivir, a desarrollar formas inteligentes de articulación entre los diversos objetivos económicos, sociales, ambientales y culturales y consecuentemente formas inteligentes de colaboración entre los diversos actores que participan de la construcción social de estos objetivos. El desplazamiento sísmico consiste en la gradual sustitución del paradigma de la competencia por el paradigma de la colaboración.

Hazel Henderson cuenta como “entró” a la economía. En Nueva York los departamentos eran equipados con pequeños incineradores. Resolvía problemas individuales, pero el resultado era ropa sucia en los varas de todos, chicos sucios en los parques donde el polvo negro se depositaba, enfermedades respiratorias, etc. Cuando protestó frente a las autoridades, le fue explicado que los incineradores generaban empleos, dinamizando la economía. Hazel quedó perpleja: ¿construir con mucho esfuerzo cosas inútiles o nocivas, es bueno porque dinamiza la economía? ¿Y el esfuerzo de las madres que lavan la ropa y los hijos no es costo porque no cuenta? No fue la máquina económica que acabó con los incineradores, y sin el movimiento de madres organizadas en torno sus intereses.

Hazel se volvió hacia la economía, llegando gradualmente a la visión que hoy expone en su libro *Construyendo un mundo donde todos ganen*, en torno del hoy

popular concepto de *win-win*.¹⁴⁷ La idea básica es simple, y se refleja en la popular imagen de dos burros empujando en direcciones opuestas alcanzar cada uno su montón de heno, y que descubren lo obvio: comen juntos el primero, y después comen juntos el segundo. Según Hazel, “las redes de la actual era de la información funcionan mejor en base a principios en que todos ganen (*win-win*), pero aún son dominadas por el paradigma de la guerra económica global”.¹⁴⁸

“Construyendo un mundo donde todos ganen explora el escenario y mapea la colisión entre el paradigma del crecimiento económico externamente focalizado y tecnológicamente accionado, que culminó en una guerra económica global insustentable, y la ascensión de preocupaciones globales populares en el paradigma emergente y en los movimientos a favor del desarrollo humano sustentable...Una transformación sistémica del paradigma de maximización de la competencia económica global y del crecimiento del producto nacional bruto hacia un paradigma de desarrollo más competitivo, sustentable – lo que, en épocas más antiguas, habría exigido centenas de años–, y por lo menos posible en el sistema mundial interdependiente y en rápida evolución de los días de hoy.”¹⁴⁹

Hay una dimensión que va inclusive más allá de la ética en el proceso: la colaboración para crear cosas nuevas o simplemente útiles es una de las fuentes más importantes de placer. El concepto moderno de liderazgo, inclusive, evolucionó de la visión del jefe que da órdenes hacia la visión de coordinador que organiza procesos solidarios. El sentimiento de realización de un equipo que terminó un trabajo bien hecho es muy grande.¹⁵⁰

El mundo, naturalmente, no es un mar de rosas, y tiende a predominar a astucia burra de quien ve en los procesos solidarios una oportunidad de aumentar as sus propias ventajas: la colaboración, para esta gente, consiste en hacer con que los otros colaboren para sus lucros. La visión de la lucha por la sobrevivencia del más

¹⁴⁷ Hazel Henderson – *Construindo um mundo onde todos ganhem* (Building a Win-Win World), ed. Cultrix, São Paulo 1996, www.pensamento-cultrix.com.br

¹⁴⁸ *id.*, *ibid.*, p. 293 – Es interesante ver también el texto de Daniel Cohen, en *La Mondialisation et ses ennemis*, sobre esta defasaje entre la economía real y las instituciones: “La mejor manera, en principio, de encontrar una idea nueva para resolver un problema dado es de coordinar la investigación de los que la desarrollan y, una vez realizado el descubrimiento colocarlo a disposición de todos. El “buen” modelo de referencia aquí no es de mercado, pero lo da la investigación académica que recompensa por diversas distinciones “buen investigador”, al mismo tiempo que deja sus descubrimientos libres para todos. El sistema de propiedad intelectual conduce a hacer exactamente lo contrario. Los equipos que compiten en la misma área, por un determinado medicamento por ejemplo, no comparten sus conocimientos, y una vez realizado el descubrimiento será la propiedad exclusiva de quien lo realizó primero. Tenemos aquí, para el mundo moderno, una idea que Marx había enunciado, de una contradicción entre el desarrollo de las fuerzas productivas, aquí de la innovación de las relaciones de propiedad” – p. 228

¹⁴⁹ Henderson, *ibid.*, p. 19 e 24

¹⁵⁰ El texto ya mencionado de Frey e Stutzer desarrolla este tema: “Las personas tienen tendencia a sentirse felices no solo por el resultado sino también por el propio proceso...Scitovsky propone que ‘la diferencia entre gustar o no gustar del trabajo que se hace puede ser más importante de lo que la diferencia en la satisfacción económica generada por las disparidades en nuestra renta. Las personas pueden también sentirse más satisfechas al actuar de manera correcta y ser honestas, independientemente del resultado...Así la utilidad es cosechada del proceso de tomas de decisión pero más allá del resultado generado”. (*Thus utility is reaped from the decision-making process itself over and above the outcome generated.*) – *Happiness and Economics*, op. cit., p. 153

apto está sin duda generalizada. Impregna la escuela con sus luchas por el primer lugar o la mejor nota, la competencia por la sobrevivencia que representa el ingreso a la universidad, aparece en cada programa de televisión. La idea es “vencer” a los otros, aunque la batalla sea fútil, y los resultados malos para todos.

Vale la pena citar aquí el aporte de David Korten, en su libro *El Mundo Pos-Corporativo*. Korten parte de la comprensión que tuvo de las limitaciones de la visión biológica del mundo como un espacio de competencia por la sobrevivencia de las especies: en realidad, el pájaro que come la fruta disemina la semilla, la raíz que nace precisa de los microorganismos para asimilar el nitrógeno y así sucesivamente. O sea, la dimensión de colaboración es ampliamente dominante en el proceso, y asegura que a vida en el planeta se desarrolle de forma sistémica. No se “archiva” la competencia, que es real: se trata de entender la presencia mayor de la dimensión cooperativa.

En la visión de Korten, el mercado, dentro de condiciones muy precisas, puede constituir un ambiente de colaboración sistémica, pero no es lo que acontece en la economía real: “Los mercados, constituyen una institución humana notable para agregar las elecciones de muchos individuos para conseguir un destino eficiente y equitativo de recursos productivos con el fin de responder a las necesidades humanas. Su función, sin embargo, depende de la presencia de numerosas condiciones críticas. Reconociendo el poder del ideal de mercado, el capitalismo se viste con una retórica de mercado. Pero busca apenas su propio crecimiento, y así sus instituciones procuran destruir sistemáticamente las funciones saludables de mercado. Eliminan las reglamentaciones que protegen los intereses humanos y ambientales, remueven fronteras económicas para colocarse más allá del alcance del Estado, niegan a los consumidores acceso a informaciones esenciales, buscan monopolizar tecnologías benéficas, y utilizan fusiones, adquisiciones, alianzas estratégicas y otras prácticas anticompetitivas para minar la capacidad del mercado de auto-organizarse”.¹⁵¹

La realidad es que la economía está cambiando, en general más rápidamente que nuestra capacidad de organizarla. Las actividades hoy se vuelven mucho más amplias, complejas e interactivas, haciendo con las economías solidarias, materializadas en el capital social, sean cada vez más importantes. En las grandes empresas, esta necesidad en general ya fue comprendida, llevando a la deducción del abanico jerárquico, la organización de equipos y así sucesivamente. A partir de los años 1980, se amplió la comprensión de la necesidad de colaboración ya no sólo *dentro* de la empresa, pero sí entre empresas, dando lugar a conceptos como “capitalismo de alianzas”, “arreglos de cooperación” inter-empresariales, *managed market* y así sucesivamente.

En el plano de las empresas, el libro que marcó un desplazamiento de la visión es *Alliance Capitalism*, de Michael Gerlach, que analiza las formas realmente existentes de colaboración inter-empresarial, en particular en Japón, y sugiere que “la teoría económica puede y debe enfrentar los límites de los mercados

¹⁵¹ David Korten – *The Post-Corporate World* – Berrett-Koehler, San Francisco, 1999., p. 62 – Edición brasileira por la Editora. Vozes, Petrópolis, 2003

atomizados y anónimos, buscando explicar las formas institucionales que se desarrollan en las economías modernas para vencer estas limitaciones. Particularmente interesante ha sido el papel de las contrataciones de largo plazo y la organización corporativa como alternativas a los mercados competitivos. Los mercados y las empresas capitalistas son vistas, así, no como entidades aisladas que siguen su propia lógica, pero sí como arreglos institucionales complejos insertados en el orden legal de la sociedad y en las reglas básicas bajo las cuales los actores operan.”¹⁵²

En la *Tercera Italia* se formó la comprensión de que más allá de los procesos solidarios inter-empresariales, sería útil organizar la colaboración con iniciativas públicas y del Tercer Sector que pueden generar economías que son externas a la empresa, pero internas a una región, tornando al trabajo de todos más productivo. El libro de Carlo Trigiglia, citado arriba, representa bien esta comprensión de territorio como espacio de construcción de acuerdos de colaboración.

Esta dimensión práctica está apoyada en cambios estructurales de los procesos de reproducción social vistos a lo largo de este ensayo. Al tornarse el conocimiento crecientemente el principal factor de productividad, y ya que el conocimiento compartido no saca conocimiento de nadie, por el contrario tiende a multiplicarse, la evolución natural no es la de encerrarnos en un bosque de patentes y prohibiciones, pero sí de crear ambientes de colaboración abiertos, como vemos por ejemplo en el caso de Linux, de Wikipedia, o en las formas de colaboración de la Pastoral de la Niñez. La guerra basada en “esto es mío” no tiene sentido cuando se trata de conocimiento.

Otra dinámica que torna la colaboración mucho más presente es la conectividad: es tan fácil colaborar inclusive entre agentes muy distantes, que la idea medieval del castillo aislado y autosuficiente se vuelve cada vez más ridícula, como se torna cada vez más limitada la visión de la empresa con su “capitán” empresario, yendo a la lucha contra todos, cerrando sus secretos. Las redes inter-universitarias de colaboración en este sentido están demostrando caminos más inteligentes y modernos, aunque el grueso del mundo universitario tienda también a protegerse en sus torres.

Una tercera dinámica está ligada a nuestra forma básica de organización demográfica, la ciudad, con su entorno rural. Ya no somos poblaciones rurales dispersas, y mismo los espacios rurales pertenecen a un proceso de modernización “rurbano”, como han definido los investigadores de Unicamp. En este sentido, como vimos, cada ciudad con su entorno pasa a constituir una unidad de acumulación económica que será más o menos productiva, como sistema, según

¹⁵² Michael L. Gerlach – *Alliance Capitalism* – University of California Press, Berkeley, 1992, p. 39 – Gerlach constata que los intercambios propiamente basados en el espacio anónimo del mercado “en la práctica se vuelven raras y limitadas a una porción relativamente estrecha de transiciones rutinarias” (p. 41); ver también los trabajos de James E. Austin, *The collaboration Challenge*, publicado pela Drucker Foundation, bien como la visión institucionalista de Douglass C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, 1990

consiga o no organizarse en un espacio de colaboración y coherente dentro de su territorio y en la región donde está situada.

En fin, una cuarta dinámica que también vimos arriba está ligada al desplazamiento de composición intersectorial de las actividades económicas, cada vez más centradas en políticas sociales como salud, educación, cultura, información, tiempo libre y otros. Estas actividades, mucho más de que la producción industrial, envuelven procesos de colaboración intensos, no se regulan adecuadamente por el lucro, y dependen vitalmente de la constitución del capital social y de procesos participativos de decisión. La resistencia a formas más modernas de gestión es natural. Años atrás, hubo grandes luchas contra la vacuna obligatoria de los niños, en nombre de la libertad de cada uno decidir según sus preferencias. Naturalmente, vacunar a una parte de la población no erradica ninguna enfermedad.

Estas cuatro macro-tendencias, de la economía del conocimiento, de la conectividad, de la urbanización y de la primacía de lo social, generan condiciones profundamente renovadas en el conjunto del proceso de reproducción social, y las viejas prácticas que privilegian la competencia, el secreto, los clubes cerrados, constituyen la aplicación de una ideología económica antigua a una realidad nueva. O sea, el paradigma de la colaboración, más allá de constituir una visión ética, y de materializar valores de las personas que quieren gozar una vida agradable, trabajar de manera inteligente e útil, en vez de tener que matar un león por día, – constituye hoy buen sentido económico en términos de resultados hacia el conjunto de la sociedad.

