

Competencia global, integración parcial

• • • • • JUAN IGNACIO PALACIO MORENA*

La globalización se presenta con frecuencia como un proceso lineal que tiende a imponerse por sí solo y que supone las mayores ventajas para todos. Se estaría en el umbral de la plena integración de la economía mundial en la que todos se benefician de lo mejor de todos. Sin embargo, el mundo aparece dividido en países que tienden a integrarse en bloques. Hay una integración parcial. Pueden parecer procesos contradictorios y de hecho podría imponerse un sistema de bloques cerrados que frene o destruya la tendencia a la globalización. Pero también se pueden plantear como procesos convergentes. El camino hacia una economía mundial se realiza mediante avances parciales. Hay grupos de países que deciden integrarse por proximidad geográfica, multiplicación de flujos de intercambio de productos, factores productivos e iniciativas de muy diversa índole. Esa decisión puede tomarse asumiendo que no es un fin en sí mismo, sino un paso hacia una integración más amplia y que por tanto se mantiene abierta a acuerdos y compromisos con otros bloques.

De lo anterior se deduce que la globalización no es un proceso simple y que tiende a consumarse por sí solo, sino algo complejo y abierto. Caben numerosas formas de llegar a la meta final e incluso marchas atrás. Algunos pueden pensar que ni siquiera es deseable. ¿No supone la globalización en sí misma la destrucción de la diversidad cultural y la imposición de los más fuertes en detrimento de los débiles? Son dudas legítimas a las que no debe contestarse con afirmaciones rotundas. Sin embargo, es necesario responder de algún modo a esas incertidumbres y tratar de establecer las estrategias que se consideren más adecuadas.

* Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad de Castilla-La Mancha <jpalacio@ecem-ab.uclm.es>

NEOLIBERALISMO O PROTECCIÓN: UN FALSO DILEMA

Con cierta frecuencia se identifica o confunde “globalización” con “neoliberalismo”. Desde esta perspectiva, se entiende que lo esencial reside en la liberalización de los mercados. Con una concepción liberal individualista se supone que si un mercado no funciona bien es porque existe alguna interferencia o distorsión que impide la libre competencia. Por tanto, la solución es la desregulación que elimina cualquier tipo de intervención o restricción y permite alcanzar la mayor eficiencia. Es la lógica avasalladora e imposible de refutar que da cuerpo al economicismo. En el extremo opuesto se sitúan los defensores de la economía dirigida o intervenida por el Estado. Ante el egoísmo de los individuos, que se traduce en la ciega irracionalidad del mercado, es necesario una institucionalización de mecanismos de coerción colectiva controlados por la gestión estatal. La renuncia al dirigismo del Estado implica inevitablemente, según esta visión, una especie de ley de la jungla en que se imponen siempre los más fuertes. De ahí la justificación de cierto intervencionismo que proteja los intereses de los más débiles.

De acuerdo con la concepción neoliberal, los países que parten de una situación económica peor deben liberalizar sus mercados, en especial el del trabajo, ya que el costo de la mano de obra afecta a todos los demás mercados. La incorporación de nuevas tecnologías permitirá incrementos de la productividad a los que se deben acomodar los costos laborales moderando su crecimiento. De este modo se supone que poco a poco mejorará la eficiencia de sus economías y el bienestar de sus ciudadanos. La caída del “bloque socialista” ha supuesto la reafirmación del triunfo de la visión neoliberal, pero no ha eliminado las reacciones de carácter defensivo. De uno u otro modo se siguen justificando

posiciones proteccionistas para evitar lo que se supone son las consecuencias negativas de la globalización.

Se plantea así una falsa disyuntiva. La creciente integración económica internacional no es un proceso lineal que va del intervencionismo a la liberalización. No tiene sentido tampoco, por tanto, tratar de frenar ese proceso mediante la protección de las economías más débiles. Tanto la liberalización a ultranza como el proteccionismo eluden considerar cuestiones más concretas en las que reside la clave de los problemas. Liberalización e intervencionismo proteccionista se resumen en medidas que por su carácter pasivo son, sin duda, más fáciles de instrumentar. No requieren la iniciativa y el esfuerzo de participación de los implicados en las mismas, sino una simple complicidad de intereses. Se siguen moviendo en el ámbito de los estados-nación cuando lo que se necesita son órganos supranacionales que puedan dar soluciones acordes con la dimensión más amplia de los problemas. Y supeditan a la sociedad civil al papel de pura comparsa, confundíendola con la sociedad política o con el juego de mercado, en vez de plantear la necesidad de una vertebración social más compleja para instrumentar respuestas sobre cuestiones que por su propia naturaleza tienen un carácter microsocial, es decir, que presentan especificidades propias en cuanto a su contenido y ámbito de influencia. No sólo se trata de “pensar globalmente y actuar localmente”, sino de articular distintos niveles de decisión respetando la autonomía y particularidad de cada uno de esos niveles.