Volviendo al principio, la “rentabilidad social” de la que habla Celso Furtado, la colaboración tiene que ser en torno al objetivo simple del destino racional de recursos en función de la calidad de la vida social.

Hoy, sin duda las grandes empresas de medicamentos tienen entre ellos arreglos que le permiten realizar lucros fabulosos, al restringir el acceso a la libre fabricación de las drogas, lo que a su vez permite elevar los precios. Los banqueros en Brasil colaboran intensamente en el mantenimiento de un sistema de restricción al crédito, de intereses elevados y de tarifas carísimas, lo que les permite drenar gran parte de la riqueza producida por la sociedad, sin precisar contribuir para producirla. Los grandes grupos de los medios de comunicación colaboran con las grandes empresas que compran espacio publicitario, y adaptan el contenido de la información a los intereses empresariales. Los ejemplos no faltan de este tipo de círculos cerrados en torno de intereses minoritarios.

Putnam resume bien la cuestión, en su *Bowling Alone* ya citado, al recordar que el Ku Klux Klan es una organización de la sociedad civil, pero cuyo objetivo es *excluir* a un segmento de la sociedad, en vez de *incluir* de forma equilibrada los diversos intereses. Esto no es colaboración, es corporativismo en su peor manifestación. O sea, la construcción de los procesos de colaboración necesarios a una economía moderna pasa por romper los diversos tipos de fortificaciones que constituyen los carteles, trustes y otros clubes de ricos que desequilibran el

desarrollo. No hay como escapar a la búsqueda activa de procesos más democráticos, descentralizados y participativos.

Korten busca soluciones en la articulación de los espacios de desarrollo local, donde los agentes económicos se conocen y pueden construir sistemas de colaboración: “Resolver la crisis depende de movilización de la sociedad civil para rescatar el poder que las corporaciones y los mercados financieros globales usurparon. Nuestra mayor esperanza para el futuro está con economías apropiadas y generadas localmente que se apoyen predominantemente en recursos locales para responder a las necesidades de vida locales de sus miembros en formas que mantienen un equilibrio con la tierra. Un tal desplazamiento en las estructuras institucionales y prioridades podrá abrir camino hacia la eliminación de la escasez y extrema desigualdad de las experiencias humanas, instituyendo una verdadera democracia ciudadana, y liberando un potencial presentemente no realizado de crecimiento y creatividad individuales y colectivos.”¹⁵³

No hay soluciones simples en esta área, pero el paradigma de la colaboración abre sin duda una visión renovada, donde la simple competencia no resuelve, y los mercados se vuelven cada vez menos operantes. La visión envuelve el rescate del planeamiento, mecanismos de gestión participativa local, articulaciones inter-empresariales, y *también* mecanismos tradicionales de mercado donde aún son útiles, más allá de mecanismos de concertación internacional cada vez más necesarios, apuntando en el conjunto hacia una articulación diversos mecanismos de regulación en vez de las alternativas simplificadas en torno de *estatización* versus *privatización*.¹⁵⁴

Nuestra intuición simplificada –aquellos argumentos no explicitados pero poderosos que tenemos en algún lugar profundo de nuestra cabeza– nos sugiere que la política no es funcional, y que la economía de mercado, al definir reglas de juego igualitarias para todos los agentes económicos, aun constituye el mejor mecanismo de regulación. La realidad es que la propia política está mudando, evolucionando hacia la democracia participativa, en cuanto los mecanismos de mercado sobreviven en espacios cada vez más limitados de la economía tradicional, sustituidos por la fuerza de las articulaciones corporativas. La democracia económica constituye un complemento necesario que puede racionalizar tanto la política como la economía.

18 – La economía de las organizaciones de la sociedad civil

El paradigma de la colaboración se materializa particularmente en las organizaciones de la sociedad civil, en el llamado “tercer sector”, área que engloba un conjunto de comportamientos que no se definen por los paradigmas tradicionales de la búsqueda del lucro o de la autoridad estatal.

¹⁵³ - Korten, op. cit. p. 7

¹⁵⁴ - El segmento de la articulación de los mecanismos de regulación fue desarrollado en nuestro *A Reprodução Social*, vol. II

La fragilidad de las definiciones conceptuales en esta área comienza con el nombre colocado anteriormente, “sociedad civil”. No entraremos en este debate, pues la enorme diversidad de actividades colocadas bajo esta etiqueta desafía cualquier definición precisa. Basta decir aquí que nos referimos a las organizaciones de la sociedad civil, organizaciones no gubernamentales comunitarias y así sucesivamente. En realidad, continuamos a definir toda esta área por el “no”, sea nuestra terminología (no-gubernamental) o en la terminología americana (*non-profit*, por lo tanto no empresarial), o aun en el concepto de “Tercer Sector” (por lo tanto ni Estado ni empresa). Hasta estas diversas áreas de actividad que surgen con fuerza adquieren formatos más claros, serán definidas relativamente a las entidades que entendemos de manera razonablemente clara, – el Estado y la empresa– aunque por exclusión.

Para los economistas, esta área es una molestia. El Estado tiene una lógica definida por el derecho público administrativo. Su producto es contabilizado a través de cuanto cuesta. Las empresas tienen otra lógica, pero igualmente clara, que es de ganar dinero, se rigen por el derecho comercial, y su contribución es evaluada por el valor agregado. El Tercer Sector perturba estas lógicas. Sus iniciativas nacen del movimiento espontáneo de un grupo de persona preocupadas con un problema social que no encuentra soluciones aparentes ni en el Estado ni en la empresa, y que se organizan hacia dar una respuesta.

Esta área tiene una definición legal muy frágil; se apoya en legislación referente a las asociaciones sin fines lucrativos, en algunos casos adquiere forma de Oscip (Organizaciones de la Sociedad Civil de Interés Público), en otros puede adoptar la forma de una cooperativa, en otras también de empresa auto-administrada, en la línea de un nuevo eje que ha sido llamado de economía solidaria.¹⁵⁵ Sumar sus costos no siempre es representativo, pues se apoya fuertemente en el voluntariado, en donaciones de diversos tipos. Evaluar su producto es más complejo aún: Greenpeace desempeña una inmensa función de protección ambiental, pero como no monetizamos el medio ambiente, siquiera sabríamos definir el valor del que se salva. Nadie contabiliza la contribución de la Pastoral de la Niñez para el PBI, y sin embargo, si sumáramos los días de trabajo que las familias dejan de perder, los medicamentos que no precisarían comprar, o las hospitalizaciones evitadas, tendríamos sin duda una contribución impresionante hacia la productividad sistémica de innumerables regiones. Las organizaciones de derechos humanos desempeñan una función vital frente a la felicidad con la cual los gobiernos o las corporaciones los violan, pero nadie sabrá contabilizar sus aportes.

En la base de la cuestión, está el hecho de que derechos no organizados no se materializan. El Estado constituye una entidad estructurada, como es el caso de la unidad empresarial. La sociedad civil puede ser numerosa, pero es dispersa en términos de intereses diversificados, y sobre todo difusos. Un plebiscito sobre la preservación de la Amazonia recogiera seguramente la casi unanimidad nacional, pero lo que predomina es el interés puntual y organizado de una maderera, o de una empresa productora de soja. El interés fortísimo pero difuso de la población no se transforma en acción concreta, a no ser que las personas interesadas en una

¹⁵⁵ Paul I. Singer – *Introdução à Economia solidária* - São Paulo, Ed. Perseu Abramo, 2002

cuestión determinada tenían alguien que las represente, haga las investigaciones correspondientes, divulgue la problemática en los medios sabía hacer una interpelación jurídica. Así, la flexibilidad de creación de entidades que nos ayuden a organizar intereses que son difusos pero esenciales, se volvió vital para el funcionamiento de la sociedad.

La contribución política de este tipo de instituciones ha sido criticada. Una empresa que desarrolla una actividad que generará empleos, aunque teniendo fuerte impacto ambiental, cree que no tiene más cuentas a prestar. ¿Quién eligió la asociación ambientalista que inventa la protesta? En realidad, la fuerza de la organización de la sociedad civil está en el hecho de que su única fuerza viene del apoyo social que despierta. Ocupa su espacio no por la fuerza financiera, o por la amenaza de multa, pero sí por el respeto que merece. En este sentido es un instrumento profundamente democrático, que viene a complementar de forma esencial los mecanismos tradicionales de gestión social.

Lester Salamon, de la John Hopkins University, enfrentó la tarea ardua de sistematizar datos sobre el tercer sector, orientando una investigación internacional que constituye el estudio básico que hoy nos permite situarnos. Un primer punto a levantarse es el peso relativo de estas actividades, que muchos aun ven como marginal: en los países desarrollados, representan 7% de la mano de obra, y si acrecentáramos el voluntariado, llegamos a 10%. Es el equivalente a la totalidad de la mano de obra industrial en los Estados Unidos, por ejemplo, que hoy emplea menos del 10% de los trabajadores. En América Latina, este sector aun es débil, representando respectivamente 2,2% e 3%. Para Brasil, las cifras correspondientes son de 2,2 e 2,5.¹⁵⁶

Para muchos, las actividades de la sociedad civil organizada simplemente desresponsabilizan al Estado de sus obligaciones, para otros constituyen una “curita” para los descontroles corporativos. Por lo tanto, su “no-lugar” económico corresponde también un “no-lugar” político. Estas simplificaciones tienen que ver en realidad con el hecho de proyectarnos a nuestra guerra ideológica del siglo XX sobre los nuevos procesos: de un lado nos aferramos a las obligaciones del Estado, sin reflejar a que punto son exequibles; por el otro, como en las visiones de Milton Friedmann, se trata de un desvío de dinero que debería ir hacia el bolsillo de los dirigentes empresariales y de los accionistas. La realidad es que las fuentes de renta de las organizaciones de la sociedad civil en Brasil son del orden de 15,5% del sector público, 10,7% de la filantropía empresarial, y 73,8% de recursos propios, oriundos de pagar por los servicios que prestan.¹⁵⁷

La subestimación de la contribución productiva de las OSC vienen de hecho de sus aportes ser en gran parte en el área de la economía no-monetaria, y forma parte por lo tanto de la deformación que sufre la medición de los resultados. En cuanto nos volcamos hacia la calidad de vida de manera amplia, y no apenas hacia el

¹⁵⁶ Lester Salamon et al., *Global Civil Society: dimensions of the nonprofit sector*, p. 387 e ss., datos correspondientes a 1995 – el capítulo sobre Brasil, orientado por Leilah Landim, es particularmente interesante.

¹⁵⁷ Idem, p. 404 e 405

aumento del PBI, los impactos son inmediatamente visibles. Retomando ejemplos vistos anteriormente, la Pastoral de la Niñez, puede movilizar un volumen limitado de recursos, pero si calculáramos los resultados concretos para los niños y sus familias, inclusive en gastos monetarios evitados, el impacto es muy grande; la presión de una comunidad por tener un río limpio se traduce en ocio, reducción de enfermedades, y grandes economías por el hecho de acciones preventivas serán muchos más baratas do que los costos de la descontaminación.

En los países desarrollados, la dimensión de las actividades comunitarias es mucho mayor, como vimos, y también la participación del Estado es mucho mayor. Como ordn de grandeza, el sector público contribuye con 40% del financiamiento de las OSC, y el pago por los servicios prestados representa 50%; la contribución privada es del mismo orden que en Brasil, por vuelta de 10% del total, por lo tanto bastante marginal. La fuerte participación del sector público en el financiamiento de las OSC en los países desarrollados está directamente ligada a la constatación de la productividad sistémica excepcional que estas organizaciones consiguen.

En el ejemplo visto arriba de las OSC de intermediación financiera, el hecho de que estas organizaciones estarían enraizadas en las comunidades, y serán por ellas controladas, tona la aplicación de los recursos mucho más racional y afinada con las necesidades locales. En muchos casos, cuando una comunidad levanta dinero para una iniciativa que considera importante, el Estado contribuyó con una contrapartida, pues sabe que si una comunidad resolvió tirar dinero de su propio bolsillo es que realmente la acción es necesaria. El resultado es que el dinero público así empleado se torna mucho más productivo en términos de resultados prácticos para la comunidad.

Uno de los puntos importantes en esta área de la economía, es la frecuente dificultad de evaluarse resultados. Un programa cultural de apoyo a jóvenes podrá parecer una pérdida de dinero. ¿Cómo evaluar la elevación del capital social, do sentimiento de auto-estima, o los costos evitados? En la línea de lo que vimos en el capítulo 3 anteriormente, al medir la productividad sistémica de un territorio, podremos evaluar los resultados. En especial, hoy se entiende que no bastan las mediaciones cuantitativas, ni es real la visión de que sólo es resultado concreto lo que se puede medir. El cruzamiento de evaluaciones cuantitativas y cualitativas es que permite llegar a una visión más realista. Y muchos técnicos desesperados por colocar cifras en sus informes para prestar cuentas, por ejemplo, de una iniciativa cultural, podrán simplemente preguntar a las personas de la comunidad si están satisfechas. La propia satisfacción de la comunidad es la mejor medida del acierto del uso de los recursos, no exigiendo cálculos complejos de rentabilidad.

La forma más práctica de conseguirse una alta productividad de las iniciativas de la sociedad, es desarrollar sistemas de información social hacia la propia comunidad. Hazel Henderson nos trae un racionamiento interesante, partiendo de un ejemplo que nos es familiar: el embotellamiento del tránsito. Podemos dejar a la mano invisible resolver el problema, o sea, dejar que cada uno se vuelva como pueda. El resultado será probablemente un embotellamiento mayor según las soluciones más obvias de alternativas de tránsito. O podemos cerrar calles y direccional el tránsito a través de un sistema de planeamiento autoritario. O aún,

podemos dejar que cada uno haga sus opciones, pero asegurar que en la radio haya un buen sistema de información sobre como está el tránsito en cada región. Esta última opción, que Hazel llama de planeamiento indicativo, deja al ciudadano la iniciativa, pero asegura que él pueda hacer la mejor opción de manera informada, y no a ciegas.

La primera opción genera el caos, y representa de manera bastante fiel el sistema liberal, donde cada uno busca maximizar sus ventajas sin estar debidamente informado sobre las iniciativas de los otros. Genera, por ejemplo, el comportamiento de manada en el área financiera, donde una variación de cotizaciones hace con que todos los especuladores corran en la misma dirección, agravando los desequilibrios de los cuales se intentan proteger. La segunda opción, de planeamiento centralizado, genera un orden donde la diversidad de los intereses de los protagonistas no es tomada en cuenta, y donde el ciudadano pierde la iniciativa. Genera sistemas burocráticos como los que vimos en los países del Este Europeo con mucha orden y poca iniciativa.

El tercer sistema parte de la visión que el ciudadano bien informado sabrá tomar iniciativas que combinan su interés específico con la lógica sistémica del proceso. En otros términos, la información adecuada, y bien distribuida, constituye simultáneamente un instrumento de ciudadanía y de racionalidad del desarrollo.

Las sociedades modernas son demasiado complejas para ser ordenadas por un súper-poder autoritario. Y los instrumentos tecnológicos que manejamos son demasiado poderosos para que se pueda mantener la cultura del vale todo: sea en el uso de la energía, o en la preservación del agua, o en las formas de cultivar un campo, es preciso que cada empresa, cada entidad pública, cada organización de la sociedad civil tenga una visión de conjunto de lo que está aconteciendo.¹⁵⁸

En los sectores tradicionales de producción, el precio representaba, y representa aún en varios sectores, un importante elemento racionalizador. Quien produce un tenis muy caro tendrá dificultades en vender, y deberá por lo tanto adaptarse. En las áreas mucho más difusas ligadas a la productividad sistémica de un territorio, la información organizada pasa a representar el instrumento de regulación que el precio representa para el sector tradicional. La empresa, que dispone normalmente de información gerencial, sabrá como reducir los costos y adaptarse al mercado. La iniciativa social precisa de sólida información gerencial para asegurar su propia racionalidad, bajo la forma del análisis sistemático del territorio: fuentes de polución, bolsones de pobreza y así sucesivamente. El hecho llamativo aquí es que no disponemos de informaciones territorializadas e integradas para orientar la acción social en el territorio.¹⁵⁹

¹⁵⁸ La información bien organizada y diseminada constituye un elemento esencial de la democracia participativa, al facilitar las opciones racionales de los diversos actores sociales. Pero no sustituye la iniciativa del Estado y el planeamiento estratégico. En el ejemplo arriba citado sobre embotellamiento, un buen planeamiento del transporte colectivo sería simplemente previendo el problema.

¹⁵⁹ Partiendo del ejemplo de arriba de Hazel Henderson, desarrollamos una serie de propuestas prácticas en nuestra *Información para el Ciudadano y el Desarrollo Sustentable*, in <http://dowbor.org> bajo "Artículos online".

No cabe aquí hacer el resumen de la amplia gama de iniciativas que se abre en la línea de la economía solidaria, de las iniciativas de la sociedad civil en general. Lo importante para nosotros es apuntar hacia un área amplia de la economía cuyas dimensiones económicas aún están por ser comprendidas, y que claramente obedece a mecanismos de regulación diferentes tanto del Estado tradicional como de la empresa privada.

Si asociáramos la expansión de este sector de actividades con las dinámicas estructurales que sustentan el paradigma de la colaboración visto anteriormente – urbanización y expansión del consumo colectivo; tecnologías de la información es conectividad social; expansión de las políticas sociales que favorecen procesos descentralizados y participativos; y primacía de la economía del conocimiento que privilegia intercambios– concluimos que se trata no de un sub-proceso menor del sector público, pero de rescate, por parte de las comunidades, de un mínimo de sentido en la organización de los esfuerzos sociales.. Entre la burocracia del Estado centralizado y la truculencia de los intereses corporativos, hay espacio para vida inteligente.

Podemos ir más allá en este racionamiento. En los análisis que realizamos de millares de iniciativas que están dando cierto, constatamos que la aplastadora mayoría envuelve no sólo la sociedad civil organizada, como parejas entre estas y los sectores tradicionales público y privado. En otros términos, las organizaciones de la sociedad civil constituyen un poderoso articulador social, sirviendo como lastre de buen sentido y de racionalidad para un conjunto mucho más amplio de actividades.

Cuando observamos experiencias de organización social que claramente están acertando, desde Kerala muy pobre hasta Suecia o Canadá con muchos ricos, el denominador común es una sociedad civil organizada y exigente, que obliga al Estado a prestar cuentas del destino de los recursos, y crea un ambiente donde las empresas privadas se ven obligadas a respetar los intereses sociales y ambientales de la región donde se implantan. Las organizaciones de la sociedad civil, en este sentido, son cada vez más indispensables.

En términos de democracia económica, la contribución es esencial. Es mucho más fácil manipular individuos aislados, aunque sean millones, de que intereses sociales organizados. A medida que los mecanismos de competencia de mercado son sustituidos por oligopolios, carteles y semejantes, con poder planetario – gran parte de las mayores economías del mundo son hoy empresas, y no países, con dirigentes que nadie eligió– la expresión organizada de los intereses de la sociedad se vuelve indispensable al funcionamiento de la propia economía.

19 – La ética en la economía

La base ética de la era de la competencia es simple: quien gana merece lo que ganó, en cuanto tenga respetado las reglas de juego. La ética en la era de la competencia estaría contenida en el propio proceso productivo: quien gana en la competencia

tiene naturalmente derecho a la ventaja, y esta ventaja sería legítima, derecho del ganador. La suma de las ventajas individuales daría el máximo de ventaja social. Dos simplificaciones radicales relativamente al mundo realmente existente. El problema es que los grandes vencedores se volvieron suficientemente fuertes para ir cambiando las reglas, tornándose así más fuertes aún. No es más juego, cuando el más fuerte también dicta las reglas.

Si quien gana merece, se elude el problema del resultado final. Pero si en un juego la banca siempre gana, hay algo equivocado con las cartas. Y cuando observamos hacia el resultado final del juego económico, donde el planeta es literalmente saqueado y siempre en provecho de los mismos, hay realmente algo equivocado. La economía se libra del problema ético al separar los procesos económicos de los resultados. Si mueren 6 millones de Aids, y no pueden comprar el remedio, el problema es de ellos; ¿por qué no se organizaron para ser ricos y pueden pagar el “cóctel” de remedios? ¿Mueren cuatro millones de niños por año porque no tiene acceso al agua limpia? O las reglas del juego es que quien es mejor, gana. Al vencedor, las papas. Son 435 familias que hoy suman una fortuna superior a la renta de 3 billones de personas, la mitad más pobre de la población mundial. ¿Son más expertos, encima merecen?

La importancia del pequeño fraude que constituye el banco de Suecia haber inventado de colocar el nombre de Nobel en su premio, es que el verdadero Nobel está asociado con ciencia, con descubrimiento de leyes, de “verdades”. Esto hace con que la ciencia económica pueda parecer objetiva en el sentido más profundo, obedeciendo a mecanismos objetivos como la química o la física. El paso siguiente, naturalmente, es que cualquier barbaridad puede ser justificada porque no depende de la maldad de nadie, es una “ley”. Y los economistas pasan a presentarse como científicos que entienden las “leyes”, sacerdotes que ven claro donde los otros se sienten confusos. Si varios sacerdotes interpretan la realidad de forma contradictoria, no tienen importancia: esto muestra como es profunda y compleja la materia. La verdad es que no hay nada de complejo en una niñez que muere de hambre, o por falta de agua limpia. Tenemos el conocimiento, los recursos y la capacidad de organización para remediarlo en poco tiempo, pero esto sería infringir las reglas de juego. Más allá de esto, cualquier ayuda podría llevar a los pobres al ocio, cosa que los ricos hallan indignante.

Los economistas no son científicos que investigan leyes de la naturaleza, son personas que estudian mecanismos basados en prácticas sociales que se establecieron en función del poder político de los diferentes agentes económicos. La economía funciona según determinadas reglas de juego, pero las reglas del juego son pactadas en condiciones desiguales de poder. No hay ninguna ley económica que determine que el maestro primario de enseñanza pública gane lo que gana en Brasil, ni que los intermediarios financieros en un momento histórico determinado estén llenando los bolsillos en la misma medida en que traban la economía. La única ley que funciona aquí, es la ley del más fuerte. Y como la economía escapa del proceso de decisión democrática, no hay contrapeso.

Es claro que existen sin mecanismos que el simple buen sentido enseña, y que deben ser enseñados y respetados. Si una persona es muy pobre, no tendrá acceso a

la educación, enseguida conseguirá un buen empleo, y continuará pobre, con excepción del 1% que por algún milagro o dotes excepcionales conseguirá subir en la vida y será objeto de reportajes. Si hubiera una cosecha mala de arroz, habrá menos arroz en el mercado, lo que permitirá a los intermediarios elevar los precios, porque el juego de la oferta y de la demanda existe, y existió inclusive mucho antes del capitalismo, en cualquier mercado de Oriente. Estudiar estos mecanismos, identificar propensiones, es interesante, pero no hay nada de mucho nuevo a “descubrir” en estos procesos. Stiglitz ganó el “Nobel” de economía por mostrar que los agentes económicos tienen acceso desigual a la información, lo que es verdadero, pero no constituye precisamente un descubrimiento. Los abogados estudian a fondo las complejidades jurídicas, pasan a entender mecanismos que otros no entienden, llegan a conclusiones inversas según los intereses de quien los contrata, y no por eso alguien va a inventar un premio Nobel de abogacía.

El enredado de explicaciones contradictorias que encontramos en la economía resulta más de la diversidad de los intereses de lo que da complejidad de los propios fenómenos. El sindicato de los bancarios explica los mecanismos que los bancos adoptaron para generalizar intereses extorsivos en el país. El economista de la Febraban responde con una lista impresionante de las dificultades de si ofrecer crédito en el país, utilizando un racionamiento rigurosamente inverso, también presentado como análisis económico objetivo. El gobierno que quiere mantener el pacto no declarado entre los banqueros, el Banco Central y el Ministerio de Hacienda, explica que todo esto en la realidad y para proteger a la población brasilera de un nuevo brote inflacionario. En el lado científico, Singer muestra, conforme vimos, que con este nivel de intereses los procesos productivos son encarecidos, y que por lo tanto esta tasa, en vez de combatir la inflación, la estimula. Amir Khair muestra que en esta era de la economía abierta, y con los productos de China a nuestras puertas, no hay como agitar la amenaza de la inflación. El sindicato queda con sus quejas, los bancos con sus lucros, el gobierno con los votos, y los investigadores con sus ideas, respetadas pero no vinculadas. ¿Dónde están las leyes económicas en esto? Las leyes...