INTEGRACIÓN Y POLÍTICAS MACROECONÓMICAS

Las debilidades e insuficiencias de las economías nacionales requieren para superarse de un creciente grado de integración. El primer problema en ese sentido es que la integración económica exige cierta armonización entre las economías que se van a aglutinar. Como se plantea en la teoría de las áreas monetarias óptimas, para que la integración sea eficaz debe existir previamente o lograrse de forma más o menos inmediata un cuantioso intercambio comercial, una elevada movilidad de los factores y una diversificación productiva suficientemente amplia que genere ventajas complementarias en vez de choques asimétricos. La experiencia europea es, en este sentido, aleccionadora.

La apuesta de Europa por la unión económica y monetaria representa una forma de acelerar e intensificar el proceso de integración del espacio económico europeo frente a las tendencias generales de integración económica en escala mundial. Se refuerza así la estabilidad macroeconómica y el potencial competitivo de la Unión Europea, pero también se hacen más evidentes sus limitaciones, particularmente frente a Estados Unidos. Buena parte de las tensiones que se manifiestan en el seno de la Unión Europea, a partir de la implantación del euro desde comienzos de 1999, se deriva de la debilidad competitiva de su tejido productivo (industrial y de servicios), aunque también se deban a la hegemonía financiera de Estados Unidos. La implantación del euro ha intensificado la competencia entre economías con niveles de productividad muy diferentes dentro de la pro-

pia Unión Europea. Al desaparecer el velo que impone al conocimiento de los precios la existencia de diferentes monedas y los costo de intercambio asociados a esa multiplicidad monetaria (disminución de los costos de transacción), y al no contar con ciertos mecanismos de intervención que compensaban o paliaban los efectos de esos desequilibrios (manejo del tipo de cambio, diferencias en los tipos de interés, subvenciones de explotación), se ponen más claramente de manifiesto las debilidades de cada sistema productivo. Arrecia, por tanto, la competencia entre distintos países o territorios europeos, al tiempo que se transparentan más claramente al exterior de la Unión Europea (terceros países) sus puntos más frágiles (menor productividad que los países más avanzados y mayores costos de producción —no siempre compensados por mayor productividad— que los países menos avanzados). Es cierto que la unión monetaria implica una mayor fortaleza de la Unión Europea frente a terceros y una mayor estabilidad que arropa y frena el repunte de desequilibrios monetarios en su interior (inflación, déficit público o elevación de los tipos de interés), incluso en los países de reputación más débil como pueden ser los casos de España o de Italia. Pero esto debería verse más como una oportunidad para afrontar con mayores garantías de éxito las reformas y reestructuraciones productivas que son necesarias en cada uno de los países de la Unión Europea que como una garantía en sí misma. El caso español resulta, en ese sentido, paradigmático. España presenta una marcada asimetría entre su posición en el ámbito de la convergencia nominal y macroeconómica y en el de la convergencia real y microeconómica.

El ejemplo de la Unión Europea muestra, por tanto, las ventajas de la integración, pero también las dificultades que tiene Europa para competir en un entorno de globalización. La unión monetaria es ya una realidad desde enero de 1999 en que se implantó definitivamente el euro. Aunque hasta el 2002 no circulen las monedas y billetes, la mayor parte de las grandes transacciones económicas se realizan ya en euros. Para alcanzar la integración se han requerido unos mínimos de convergencia nominal que se definieron en la cumbre de Maastricht. Y esa convergencia nominal se ha apoyado, a su vez, en cierta convergencia en términos reales. A pesar del bagaje común cultural e institucional de Europa, el proceso de unión económica y monetaria ha sido lento y complejo y está todavía abierto y lleno de incertidumbres. En áreas como América Latina las dificultades para la integración son seguramente mayores, pero eso no significa que sean insalvables. Cuentan además con algunas ventajas que Europa no ha tenido, como la menor diversidad de lenguas que facilita la comunicación y el propio antecedente de la experiencia europea como una buena fuente de conocimiento, aunque ni el ejemplo sea trasladable ni se pueda calificar en todos sus extremos como modelo. Lo que no cabe duda es que es importante seguir avanzando en el proceso de integración y fijarse además metas muy ambiciosas, aunque esto signifique establecer plazos relativamente amplios y flexibles divididos en fases en las que se alcancen objetivos parciales. Con toda probabilidad el principal déficit de América Latina no reside en primera instancia en la debilidad de sus estructuras productivas, sino