Lo que realmente es válido aquí, es que las reglas existentes dilapidan los recursos del planeta y excluyen una inmensa masa de población de acceso a una vida digna, están equivocadas. No es que no existan mecanismos que deban ser tomados en cuenta, y que son ampliamente conocidos –si hubiera por ejemplo una renta mayor en los segmentos pobres de la población habría mayor procura de bienes de primera necesidad– pero los procesos decisorios deben ser desarrollados en el sentido de asegurarse los *resultados*.

La fase que vivimos es de vale todo por dinero. Todo es lo mismo: es la iglesia electrónica, es la relación profesor-alumno, y la relación familiar, es la relación amorosa, es la relación política. Las empresas que contaminan los ríos hacen un cálculo económico, se enseña esto en la economía: cual es la probabilidad de los desechos tirados en el río serán detectados, a veces el tamaño de la multa; esto es confrontado con cuanto costaría instalar el proceso de pre-tratamiento del agua, distribuido en el volumen de productos. No entra en el cálculo de cuantas personas quedarán enfermos, cuanta naturaleza sería destruida en los ríos, o sea, el resultado final para la sociedad. El cálculo es estrictamente económico, la unidad de cálculo es la propia empresa. Lo que ocurre fuera de la empresa está fuera de

cálculo, y quien paga la multa está dentro de la ley. Y si quisieran aumentar la multa, existen lobbistas para mantener la multa e su dimensión ridícula, o hasta para revocar la propia ley.

En el nivel de la teoría tenemos siempre a Milton Friedman, o sus numerosos sucesores, explicando que no está dentro del horizonte legítimo de preocupaciones de una corporación pensar en la ética, pero si individualmente las personas que componen la empresa quisieron hacer una caridad, es derecho de ellas. Hacer que la persona jurídica se preocupe con lo social y lo ambiental, explica el dueño del “Nobel” de Economía, *“is certainly not democratic”*.¹⁶⁰

El racionamiento no es complicado. Cuando un condominio o una empresa despeja sus residuos en un río, y después el órgano ambiental viene de proceder a la descontaminación, los costos son incomparablemente superiores, y como todo tiene costo, son los ciudadanos que van a pagar a través de los impuestos. Es una solución burra porque sale más caro para todos, aunque para la empresa que construyó el condominio haya sido más barato. Para una ventaja de 100 de una empresa, la sociedad arca con costos de 500 distribuidos por todos los que pagan impuestos. Costos distribuidos entre muchas personas pasan más desapercibidos. Las empresas que irán a descontaminar o limpiar el lecho del río también van a ganar, y van a apoyar el sistema. Los costos extra generados en los diversos niveles serán contabilizados como aumento del Pbi, dando una impresión de que estamos con el *nivel de vida* (entiéndase Pbi per capita) más elevado. El hecho de la *calidad de vida* haber bajado no entra en el cálculo.¹⁶¹

Es muy impresionante el hecho de considerar natural la ética está presente, como curso, en el currículo de medicina, pero ser marginal en los cursos de economía. Tal vez para no desanimar los alumnos, sin hablar de los profesores. La teoría dominante colocó la ética hacia fuera del campo de discusión a través de una simplificación radical: si el enriquecimiento fue por métodos ilegales, para esto existe la justicia y la policía, y por lo tanto se trata de un problema criminal. Y si fue conseguido por métodos legales, es legítimo, y por lo tanto tampoco se coloca el problema ético.

Hay una inmensa literatura acumulada sobre esto, desde Adam Smith, pasando por los utilitaristas y llegando a las tonterías de *“Free to Chose”* de Milton Friedman. Todo este armazón teórico, sin embargo, está basado en premisas que dejaran de existir. En la base, estaba el mecanismo de mercado, con libre competencia, o sea, con ningún actor suficientemente dominante para “hacer” el mercado, con libre flujo de factores, con transparencia de la información, con los intercambios se hacen abiertamente en el “mercado”. En el juego limpio, los resultados también lo serían. Es un Estado regulador que aseguraría que todos respeten las reglas de juego.

¹⁶⁰ Entrevista de Milton Friedman en el documental “The Corporation”. www.thecorporation.com

¹⁶¹ Al transferir los costos para el Estado, la empresa se torna más lucrativa, y presenta este argumento como prueba de eficiencia. El Estado, que arcará con los costos –las “externalidades”– será presentado como “menos eficiente”, como si los costos hubiesen sido por él generados. Hablar mal del Estado se convirtió un deporte favorito entre los que generan sus costos.

Tenemos, es claro, algunos problemas con este racionamiento. Primero, porque se imagina que las reglas del juego son escritas por una representación política legítima, sin interferencia de los propios grupos económicos. Como en la realidad la representación se da hoy por elecciones donde el dinero impera, se aprueba la ley que la empresa desea. El hecho de la legalidad sea viciada puede ser considerado un problema no económico, pero esto apunta hacia otro problema: la economía tiende a circunscribir la visión ética a la propia actividad económica, aislándola de los efectos causados en las otras áreas, como por ejemplo la política. Hacer política de manera sistemática y organizada –gastando con esto ríos de dinero, cuya fuente está incluida en el precio que el consumidor paga por el producto –y al mismo tiempo decir que no se es responsable por esta política, es evidentemente complicado.¹⁶²

Es importante recordar que pagamos en los productos que compramos el dinero que la empresa irá a transferir hacia políticos, para poder torcer la democracia a su favor. Es un impuesto (no hay como escapar a esta utilización de nuestro dinero dentro de las reglas actuales) privado que sirve para la apropiación de la política por los grupos económicos. Si optáramos por el financiamiento público de las campañas, no habrá cambio de los costos, apenas serán explícitos.

Por otro lado, los propios procesos productivos generan diversos tipos de impactos sociales y ambientales que no se puede ignorar, y que son hoy estudiados bajo el calificativo de “externalidades”, como si hubiese en los procesos económicos algo de “externo”. Un productor de revólveres de caño corto explica en una entrevista que “no es él que tira del gatillo”. Los vendedores de armas del planeta, que hoy inundan África, por ejemplo, con millones de sub-ametralladoras, informan que apenas venden un producto, responden a la demanda. Los productores de cigarrillos explican que apenas venden cigarrillos, y los gobiernos se tienen que preocuparse con la salud. La Philip Morris fue hasta el punto de elaborar un informe para el gobierno de la república Checa mostrando que la venta de cigarrillos reduciría sus gastos de jubilación, al acortar la vida de los mayores. O sea, tendríamos aquí hasta una externalidad positiva.

La Rhodia y la Union Carbide se librarían de los organoclorados altamente tóxicos en la bajada santista, “vendiendo” el veneno a dueños de camiones de la región dispuestos a tirar el producto en cualquier esquina, en el Vale dos Pilões entre otros: las empresas con esto se hallaban desresponsabilizadas, presentaron recibos firmados. No eran causa directa. La ética económica se concentró en estirar la cadena de responsabilidad, hasta abarcar el ideal, hoy definido cínicamente como *plausible deniability*, negación plausible de responsabilidad.

¹⁶² Yves Dezalay vino aquí llenar un vacío importante, al estudiar la dominación de la industria de las leyes por las corporaciones que hoy controlan los grandes grupos de prestación de servicios jurídicos: *Les Marchands de droit: la restructuration de l'ordre juridique international par les multinationales du droit* (Los mercaderes de derecho: la reestructuración del orden jurídico internacional por las multinacionales del derecho) – Fayard, Paris, 1992, tesis elaborada bajo orientación de Pierre Bourdieu.

La importancia de Stiglitz fue dar visibilidad a otro mecanismo que deforma completamente las reglas de juego, que es la desigualdad en el nivel de información de los diversos agentes económicos. Esto vale tanto para la producción fabril en cuanto para los productos químicos, los conservantes no identificados, el plan de salud que recomienda determinado tratamiento o análisis, sin hablar de la intermediación financiera, de la forma como es calculada a nuestra cuenta telefónica, de los costos jurídicos y tantos otros.

El simple poder de una gran corporación, con sus recursos financieros, empresas de abogacía, acceso a los medios de difusión y al poder judicial, desequilibra radicalmente la relación de fuerzas. Así los mecanismos “de mercado” se transforman en procesos conscientes de organización de privilegios, con pactos políticos, acuerdos inter-empresariales, acceso a los medios, control de partidos y de segmentos del poder judicial y así sucesivamente. El poder organizado de las grandes corporaciones es incomparablemente superior al del ciudadano común, o de empresas menores y dispersas. Cualquiera persona que ya intentó salir del vínculo con una empresa telefónica sabe lo que es la impotencia de la persona frente a la corporación.

Más importante todavía tal vez, es el hecho que los procesos tecnológicos que dominamos son cada vez más poderosos, y generan dramas crecientes. O sea, el hecho que estamos perdiendo las riendas de la política tiene consecuencias cada vez más graves. Es el caso ya mencionado de la pesca industrial oceánica, de la destrucción de la protección vegetal y de tantos otros sectores. Una curiosidad: el filme con el pescadito Nemo generó una pasión de los niños americanos en tener un pescadito igual. En otros tiempos, no habría problema, el padre compararía otro pescadito. Hoy, con las nuevas tecnologías, empresas están capturando al pobre pececito a escala industrial en el Pacífico, para “abastecer” el mercado infantil, tornando el Nemo pasible de extinción en poquísimo tiempo. Fue calculado que en 2005 fueron muertos 73 millones de tiburones, porque los japoneses gustan de las aletas. Las tecnologías nos permiten hacer las cosas en una escala que genera lucros impresionantes, pero también procesos irreversibles. La propia escala de intervención que las nuevas tecnologías permiten rompe los mecanismos de reequilibrio del mercado (vía competencia) o de la naturaleza (recomposición natural de recursos).

Estos puntos ayudan a entender porque el lucro como elemento racionalizador sistémico de la economía se volvió, según los casos, insuficiente, inoperante o contraproducente. Lo que cuenta, en última instancia, es el efecto práctico. Está aumentando dramáticamente la distancia entre ricos y pobres, los mares están siendo destruidos, estamos perdiendo la protección vegetal y desertificando regiones enteras, estamos generando el calentamiento global y el caos climático y así sucesivamente. En particular, este sistema no sabe distribuir, pues el poder generado en los procesos productivos refuerza la desigualdad entre los actores, multiplicando los privilegios. La democratización de la economía no es apenas una idea simpática, es una necesidad vital.

La economía de la cooperación está basada en pactos que no habla de los resultados, de la sustentabilidad del proceso y de la *distribución* del producto, no

tendría sentido. Y cuando introducimos la distribución en la definición de las reglas de juego, —o *para quien*— introducimos igualmente el debate sobre lo *qué* será producido, con que impactos sociales y ambientales. En esta visión, la ética de la economía deja de basarse en la ley del más fuerte, y pasa a ser regulada por el mayor interés sistémico. Este, a su vez, al generar una sociedad más equilibrada y al mantener un ambiente más favorable a la vida, amplía nuestras opciones, y revierte en mayor libertad individual.

Cada uno de nosotros, individuo, educador de los propios hijos, profesor, empresario, empleado, sindicalista o lo que sea, precisa tener como norte un equilibrio razonable entre sus propios intereses perfectamente legítimos, y el bien común. El problema de la corporación tradicional es su dificultad en incluir el bien común en sus objetivos. Podríamos pensar en crear leyes cada vez más rigurosas. Pero en realidad, a medida que los mecanismos mencionados arriba se agravan, acabaríamos por asfixiarnos en reglas y prohibiciones.

Estamos todos buscando caminos, tanteando, intentando reconstruir los puentes entre la actividad económica y la ética. “Traer los valores de vuelta hacia la vida económica hace inevitablemente parte de nuestra búsqueda de la vida tras el capitalismo”, dice David Korten. “Cuanto más profundamente los valores definidos por estas reglas se vuelvan asimiladas en la cultura popular como referencia necesario y aceptado en la vida económica, menor será la necesidad de un pesado control público”.

Los avances en este plano están comenzando. Muchas empresas hoy ya tienen programas de responsabilidad social y ambiental. Es verdad también que muchas lo hacen más por razones cosméticas, buscando limpiar el nombre, que para mejorar su utilidad social real como empresa. Pero en el conjunto el proceso está avanzando porque la sociedad está comenzando a cobrar resultados en términos de calidad de vida, y se está volviendo más consciente, en particular gracias a las organizaciones de la sociedad civil.