El ejemplo de la Unión Europea muestra, por tanto, las ventajas de la integración, pero también las dificultades que tiene Europa para competir en un entorno de globalización. La unión monetaria es ya una realidad desde enero de 1999 en que se implantó definitivamente el euro

en la de sus instituciones políticas y sociales, pero el proceso de institucionalización democrática, aunque lleno de dificultades, puede acelerarse siempre que exista una voluntad clara y decidida en ese sentido.

La integración económica y monetaria es, a la vez, consecuencia y causa de cierta estabilidad macroeconómica sin la cual es prácticamente imposible abordar las reformas económicas estructurales necesarias para responder al reto de la competencia en un mundo globalizado. Y es también, por tanto, el único modo razonable de eludir la tentación proteccionista. La globalización es un proceso que abre nuevas posibilidades pero como todo proceso abierto está lleno de incertidumbres y riesgos, aunque representa una oportunidad que no debe desaprovecharse. No hay que dejar enredarse por el falso dilema entre neoliberalismo y protección. Los países que acepten el reto de la apertura de sus economías no tienen por qué caer en una liberalización entendida como desregulación y ausencia de cualquier tipo de intervención en los mercados. Por el contrario, han de asumir la necesidad de la integración supranacional y de cierta estabilidad macroeconómica, propiciada por las políticas monetaria y fiscal, para instrumentar políticas activas de competencia que faciliten la convergencia real; o lo que es lo mismo, la mejora de sus niveles de producción y bienestar acercándose a los de los países más desarrollados.

LAS POLÍTICAS DE CONVERGENCIA REAL

Una vez que se apuesta por una competencia abierta, desechando la opción proteccionista, se impone la necesidad de sostener la competitividad mediante mejoras en la productividad. Esto supone un difícil equilibrio. Los incrementos de productividad, particularmente cuando se parte de niveles tecnológicos y de productividad bajos, implican continuas reestructuraciones y ajustes en el empleo y generan importantes diferencias o desfases entre distintos sectores y empresas. Resistirse a esos cambios se traduce en elevadas tasas de desempleo y precariedad, pero también una reestructuración excesivamente rápida conduce a resultados semejantes. Cualquier salida pasa por una modulación de los ritmos de modernización que impida tanto el estancamiento tecnológico como una incorporación de tecnología del exterior en exceso veloz.

Hay que aprender a transitar por un filo de la navaja extremadamente fino, sin eludir la liberalización de los mercados y la flexibilidad laboral, pero afrontando al mismo tiempo la instrumentación de políticas activas de competencia y un incremento acompasado de la productividad y los costos laborales. Tan erróneo sería aceptar que la liberalización equivale a la desregulación y que para competir en escala internacional es necesario moderar a como dé lugar el crecimiento de los costos laborales, como cerrarse sobre sí mismos desligando la evolución de los costos laborales y la productividad. La machacona insistencia en la flexibilización del mercado de trabajo para moderar los costos laborales, como si éste fuese uno de los factores que condicionan decisivamente la competitividad del conjunto de las economías, adolece no sólo de los defectos de la ya señalada confianza ciega en los beneficios de la liberalización, sino que además crea los efectos contrarios a los que dice perseguir.