En el plano teórico, Amartya Sen desempeñó un papel de primera importancia, al colocar en el centro de la discusión el problema de la libertad, lo que a su vez permitió presentar nuestro problema central, que es el de la desigualdad y de la destrucción ambiental, en una visión de rescate de la ciudadanía, del derecho de cada ciudadano a poder construir sus opciones. A medida que el gargajo de la pobreza va apretando, y estamos hablando con orden de grandeza de dos tercios de la población mundial, también se restringen las opciones, y la posibilidad de que las personas tomaran iniciativas sobre su propia vida. Un proceso semejante se profundiza con la problemática ambiental.

Para Sen, es esencial “favorecer la creación de condiciones en las cuales las personas tengan oportunidades reales de juzgar el tipo de vida que gustaría de llevar. Factores económicos y sociales como educación básica, servicios elementales de salud y empleo seguro son importantes no sólo apenas por sí mismos, como por el papel que pueden desempeñar al dar a las personas la oportunidad de enfrentar al mundo con coraje y libertad. Esas consideraciones requieren una base

informativa más amplia, concentrada particularmente en la capacidad de las personas escogieran la vida que ellas tienen razones para valorizar”.¹⁶³

Eso lleva a Sen a contestar el fraude teórico que constituye en justificar la miseria de los pueblos como sacrificio inevitable en el camino de la eficiencia económica, argumento tan familiar para los economistas de la dictadura militar. “La calidad de vida puede ser en mucho mejorada, a despecho de los bajos niveles de renta, mediante un programa adecuado de servicios sociales. El hecho de que la educación y los servicios de salud también sean productivos para el aumento del crecimiento económico corrobora el argumento a favor de poner énfasis a esas disposiciones sociales en las economías pobres, sin tener que esperar “quedar rico” primero”.¹⁶⁴

En otros términos, responder a las necesidades más urgentes de los pobres libera su responsabilidad de optar y su iniciativa productiva, reconciliando la ética y la economía. Esta visión adquirió base de conocimientos empíricos a través de los *Informes sobre el Desarrollo Humano*, conforme vimos arriba, pero también abrió espacio para un manantial de trabajos teóricos que retoman el análisis económico en la línea de la priorización del derecho a las opciones de la masa de ciudadanos excluidos del planeta.¹⁶⁵

Los desafíos éticos se están multiplicando. Se trata por ejemplo del derecho de las generaciones futuras, que serán perjudicadas con nuestro despilfarramiento de recursos no renovables – estas generaciones no están aquí para reclamar–, de la manipulación de la vida, del surrealismo de la “propiedad intelectual” (¿hasta nuestra pobre afeitada!), de nuestro derecho de saber el contenido de los productos o costos de lo que pagamos y así sucesivamente.

Lo esencial para nosotros aquí, es tornar evidente que las reglas de juego tienen que cambiar, de que la ética en la economía tiene que trabajar con una visión de conjunto del proceso de desarrollo, y no más con los resultados puntuales y aislados de las consecuencias. No se trata más de bondad, se trata de elementos de buen sentido.

En términos teóricos, se trata de invertir el paradigma utilitarista que constituye la base ética de la *corriente principal* económica actual. De una visión donde el interés de cada uno resultaría en la mayor satisfacción social posible, –la suma de los egoísmos generando de cierta manera el altruismo viable– las transformaciones en curso apuntan hacia un sistema donde los procesos solidarios, de interés social, resulten en el mayor potencial de realización individual, sentimiento de iniciativa y libertad de elección. La maximización de los intereses individuales, en este mundo donde los individuos ya no son personas de carne y hueso pero sí gigantescas

¹⁶³ Amartya Sen – *Desenvolvimento como Liberdade* – Companhia das Letras, São Paulo, 1999, p. 82

¹⁶⁴ id., ibid, p. 66

¹⁶⁵ Véase por ejemplo Carlos Lopes, *Cooperação e Desenvolvimento Humano: a agenda emergente para o novo milênio*, Unesp, São Paulo, 2005; ver también Patrick Viveret, *Reconsiderando a Riqueza*, UNB, Brasília, 2006 y el trabajo ya mencionado de Jean Gadrey.

personas jurídicas, lleva al aplastamiento de las opciones individuales. Tenemos que partir hacia la construcción de condiciones sociales y ambientales donde el interés individual pueda efectivamente manifestarse.

20 – Democracia económica

La democracia económica comienza por lo tanto por la ética de los resultados. No nos adelanta mucho saber que dirigentes corporativos son bien intencionados, que contribuyen para escuelas en regiones pobres, si en el conjunto el resultado es una profundización de las desigualdades y la destrucción ambiental.

La democracia es central en el proceso, pues cuando hay formas participativas de toma de decisión, envolviendo por lo tanto a los diferentes intereses, el resultado tiende a ser más equilibrado. Intereses no representados no influyen en el proceso decisorio, lo que lleva a problemas mayores, pues verán manifestarse cuando los perjudicados ya alcanzaron el nivel de desesperanza. La democracia económica consiste por lo tanto en insertar en los procesos decisorios los diversos intereses, y particularmente los que son pasibles de ser perjudicados. Se trata, aquí también, menos de bondad que de inteligencia institucional.

En Suecia, los trabajadores extranjeros, aunque no teniendo la nacionalidad, tienen derecho al voto en las localidades de residencia. A priori, parece extraño, pues no son ciudadanos del país. La razón dada por las autoridades suecas es interesante: son las personas más pasibles de tener dificultades, y por lo tanto es particularmente importante asegurar que sus problemas vengan a tono, para poder ser enfrentados. Lo que se exige hoy de dirigentes políticos y corporativos, es que sean un poco menos inteligentes en acumular ventajas para sus socios, y un poco más inteligentes en términos económicos y sociales.

De forma general, en el nivel de las soluciones institucionales, caminamos claramente hacia la necesidad de un doble enriquecimiento relativamente a la tradicional centralidad del Estado-nación: por un lado, un refuerzo de la gobernanza planetaria, pues la discrepancia entre una economía que se mundializa en cuanto a los sistemas de control continúan nacionales está generando un espacio de desgobierno cada vez más peligroso; por otro lado, es preciso dar mucho más fuerza a los espacios locales, que es donde la democracia participativa mejor puede manifestarse, articulando de cierta forma el planeta en una red interactiva de ciudades, reforzando así la democracia por la base. Sean estos u otros los caminos, lo esencial es que debemos estudiar las posibles dimensiones institucionales de procesos decisorios más democráticos en la esfera económica.¹⁶⁶

¹⁶⁶ No es secundario el hecho de haber poquísimo espacio democrático en el proceso decisorio dentro de las empresas, generando una cultura empresarial autoritaria y excesivamente jerarquizada. La construcción pactada de consensos, tan importante en los mejores ejemplos de desarrollo eficiente como en la Emilia Romagna o en los países escandinavos, no agrada en general a este tipo de empresarios. La tentación de tener “sus” políticos, que obedecen a sus instrucciones, aunque pasando por encima de otros intereses legítimos, es muy grande.. Sobre la democratización de la gestión empresarial, ver el excelente libro de Robert A. Dahl, *A Preface to Economic Democracy*, University of California Press, 1985

La democracia propiamente económica se manifiesta en la calidad de la inserción en el proceso productivo, en el acceso equilibrado a los resultados del esfuerzo, y al acceso a la información que asegure el derecho a las opciones.

La inserción en el proceso productivo es central, y ha sido subestimada, en la medida en que se evalúa en general apenas la riqueza o la pobreza, o sea, el acceso o no a los bienes y servicios que *resultan* del proceso productivo.

La región de São Joaquim, en el sur del Estado de Santa Catarina, era una región pobre, de pequeños productores sin perspectiva, y con los indicadores de desarrollo humano más bajos del Estado. Como otras regiones del país, São Joaquim, y los municipios vecinos, esperaban que el desarrollo “llegase” de afuera, bajo la forma de inversión de una gran empresa, o de un proyecto do gobierno. Hay pocos años, varios residentes de la región decidieron que no irían más a esperar, y optaron por otra visión de solución de sus problemas: enfrentarlos ellos mismos. Identificaron características diferenciadas del clima local, constataron que era excepcionalmente favorable a la fruticultura. Se organizaron, y con medios que disponían hicieron sociedades con instituciones de investigación, formaron cooperativas, abrieron canales conjuntos de comercialización para no depender de atravesadores, y hoy constituyen una de las regiones que más rápidamente se desarrollan en el país. Y no está dependiendo de una gran corporación que de un día para otro pode cambiar de región: dependen de sí mismos.

Esta visión de que podemos ser dueños de nuestra propia transformación económica y social, de que el desarrollo no se espera más si se hace, constituye una de las transformaciones más profundas que está ocurriendo en el país. Nos salimos de la actitud de espectadores críticos de un gobierno siempre insuficiente, o del pesimismo pasivo. Devuelve al ciudadano la comprensión de que puede tomar su destino en sus manos, con cuanto haya una dinámica social local que facilite el proceso, generando sinergia entre diversos esfuerzos.

La OIT evolucionó recientemente hacia el concepto de *empleo decente*. En la línea de este concepto, y de los estudios de Ignacy Sachs, podemos concebir que el desenvolvimiento de una iniciativa productiva no puede ser medido apenas por el producto generado (*output*), pues la calidad del proceso productivo, en términos de satisfacción generada para quien de él participa (*outcome*), forma parte de la evaluación. Los habitantes de São Joaquim tal vez tuviesen obtenido más manzanas por hectárea si hubiesen sido colonizados por una *United Fruit* cualquiera. Y la empresa estaría asegurando mayores retornos a sus accionistas en los Estados Unidos. Pero ¿es este el objetivo? Los productores de fruta de São Joaquim reciben con orgullo visitantes que vienen a apreciar sus realizaciones, y sienten los resultados como fruto de su capacidad. ¿La satisfacción con el trabajo, el sentimiento de apropiación del proceso, no forma parte de los resultados?

La gran corporación se comporta hoy cada vez más como Estado, como gigante que nos “da” empleo, y que busca hacernos sentir como participantes de una elite por usar su marca. No podemos más ignorar que tenemos un grupo de mega-empresas cuyo producto es superior al de la mayoría de los países del planeta, y que este poder económico adquirió una dimensión política tan importante, que un

número creciente de personas en el mundo piensa la política tradicional cada vez menos relevante, provocando su vaciamiento. El hecho de que líderes políticos de tendencias muy diferentes apliquen la misma política económica no resulta de la mediocridad o falsedad de estos líderes, pero de hecho de la política, como lo colocó tan bien Octavio Ianni, haber “cambiado de lugar”.¹⁶⁷

La evolución hacia la economía del conocimiento, la expansión del área social relativamente a productos manufacturados en el conjunto de la economía, y la creciente urbanización –abren nuevos espacios de reapropiación del desarrollo por los propios actores sociales de cada región dependiendo cada vez menos de la buena voluntad de una fuerza no controlamos, y que tiende a comportarse como el “gran hermano”.

El trabajo de Guy Aznar, *Trabajar menos para que trabajemos todos*, es en este sentido característico: no tiene sentido una división del trabajo en que parte de la sociedad está al borde del colapso nervioso por exceso de trabajo, en cuanto la otra parte está desesperada por no tener trabajo. La racionalización del proceso necesita, por ejemplo, de intervención democrática sobre la organización de la jornada de trabajo, con decisiones que envuelven no sólo la eterna “competitividad” pero el *resultado* para la población en términos de equilibrio social, sustentabilidad ambiental es la prosaica calidad de vida.

Esta visión, de que la desigualdad planetaria no está apenas ligada al segmento distributivo del ciclo de reproducción, pero si a la inserción mal equilibrada de las personas en los propios procesos productivos, es esencial. Abre espacio hacia el desarrollo local integrado, y hacia el sentimiento de que nuestro futuro depende de nosotros, y no de distantes reuniones transnacionales. No basta que alguna empresa, o una distante burocracia, haga cosas que son *para nuestro bien*. Tenemos que devolver a las personas hacia la posibilidad de cuidar el propio destino, de ser protagonistas.

Un segundo eje de democratización de la economía se refiere al *acceso equilibrado al producto* de nuestros esfuerzos. Nuestro sistema capitalista, es preciso constatarlo, puede saber producir, pero no sabe distribuir. Y como el ciclo de reproducción envuelve tanto a la producción como a la distribución, él es estructuralmente incompleto.

Es hoy cada vez más manifiesto que cuanto la persona es remunerada depende cada vez menos de su esfuerzo, o de su voluntad de trabajar, y cada vez más de de como está insertado en el proceso productivo.¹⁶⁸ El proceso productivo es cada vez más un proceso social. Las universidades que forman cuadros contribuyen hacia la productividad social tanto cuanto la empresa que los irá a emplear, pero los niveles

¹⁶⁷ Octavio Ianni – *A política mudou de lugar* – capítulo de L. Dowbor et al., (Orgs.), *Desafios da Globalização*, Editora Vozes, Petrópolis, 2003

¹⁶⁸ En los Estados Unidos, el proceso fue estudiado en torno de los conceptos de *What you know* e de *Who you know*. Sobre decir que el “who you know” gana ampliamente, como propulsor de carrera, de lo que el “what you know”. Es más importante “quien” usted conoce, de “lo que” usted conoce.

salariales son dramáticamente desiguales. El mundo generó círculos corporativos donde unos apoyan los privilegios de los otros, y los resultados son surrealistas, dando lugar, entre otros, a innumerables denuncias sobre la remuneración de ejecutivos de grandes empresas transnacionales.

El resultado práctico hoy es que, según los datos de la ONU, 435 personas tienen una riqueza personal equivalente a la renta anual de la mitad más pobre de la población mundial. El lado ético llevó a la ONU a calificar esta situación de “obscena”, cuando por ejemplo en 2004 murieron 4 millones de niños por no tener acceso a agua limpia. Pero el lado económico nos lleva a un racionamiento centrado en la pérdida de la productividad sistémica que la desigualdad provoca.

En realidad, cuando ciertas personas pasan a ganar decenas de millones dólares por año, ellas no van a poder consumir más, pues una persona solo puede consumir un cierto volumen de caviar y de champagne. Ellas buscan más renta porque el dinero, a partir de cierto nivel, no eleva la calidad de vida, pero asegura más poder. Y se trata evidentemente de un poder que se ejerce sobre otras personas. Por alguna razón, un mínimo de inteligencia social nos llevó a abandonar formas autocráticas de poder político, y a construir democracias. Hoy, este poder económico, transformado en poder político, no tiene ningún control, y ya es tiempo que pensemos en esto.

Un estudio de Sam Pizzigati es en este sentido muy provocante: “Los ejecutivos de corporaciones de una generación atrás no podrían imaginar cuan afortunados sus sucesores se volverían. En 1975, Reginald Jones, entonces CEO de General Electric es considerado como el ejecutivo de mayor talento de la nación llevaba a su casa 500 mil dólares, una suma que equivalía 36 veces la renta de una familia americana típica de aquel año. Un cuarto de siglo más tarde, en el 2000, el CEO de General Electric Jack Welch llevó 144,5 millones de dólares, una suma igual a 3.500 veces la renta típica de una familia en aquel año. En 2004, el CEO de Yahoo Terry Semel limpió 235 millones en los primeros 10 meses del año. Remuneraciones de este tipo están causando gritos por una acción radical dentro de la propia comunidad de negocios, en particular por parte de Richard C. Breeden, ex-administrador de la SEC (Securities and Exchange Commission), la agencia que regula Wall Street. En 2002, un juez federal nombró a Breeden para elaborar un plan para arreglar WorldCom, el gigante de las telecomunicaciones carcomido por escándalos. El plan de Breeden, posteriormente adoptado, desmanteló completamente la estructura generosa de pago de incentivos para ejecutivos, -una estructura, acusó Breeden, que animaba una búsqueda irresponsable de riqueza. La solución de Breeden fue de colocar un techo en la compensación total de todas las fuentes para el ejecutivo de la MCI, la empresa que emergió de las cenizas de la WorldCom. Breeden fijó este máximo en no más de 15 millones de dólares, añadiendo rápidamente que el consejo de administración de la MCI estaría libre de fijar una cifra menor. Breeden había establecido, en realidad, el primer “salario máximo” de la historia contemporánea de los Estados Unidos.”¹⁶⁹

¹⁶⁹ Sam Pizzigati, *The Rich and the Rest: the growing concentration of wealth* – The Futurist, July-August 2005, p. 41 – www.toomuchonline.org

Las soluciones técnicas son diferenciadas. Franklin Roosevelt, en 1942, había pedido un impuesto de 100% sobre las ganancias que sobrepasaban 25 mil dólares, equivalentes hoy a 300 mil dólares. En la época, consiguió aprobar una tasa de 94% por encima de los 200 mil dólares. De allá hacia acá, el impuesto pagado por los más ricos sólo viene cayendo, abarcando hoy 17,5% de su renta total para el impuesto federal. Una ley en discusión en el congreso americano prohibiría deducciones de impuesto sobre compensaciones ejecutivas que sobrepasen 25 veces el salario de los trabajadores del salario más bajos. “Ideas de este tipo, comenta Pizzigati, naturalmente nunca son aceptadas en los Estados Unidos. Podremos seguir cuesta abajo para alcanzar una desigualdad mayor en las próximas décadas. Si así fuera el caso, ¿cómo será la vida en un Estados Unidos todavía más desigual? Basta que observemos a Brasil para encontrar la respuesta.”

Una dimensión anecdótica de este comentario es que Brasil, ya famoso por haber sido el último a abolir la esclavitud en el mundo, continúa con sólida reputación de tener una clase dominante prehistórica. Pero el punto central es simple: exceso de riqueza, tal como insuficiencia de renta, son condiciones patológicas en términos de sociedad. Los muy ricos pasan a dominar la política, y si precisaran ser electos para eso comprarán la política, pero en general se contentarán con comprar políticos. De cualquier forma, el resultado es una deformación radical de la democracia. Por otro lado, los muy pobres no tienen como asegurar representación, como organizarse o como informarse, quedando en realidad marginalizados. Llamar lo que resulta de democracia, es pura buena voluntad.

En términos prácticos de democracia económica, vale la pena trabajar con el techo de fortuna personal acumulada – podemos imaginar por ejemplo la cifra de 50 millones de dólares, con los cuales se supone que mismo un capitalista exigente pueda sobrevivir– y con el techo de renta anual, como los 15 millones de dólares anuales aceptados por la justicia americana para la MCI. En el plano de la fortuna personal, el impuesto sobre la fortuna, como aplicado en Francia, combinado con el impuesto sobre la herencia, debería gradualmente asegurar un mínimo de equilibrio social, aunque, crecientemente, las grandes fortunas estén desplazando hacia los más de 50 paraísos fiscales dispersos en el planeta.

En el plano de la renta, lo más interesante es la vinculación de la renta mínima y de la renta máxima, definiendo por ejemplo que la renta mínima familiar sirviese de referencia para la renta máxima, multiplicada por 50. En realidad, según datos de Pizzigati, en las economías desarrolladas 97% de las personas con renta están incluidas en un límite de 1 para 10. El gran problema, por lo tanto, son los dueños de las grandes fortunas. En términos políticos, los cálculos muestran que son los únicos que perderían con una relación máximo/mínimo de este tipo. Por otro lado, la gran mayoría tendría interés en que se aumente el mínimo, pues elevaría el máximo. En la propuesta, arriba del máximo, la tasación sería de 100%.¹⁷⁰

¹⁷⁰ Asegurar la renta mínima tiene todo un sentido ético –algunas cosas no pueden faltar a nadie– y también económico, pues los sobrecostos de la pobreza exceden de lejos su eliminación. La amplia literatura internacional sobre el asunto puede ser encontrada en los trabajos de Eduardo Suplicy, por ejemplo en el pequeño pero excelente *Renta Básica de Ciudadanía*, L&PM, Porto Alegre ,2006. El concepto importante de *renda máxima* aún gatea.

Una gran tontería liga la alta remuneración —estamos hablando de las remuneraciones suntuosas como por ejemplo de Eisner de la Walt Disney que ganaba algo en la faja de medio billón por año— a algún tipo de productividad milagrosa de súper-ejecutivo. Esto es bastante ridículo, y más próximo del *übermensch* de Nietzsche que de cualquier racionalidad económica. Tim Berners-Lee inventó la Web, el nuestro www, uno de los progresos esenciales del mundo moderno, y no cobró ni un centavo. Louis Pasteur nos dio la vacuna no por tener salario surrealista. El progreso está más esencialmente ligado a lo que Madalena Freire llamó de “la pasión de conocer el mundo” de lo que la acción de ejecutivos sobrehumanos.

Marjorie Kelly produjo en esta área un estudio particularmente interesante, intitulado “El derecho divino del capital”. Analizando el mercado de acciones de los Estados Unidos, Kelly constata que la imagen das empresas se capitalizaron por medio de venta de acciones es una tontería, pues el proceso es marginal: “Dólares invertidos llegan a las corporaciones apenas cuando nuevas acciones son vendidas. En 1999 el valor de acciones nuevas vendidas en el mercado fue de 106 billones de dólares, en cuanto el valor de las acciones negociados alcanzó un gigantesco 20,4 trillones. Así, que de todo el volumen de acciones girando en Wall Street, menos de 1% llegó a las empresas. Podemos concluir que el mercado es 1% productivo y 99% especulativo”. Pero naturalmente, las personas ganan con las acciones, y por lo tanto hay una salida de recursos: “En otras palabras, cuando se observa hacia dos décadas de 1981 a 2000, no se encuentra una entrada líquida de dinero de accionistas, y sin salidas. La salida líquida (*net outflow*) desde 1981 para nuevas emisiones de acciones fue negativa en 540 billones”...”La salida líquida ha sido un fenómeno muy real —y no algún truco estadístico. En vez de capitalizar las empresas, el mercado de acciones se ha descapitalizado. Durante décadas los accionistas se han constituido en inmensos drenajes de las corporaciones. Son lo más muerto de los pesos muertos. Es inclusive inexacto de referirse a los accionistas como *inversores*, pues en realidad son *extractores*. Cuando compramos acciones no estamos contribuyendo con capital, estamos comprando el derecho de extraer riqueza”.¹⁷¹

Este racionamiento es muy interesante, pues apunta hacia el o mecanismo moderno de extracción de riqueza: en la base, está el gran progreso de productividad que las nuevas tecnologías permiten. Solo que estas ganancias no son apropiadas por los trabajadores y por la sociedad en general, pues se transforman en fabulosos salarios de los administradores, y excelentes remuneraciones de los accionistas, en una combinación de intereses en que uno protege el enriquecimiento del otro. Así el avance tecnológico que debería permitir una vida digna y tranquila para todos, termina por concentrarse en pocas manos, contribuyendo hacia las fortunas obscenas.

Es interesante cruzar el racionamiento de Kelly con el de Robert Dahl visto arriba., sobre la ausencia de cualquier democracia dentro de la empresa. El

¹⁷¹ Marjorie Kelly – *The Divine Right of Capital* – Berrett-Koehler, San Francisco, 2001, páginas 33 e 35

autoritarismo interno de la empresa asegura la reproducción de privilegios impresionantes, y genera niveles de enriquecimiento absolutamente sin proporción a la contribución efectiva de los personajes hacia el crecimiento económico. ‘Si la democracia se justifica para el gobierno del estado, escribe Dahl, entonces es igualmente justificado para el gobierno de emprendimientos económicos’.¹⁷²

En la otra punta del espectro, cerca de 3 billones de personas viven con menos de 2 dólares por día. Los niños desnutridos, por falta de un pequeño apoyo como por ejemplo la bolsa-familia desarrollado en Brasil, pasarán el resto de la vida poco productivas y sobrecargando los hospitales. Los adolescentes perdidos en las grandes ciudades, sin escuela tienen empleo, generan costos de de seguridad inmensos, y frecuentemente mueren en el proceso. ¿Quién gana con eso? La realidad económica es que sale mucho más barato sacar a las personas de la miseria, de lo que arcar con los costos indirectos. Mantener la desigualdad constituye una de las mayores burradas de nuestras teorías económicas. Y en términos de calidad de vida, el gravamen es tanto para los pobres que no tienen el mínimo, como para los ricos que no tienen seguridad.