En los segmentos oligopolistas o donde por determinadas circunstancias existe un determinado número de empresas que tienen un elevado poder de mercado, los costos laborales se elevan por encima de los niveles medios sin que eso tenga por que afectar de manera significativa la competitividad de las empresas implicadas. Por el contrario, las empresas más débiles, aun con incrementos de costos laborales mucho más moderados, ven siempre amenazada su continuidad en el mercado. Independientemente de que a escala agregada de toda la economía o de un sector haya un incremento o un descenso en los costos laborales unitarios y de que el valor añadido generado en los segmentos más dinámicos crezca mucho, la competitividad de la economía se puede ver deteriorada si la base del sistema productivo continúa estancada o en regresión. El desmesurado éxito de los segmentos más favorecidos por la oligopolización o el inusitado poder de mercado del que disfrutaban, apoyado en una política de liberalización y de incentivo a la importación de capitales y tecnologías del exterior, puede incluso encubrir el empobrecimiento o estancamiento de una amplia base del tejido productivo.

Aceptar la inevitabilidad de la aparición de fuertes desniveles de productividad entre empresas y sectores y la consiguiente desigualdad de salarios y beneficios, limitando a la política social la corrección de las desigualdades de renta, es un grave

error. Cuanto más elevados son los desniveles de productividad más difícil resulta contener los incrementos de los precios y de los salarios monetarios, el empleo es más precario y surgen desequilibrios en la balanza exterior tecnológica que, si no se compensan por otras partidas, impondrán un creciente déficit en la balanza por cuenta corriente. Éste es el problema que lleva a Machovec a afirmar que “sin instituciones competitivas para difundir nuevos métodos y guiar la adaptación al cambio, la importación de tecnología será un error costoso”.¹ Los remedios fáciles, basados en soluciones a corto plazo que intentan compensar estos desequilibrios, implican no afrontar los problemas de fondo y corren el riesgo de agravarlos aún más a medio y largo plazos. Las políticas de atracción de capitales exteriores mediante el sostenimiento de elevadas tasas de interés, el manejo indiscriminado de los tipos de cambio, el incremento de la protección social para reducir las desigualdades y proteger a los desempleados, la simple moderación de costos laborales o el reforzamiento de la demanda efectiva mediante el incremento del gasto público, son ejemplos de ese tipo de medidas que pueden tener cierto éxito a corto plazo, pero que generan a más largo plazo desequilibrios aún mayores que amenazan con asfixiar el crecimiento económico.

La clave para evitar los citados desequilibrios y avanzar por la senda estrecha del crecimiento continuado y estable está en la actuación sobre los mercados. No caben atajos para la convergencia real ni existen cómodas autopistas para llegar a ella.

SENTIDO Y ALCANCE DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL

La política industrial se ha interpretado de muy diversos modos. Las posiciones oscilan entre quienes la conciben como una política de planificación que desciende al nivel sectorial o de los mercados y los que consideran que lo único que debe favorecerse es el libre funcionamiento de los mercados (“la mejor política industrial es la que no existe” o la que se limita a la defensa de la competencia). Una concepción más integral de la política industrial entiende que junto a la política de defensa de la competencia, debe haber un conjunto de medidas que fomenten la mejora de la competitividad. Por eso en vez de propugnar la simple liberalización de los mercados o la pura intervención del Estado en la economía, se plantean como ejes fundamentales de la política económica la actuación sobre los mercados mediante de las políticas industrial y tecnológica y la articulación de instituciones supranacionales que amplíen el concepto de Estado y su capacidad de gestión sobre la vida social y económica.

La política industrial y tecnológica designa precisamente la actuación sobre los mercados. El buen funcionamiento de los mercados no se garantiza con la ausencia de cualquier tipo de intervención sino que necesita reglas de juego (regulación), una vigilancia sobre el cumplimiento de las mismas (defensa de la

competencia) y un constante esfuerzo por alentar y mejorar la capacidad de iniciativa e innovación empresarial mediante políticas activas de competencia. Como señalara Julio Segura, no es bueno cualquier tipo de regulación, pero casi siempre es preferible una mala regulación a la ausencia de ella.² Con frecuencia son necesarios cambios en las reglas de juego de cada mercado para garantizar una mayor competencia. A su vez, no cabe interpretar las normas de defensa de la competencia al margen de una concepción dinámica de aquélla. La política de defensa de la competencia no puede separarse de la política activa de competencia. Las medidas para impulsar la competencia (políticas activas) se apoyan, sobre todo, en la política educativa o de formación y en la política de investigación y desarrollo (ID). Se trata de ayudar a que los agentes que intervienen en los mercados sean más competentes. Esto implica, a su vez, que la competencia se basa en la cooperación (una de las acepciones de la competencia entre los anglosajones es *seek together*, es decir, buscar juntos) para tratar de ser más competentes. La política industrial y de defensa de la competencia se centra, por tanto, en favorecer la cooperación, más que en evitar cualquier tipo de acuerdo entre empresas rivales como se planteaba originalmente en las leyes de defensa de la competencia y en contribuir a elevar el nivel de calificación o competencia de los agentes que intervienen en el mercado, mediante la formación y el fomento de la ID, en vez de adoptar una postura abstencionista y pasiva que cree que basta con que no se impongan trabas al “libre” funcionamiento de los mercados.