El tercer eje de la democracia económica es el *acceso a la información*. Esto está evidentemente vinculado a la existencia de la inmensa masa de pobres del planeta, que no tienen acceso a la educación suficiente, a la información efectiva, al conocimiento tecnológico, al conjunto de los instrumentos mínimos que puedan constituir lo que llamaríamos de una precaria escalera para subir en la vida. Asegurar oportunidades económicas constituye un punto de partida para cualquier democracia económica. Y esto se organiza, democratizando el acceso.

Un excelente texto sobre este enfoque todavía es la Declaración de Cocoyoc, de 1974: “Aclamamos todos los líderes de opinión pública, educadores, todos los agentes interesados en contribuir para una conciencia más elevada tanto sobre los orígenes como sobre la gravedad de la situación crítica que la humanidad hoy enfrenta. Cada persona tiene el derecho de entender plenamente la naturaleza del sistema del cual es parte, como productor, como consumidor, como uno entre billones de personas en la tierra. El tiene el derecho de saber quien se beneficia de los frutos de su trabajo, quien se beneficia de lo que el compra o vende, y en que grado el mejora o deteriora su herencia planetaria”.¹⁷³

La gran realidad es que las innumerables formas de exploración que se desarrollaron en el planeta pasan hoy por mecanismos financieros y monetarios

¹⁷² Robert A. Dahl – *A Preface to Economic Democracy* – University of California Press, Berkeley, 1985

¹⁷³ En el original: “We call on leaders of public opinion, on educators, on all interested bodies to contribute to an increased public awareness of both the origins and the severity of the critical situation facing mankind today. Each person has the right to understand fully the nature of the system of which he is a part, as a producer, as a consumer, as one among the billions populating the earth. He has a right to know who benefits from the fruits of his work, who benefits from what he buys and sells, and the degree to which he enhances or degrades his planetary inheritance”. – *The Cocoyoc Declaration*, in South Centre, *The South and Sustainable Development Conundrum*, Geneva 2002 - A este respeto, ver propuestas prácticas en nuestra *Información para la ciudadanía es el desarrollo sustentable* <http://dowbor.org> bajo “Artículos Online”.

que son opacos para la mayoría de la población permitiéndose así barbaridades impresionantes.

Privilegiamos aquí propuestas en la línea de las instituciones y del proceso productivo, de la renta y de la información. Se trata aquí de puntear líneas que las teorías diseñan. A lo largo del texto vimos las más variadas propuestas que surgen, y que van apuntando nuevas soluciones. La realidad práctica es que disponemos de los dos recursos financieros y humanos, de las técnicas y de los conocimientos necesarios para remediar en poco tiempo a este doble drama de la desigualdad y de la destrucción ambiental. El pavonearse de los ejecutivos de Davos, sonrientes símbolos del éxito, inconscientes de la tragedia planetaria que se desarrolla es simplemente lamentable.

En lo esencial, los mecanismos económicos son insuficientes para asegurar los equilibrios necesarios. En el plano político, constituye un inmenso avance, a pesar de todas las limitaciones, nuestra evolución para algo que se aproxima de los procesos democráticos. Los procesos económicos pasaron a dominar la política, sin que ella se someta. Un presidente de la Exxon, con todo el poder político que tiene junto al presidente de los EUA, afirma con tranquilidad que trabajar con alternativas energéticas y pérdida de tiempo. ¿Alguien lo eligió para eso? Lo que quedó de los procesos de regulación económica, con la rara excepción de los años de políticas keynesianas en algunos países desarrollados y simplemente la ley del más fuerte. Es tiempo de que extendamos el cobertor democrático hacia esta área.

Conclusiones

En este pequeño trabajo, dialogamos en diversos momentos con la búsqueda de Celso Furtado por “un nuevo modelo” de interpretación económica. Si haber sido llamado para ningún premio Nobel disfrazado, defendió durante su vida de manera coherente el interés de quien precisa de una inserción económica decente. Es una visión que no se dejó cerrar en una ideología o “escuela”, que entendió la ciencia económica en la riqueza de sus relaciones con otras áreas de conocimiento que privilegió las transformaciones estructurales, y buscó de manera bastante pragmática –y teóricamente muy sólida– respuestas a las necesidades del país. Solidez ética, rigor metodológico, conocimiento histórico, foco en los problemas centrales, y una saludable irreverencia por los más diversos “ismos” que restringen la visión.

Y traía también, el argumento que citamos enseguida en el inicio de este trabajo, una visión crítica de la capacidad explicativa del aparato conceptual heredado. Para citarlo una vez más, “vivimos una de esas épocas en que se hace notoria la insuficiencia del cuadro conceptual para aprehender una realidad en rápida transformación”.¹⁷⁴

La primera idea que surge, intentando cerrar el abanico de ideas aquí expuesto, es que la ciencia económica tiene que ser investigada, e inclusive enseñada de manera

¹⁷⁴ Celso Furtado - *O capitalismo global* – Paz e Terra, São Paulo 1998, p. 21

diferente. O sea, en vez de aislar la economía de las otras ciencias sociales, buscando “identidad”, y de rebanar esta identidad en disciplinas, deberíamos trabajar por problemas-clave, y a ellos aplicar conceptos económicos, visión histórica, y los conocimientos necesarios de otras áreas científicas.

El objetivo sería, por ejemplo, trabajar de forma integrada e interdisciplinaria las razones de una tasa de interés tan descomunal en Brasil. Esto nos obligaría a entender el proceso de concentración de los bancos, el poder político de los grupos financieros, los mecanismos de transferencia de recursos públicos para grupos privados, el uso y mal-uso de las teorías económicas, como funcionan intereses compuestos, como está organizado el marco jurídico del crédito, como los medios presentan el problema a la población y así sucesivamente.

Este es apenas un ejemplo. Lo esencial es partir de los problemas identificados como cruciales en la actualidad, y organizarnos los conocimientos científicos en torno al diagnóstico y respuestas necesarias. La ciencia económica precisa validarse al traer respuestas a los problemas-clave que efectivamente desafían la humanidad.

Este enfoque es particularmente importante en la economía, pues la dificultad central no está en entender un concepto, pero sí en entender como los conceptos se relacionan en la problematización y comprensión de una realidad. Tal reorientación de la investigación mejoraría la motivación de los alumnos –que hoy tienen una inmensa dificultad en relacionar lo que se enseña con el mundo real– y también a los profesores, al sacarlos del confort de las apostillas sectoriales, y desafiando su creatividad, más allá de exigir, por ejemplo, una articulación con investigadores de otras áreas, para entender la lógica del proceso estudiado.¹⁷⁵

Más importante aún, este enfoque, al explicitar de manera integrada el proceso decisorio que está por tras de una dinámica económica, llevara a una comprensión mejor de como tornar este proceso decisorio democrático. Retomando el problema de los intereses, en Brasil el problema fue enfrentado insertándose en la constitución de 1988 la prohibición de intereses por encima de 12%. Es típicamente una acción ciega, pues no es según la constitución que toman decisiones referentes a la tasa de interés. La democratización económica tiene que partir de los mecanismos económicos realmente existentes.

Este abordaje de la economía a través de problemas-clave, o de mega-tendencias estructurales, debemos permitirnos la investigación y el estudio de lo que realmente importa. En el texto de arriba, privilegiamos algunos puntos que pueden ser considerados críticos, por su importancia para nuestra sobrevivencia, o por la fuerza de su impacto sistémico. Hay muchos otros, sin duda. Pero nuestra tendencia ha sido concentrarnos demasiado en los grandes argumentos ideológicos, como si el simple pertenecer a una visión que consideramos digna, liberal o

¹⁷⁵ Un ejemplo característico es el desconocimiento, por parte de los economistas, del marco jurídico de la economía, en cuanto los juristas desconocen los mecanismos económicos sobre los cuales son frecuentemente llamados a legislar.

socialista, nos permitiese quedar arriba del trabajo de fondo que consiste en levantar las informaciones y analizar la realidad en sus dinámicas diversificadas, tornando claras las relaciones de poder que las sustentan.

Dar vuelta la espalda hacia la política acostumbra ser confortante. Es más fácil decir que la economía desplaza el discurso y se concentra en relaciones prácticas: las empresas construirían las fábricas, dan empleo, financian rutas, en cuanto los políticos discuten. Así la economía sería simpática y progresista, la política desagradable o corrupta. Las simplificaciones raramente dan buenos resultados, aunque satisfagan nuestros instintos. Es bueno recordar que fueron los grandes movimientos políticos, regularmente tasados como subversivos en la fase inicial, que en las respectivas épocas consiguieron la abolición de la esclavitud, el fin del colonialismo, los derechos del asalariado, la inclusión política de la mujer, y hoy continúa luchando contra la desigualdad económica, contra la destrucción del medio ambiente, por el rescate de la riqueza cultural de nuestras vidas, contra los sistemas de especulación financiera, por el acceso de todos los bienes básicos como agua, comida, educación y salud. La democratización de la economía puede bien tornarse un eje de esta construcción de una vida más humana. ¿Extraer petróleo más rápidamente, liquidar la Amazonia más eficientemente, para donde lleva?

Hoy tenemos todos los medios económicos, técnicos y de organización para asegurar una vida digna para todos. Es el desafío principal que se coloca. No se responderá a este desafío sin una participación activa de las fuerzas que hoy controlan la economía, esencialmente las grandes corporaciones. Y las corporaciones tendrán que gradualmente llegar a lo que Peter Drucker expresó de manera simple: “No habrá empresa saludable en una sociedad enferma”.

Los objetivos son conocidos: hoy son presentados como Metas del Milenio, antes de esto fue la Carta de la Tierra, la Agenda XXI, antes aun el Nuevo Orden Económico Internacional, o la excelente Declaración de Cocoyoc. Al rever los textos, vemos que los temas son siempre los mismos, renovados bajo nombre diferente para dar nuevo tomar aliento, con algunas diferencias de énfasis.¹⁷⁶

En general, llegamos a una visión que constituye un “norte” político, y que resultó de la acumulación de innumerables estudios científicos: precisamos de una sociedad económicamente viable, socialmente justa, y sustentable en términos ambientales, porque el planeta es uno sólo. Y se trata de objetivos articulados: no basta la derecha defender lo económico, la izquierda lo social, los verdes lo ambiental, puesta todas las áreas de actividad tienen que el articular el triple objetivo. Y tampoco existe el “trickling down” del tipo “vamos a resolver lo económico, que el resto volverá”.

La base política de este proceso no será el proletariado o la burguesía, pero si una articulación más equilibrada del poder del Estado, de la sociedad civil organizada

¹⁷⁶ Varios excelentes textos, inclusive la Declaración de Cocoyoc, se encuentran en el libro *The South and the Sustainable Development Conundrum – From Stockholm 1972 to Rio 1992 to Johannesburg 2002 and Beyond* – South Centre, Geneva, 2002 – www.southcentre.org

y del empresariado, anclada en territorios que permitan esta articulación. El tiempo de las “clases redentoras” pasó.

Es el mecanismo de regulación del conjunto no será *o* el mercado *o* el planeamiento estatal, pero sí una articulación de diversos mecanismos que incluirán, más allá del mercado y del planeamiento estatal, sistemas de articulación inter-empresarial, desarrollo local integrado, fuerte participación de los movimientos sociales, Más allá de sistemas renovados de concertación internacional. Somos sociedades demasiado complejas para soluciones simplificadas de gestión.

El concepto de democracia, en este sentido, se volvió esencial. Creemos natural exigir transparencia política. ¿Es la transparencia corporativa? Consideramos un escándalo que dirigentes políticos tengan salarios de 20 mil reales, pues se trata de dinero que pagamos vía impuestos, de nuestro dinero. Pero entendemos natural que un dirigente empresarial tenga un salario de 20 millones, aunque su salario esté incluido en los precios que pagamos por los productos, impuesto discreto e implícito. ¿Esto es el dinero de quién?

Así los objetivos, la base política es el proceso decisorio del desarrollo económico y social se están desplazando en profundidad. Estamos construyendo otra sociedad, aunque como resultado inesperado de procesos que comprendemos en parte....El desafío de la economía, como ciencia al servicio de la sociedad, y no de grupos económicos dominantes, es de si se reinventa, y de rescatar su utilidad.

En el conjunto, las amenazas que se evolucionan en los planos social y ambiental, en los que se abre una ventana limitada de tiempo para actuar. La ley de la supervivencia del más fuerte, como mecanismo regulador principal en una sociedad que maneja tecnologías del impacto planetario, constituye no el progreso proclamado bajo la sigla de “competitividad”, pero sí un drama en construcción. Cuando las cosas aprietan más, habrá los salvadores de siempre bajo la forma de regimenes autoritarios. El gran dilema, es saber si conseguimos recuperar el control a través de construcción de procesos democráticos en la base de la sociedad, o si el orden, el llamado orden, volverá de arriba, con toda la barbarie que este tipo de soluciones representa. Candidatos no faltarán.

Bibliografia

Archibugi, Daniele; Held, David; Köhler, Martin (Orgs.) – *Re-imagining Political Community* – Stanford University Press, Stanford, 1998, 352 p.

Austin, James E. – *The collaboration Challenge: how nonprofits and businesses succeed through strategic alliances* – Drucker Foundation, Josey-Bass Publishers, San Francisco, 2000, 202 p.

Backstrand, Goran and Lars Ingelstam, *Global challenges and responsible lifestyles*, What Next?, Development Dialogue n. 47, V. I, Uppsala, June 2006,

Castells, Manuel – *The Rise of the Network Society* - Backwell, Oxford, 1996, 556 p.

Chang, Ha-Joon – *Chutando a escada: a estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica* – Ed. Unesp, São Paulo, 2003, 267 p.
www.editoraunesp.com.br

Chang, Ha-Joon – *Globalisation, Economic Development and the Role of the State* – Zed Books, New York, 2003

Cohen, Daniel – *La mondialisation et ses ennemis* – Grasset, Paris, 2004, 263 p.

Dahl, Robert A. – *A preface to Economic Democracy* – University of California Press, Berkeley, 1985, 184 p.

Daly, Herman – *Beyond Growth: the Economics of Sustainable Development* – Beacon Press, Boston, 1996, 244 p.

De Masi, Domenico – *A Economia do Ócio* – (Com *Le droit à la paresse*, de Paul Lafargue, 1880; e *In Praise of Idleness*, de Bertrand Russel, 1935), Sextante, Rio de Janeiro, 2001 – www.esextante.com.br

Dezalay, Yves – *Marchands de droit: la restructuration de l'ordre juridique international par les multinationales du droit* - Fayard, Paris, 1992, 293 p.

Dowbor, Ladislau – *O mosaico partido* – Ed. Vozes, Petrópolis, 2002, 147 p.
www.vozes.com.br

Dowbor, Ladislau – *A Reprodução Social* – 3ª edição revista, em III volumes, ed. Vozes, Petrópolis, 2003 www.vozes.com.br

Dowbor, Ladislau; Samuel Kilsztajn (Orgs.) – *Economia social no Brasil* - Senac, São Paulo, 2001

Frey, Bruno S; Alois Stutzer – *Happiness and Economics: how the economy and institutions affect human well-being* - Princeton University Press, Princeton, 2002

Furtado, Celso – *Em busca de novo modelo: reflexões sobre a crise contemporânea* – Editora Paz e Terra, São paulo, 2002, 101 p.

Furtado, Celso – *O Capitalismo Global*- Paz e Terra, São Paulo, 1998, 81 p.

Gadrey, Jean; Jany-Catrice, Florence – *Les nouveaux indicateurs de richesse* – Ed. La Découverte, paris, 2005, 123 p. (edição brasileira pelo Senac, 2006)

Galbraith, John K. – *The Economics of Innocent Fraud* – Houghton Mifflin Company, Boston, 2004, 62 p.

Galbraith, John K. – *The Good Society: the Humane Agenda* – Houghton Mifflin Company, Boston, 1996, 151 p.

- Gerlach, Michael L. – *Alliance Capitalism* – University of California Press, Berkeley, 1992, 354 p.
- Gianetti, Eduardo – *Felicidade* - Companhia das Letras, São Paulo, 2005
- Gorz, André – *O imaterial: conhecimento, valor e capital* - Ed. Anna Blume – São Paulo, 2005, 106 p.
- Goudzwaard, Bob; Harry de Lange – *Beyond Poverty and Affluence: toward an economy of care* – Forword by Maurice Strong – Eerdmans, Michigan, 1986, 165 p.
- Henderson, Hazel – *Construindo um mundo onde todos ganhem: a vida depois da guerra da economia global* - Ed. Cultrix, São Paulo, 1996, 386 p. www.pensamento-cultrix.com.br
- Henderson, Hazel; Jon Lickerman and Patrice Flynn, editors – *Calvert-Henderson Quality of Life Indicators* – Calvert Group, Bethesda, MD, 2000
- Kasser, Tim – *The High Price of Materialism* – The MIT Press, Cambridge, 2002
- Kelly, Marjorie – *The Divine Right of Capital: Dethroning the Corporate Aristocracy* – Berrett-Koehler Publishers, San Francisco, 2001
- Keynes, John M. – *Economic Possibilities for our Grandchildren*[1930] - in *Essays in Persuasion*, W.W. Norton, New York, 1963
- Korten, David – *When Corporations Rule the World* – Berrett-Koehler, San Francisco, 1995; (edição brasileira Ed. Futura, 1996)
- Korten, David – *The Post-Corporate World* – Berrett-Koehler, San Francisco, 1999, 316 p. www.bkpub.com ; (edição brasileira Ed. Vozes www.vozes.com.br , Petrópolis, 2001)
- Lopes, Carlos – *Cooperação e Desenvolvimento Humano: a agenda emergente para o novo milênio* – Unesp, São Paulo, 2005, 210 p. www.editoraunesp.com.br
- North, Douglass C. – *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* - Cambridge University Press, Cambridge, UK, 1990, 152 p. <http://cambridge.org>
- Oliveira, Rosiska Darcy de, - *Reengenharia do tempo* – Rocco, 2003
- Perkins, John – *Confessions of an Economic Hitman* – Berrett-Koehler, San Francisco, 2004 (edição brasileira Ed. Cultrix, São Paulo, 2005)
- Pizzigati, Sam – *The Rich and the Rest* – The Futurist, July-August 2005 – www.toomuchonline.org
- Ricupero, Rubens – *O Brasil e o Dilema da Globalização* – Ed. Senac, São Paulo, 2001, 127 p. www.sp.senac.br
- Rouillé D'Orfeuill, Henri – *Economia Cidadã: alternativas ao neoliberalismo* – Editora Vozes, Petrópolis, 2002, 199 p. www.vozes.com.br
- Rouillé D'Orfeuill, Henri – *Finances solidaires: changer d'échelle* – in *Les Placements éthiques*, Alternatives Economiques, Paris, 2003
- Russell, Bertrand – *The History of Western Philosophy* – Simon & Schuster, New York, 1972
- Sachs, Ignacy – *Inclusão social pelo trabalho* - Garamond, Rio de Janeiro, 2003, 198 p.

Salamon, Lester M., et al., – *Global Civil Society: dimensions of the nonprofit sector* – The John Hopkins Center for Civil Society Studies, Baltimore, 1999, 510 p.

Schor, Juliet – *Do Americans Shop too Much?* – Beacon Press, Boston, 2000, 102 p.

Sen, Amartya – *Development as Freedom* – Anchor Books, Random House, 1999, 366 p. www.anchorbooks.com ; edição brasileira editora@companhiadasletras.com.br

Singer, Paulo – *Introdução à Economia solidária* – Editora Fundação Perseu Abramo, São Paulo, 2002, 125 p. www.fpabramo.org.br

South Centre – *The South and Sustainable Development Conundrum: from Stockholm 1972 to Rio 1992 to Johannesburg 2002 and Beyond* – South Centre, Geneva, 2002, www.southcentre.org

Suplicy, Eduardo M. – *Renda Básica de Cidadania* – L&PM, Porto Alegre, 2006, 119 p. www.lpm.com.br

Trigiglia, Carlo – *Sviluppo Locale: un progetto per l'Italia* – Editori Laterza, Roma 2005, 207 p.

United Nations – *The Inequality Predicament: Report on the World Social Situation 2005* – United Nations, New York, 2005, 158 p.

Vaz, José Pascoal – *Desigualdade social e produtividade social no Brasil, 1960-2000* - Tese de doutorado em História Econômica, USP/FFLCH, 2005

Viveret, Patrick – *Reconsiderando a Riqueza* - Brasília, ed. UNB, 2006

Wilson, Edward O. – *The Future of Life* – Alfred Knopf, New York, 2002, 220 p.

Cuarta portada

Nadie más puede evitar la consciencia de que con el calentamiento global, concentración de la renta, destrucción de la vida en los mares, agotamiento del petróleo y otros dramas que se aumentan, precisamos de formas más eficientes de organización económica y social. El poder económico se volvió el elemento central de los procesos de decisión política, y la fuerza de los medios igualmente dependiente de las corporaciones. En estas condiciones, limitar la democracia su expresión política se volvió cada vez menos realista, tornándonos inclusive cada vez más escépticos. Tenemos que evolucionar hacia un concepto más democrático de la propia economía, para que la política vuelva a tener sentido. El presente ensayo, presentando de forma simple las diversas teorías que surgen sobre las alternativas económicas en la literatura internacional, y dialogando con la obra de Celso Furtado, muestra que hay una nueva visión en construcción, que vale la pena conocer. Enfrentamos hoy el problema central de la gobernanza, de la forma como nos organizamos para hacer a la sociedad funcionar. En el plano político, la democracia fue un inmenso avance, ya que por lo menos formalmente cada persona tiene derecho a un voto, y salimos de la barbarie. En el mundo económico, sin embargo, continuamos aplicando reglas que de democráticas no tienen nada.

Orejas

Democracia económica puede parecer un concepto extraño. Aprendemos a apreciar la democracia política, vital para nuestra libertad. Pero cuando la economía pasa a dominar todas las áreas, inclusive la propia política, precisamos repensar el equilibrio general de los procesos de decisión, lo que hoy se ha llamado gobernanza. No basta tener elecciones periódicas de representantes políticos, cuando las decisiones esenciales sobre nuestras vidas, nuestros valores y nuestro futuro escapan de la esfera política, y son tomadas por gigantes corporativos sobre los cuales no tenemos ningún control. Las corporaciones hoy manejan presupuestos mayores que la mayor parte de los gobiernos del planeta. Nadie elige a sus líderes. En las principales cadenas productivas, un grupo restringido de empresas domina el mercado, impone los precios, construye a través de la publicidad y de control de los medios de comunicación a la visión positiva de sí misma. La democratización de la economía aflora como tema central.

Las teorías económicas que heredamos del pasado no dan realmente cuenta de lo que acontece. El presente ensayo busca, en las diversas corrientes de pensamiento alternativo, identificar una tendencia más amplia del rescate del control, por parte de los ciudadanos, de los rumbos de nuestro desarrollo. No es un ejercicio meramente académico. El calentamiento global está a nuestras puertas, y nos damos cuenta de que el consumo obsesivo basado en la explotación de un recurso barato y finito, el petróleo, nos lleva simplemente a un impasse. El agua derrochada e intoxicada de manera irresponsable lleva a que 4 millones de niños mueran anualmente por contaminación. La vida en los mares está siendo literalmente destruida, y se trata de la mayor reserva de vida del planeta. Sólo el 2% de las familias concentran la mitad de la riqueza mundial; los 50% más pobres

de la población responden por apenas 1% de la riqueza del planeta. Sólo los inconscientes o personas de mala fe no se dan cuenta del drama que se amplía.

Las soluciones sobrepasan las simplificaciones tradicionales. Las organizaciones de la sociedad civil nos obligan a ir más allá de la dicotomía tradicional entre empresas y Estado. La sociedad del conocimiento que emerge tiene como principal factor de producción un bien – o conocimiento– que puede ser diseminado gratuitamente, y volverse un medio de democratización del desarrollo. Son visiones sobre el mundo que emerge, al mismo tiempo amenazador y lleno de potenciales, pero antes que todo nuevo, y que exige formas actualizadas de estudio e interpretación.

Sobre el autor

Ladislau Dowbor, es doctor en Ciencias Económicas por la Escuela Central de Planeamiento y Estadística de Varsovia, profesor titular da PUC de São Paulo y consultor de diversas agencias de las Naciones Unidas. Es autor de “La Reproducción Social”, “El Mosaico Partido”, “Tecnologías del Conocimiento: los Desafíos de la Educación”, todos por la editora Voces, más allá de “¿Qué Acontece con el Trabajo?” (Ed. Senac) y co-organizador de la recopilación “Economía Social en Brasil”(ed. Senac) Sus numerosos trabajos sobre planeamiento económico y social, inclusive una lista de sitios útiles para las propuestas mencionadas anteriormente, están disponibles en el sitio <http://dowbor.org>