En un entorno de globalización, los estados nacionales poco pueden hacer para reforzar la competencia mediante medidas macroeconómicas que favorezcan el comercio exterior y la movilidad internacional de los factores productivos, pero sí pueden desempeñar un papel relevante en la instrumentación de las políticas de carácter microeconómico. Éstas, por definición, tienen un carácter descentralizado tanto sectorial como territorialmente. El Estado debe actuar en este caso como promotor y coordinador, pero no como protagonista directo o regulador exclusivo de las reglas de juego de los distintos mercados. La misma política de ID, que tiene una incidencia más directa sobre la mejora de la capacidad de innovación propia, no puede consistir fundamentalmente en un incremento del gasto público en esos rubros, sino que el Estado ha de congregarse en el proceso a empresarios y trabajadores que en definitiva han de ser sus principales protagonistas.

Además, el Estado tiene que ayudar a fijar las reglas de juego de otros órdenes de la vida social diferentes del mercado y a establecer cauces de corrección de las desigualdades y desequilibrios sociales. El Estado, por tanto, genera una parte del empleo asociada a la provisión de servicios públicos. Cuando existen necesidades públicas mal cubiertas, que pueden ser adecuadamente definidas o tipificadas, el sector público como cauce de representación y participación común de todos los ciudadanos debe hacer lo posible por satisfacerlas. Otra parte importante

1. F.M. Machovec, *Perfect Competition and the Transformation of Economics*, Routledge, Londres y Nueva York, 1996.

2. J. Segura, “Cambios en la política de defensa de la competencia y política industrial”, *Ekonomiaz*, núm. 21, 1991.

de las necesidades sociales no puede ser cubierta ni por la iniciativa privada, expresada mediante de los cauces del mercado, ni por la iniciativa pública, por medio de la actuación del Estado, sino por la iniciativa social organizada en asociaciones de voluntariado sin fines de lucro. El fomento de este “tercer sector” es también una fuente relevante de empleo que se materializa en los llamados “nuevos yacimientos de empleo”. Más aún, hay una clara interrelación con efectos inducidos mutuos entre Estado, mercado y “tercer sector”.

Hay que destacar que aunque la política industrial y tecnológica deba ser coordinada desde el Estado, por definición —es decir, por su propia esencia— es una política microeconómica que ha de instrumentarse de forma descentralizada por sectores, territorios y empresas. Eso significa que se precisan individuos e instituciones civiles o cuerpos intermedios maduros con capacidad para tomar iniciativas y llegar a acuerdos eficaces. Los sindicatos, organizaciones empresariales, asociaciones de consumidores y demás instituciones públicas y privadas en los diferentes ámbitos territoriales, son decisivos en la instrumentación de esas políticas activas de competencia. Una negociación colectiva articulada y mediatizada por acuerdos entre diferentes órganos e instituciones es el principal cauce de materialización de las citadas políticas.

Sin una mínima capacidad de iniciativa empresarial, vertebración de la sociedad civil y funcionamiento de las distintas instancias que configuran el Estado, es imposible una adecuada instrumentación de la política industrial y tecnológica. La investigación y el desarrollo tecnológico en ausencia de ese triple protagonismo podría suponer un simple reforzamiento del poder de las grandes empresas que ya destinan una parte significativa de sus recursos a I+D, acciones aisladas que carecen de suficiente masa crítica o una reafirmación del poder burocrático y corporativo de los colectivos de trabajadores vinculados al Estado. Algo semejante ocurre con la formación y la calificación de la mano de obra. La extensión del acceso a la enseñanza universitaria se justifica sobre la base de la mayor demanda de calificación. Sin embargo, la universidad no puede formar a la práctica totalidad de los profesionales. Ni la masificación permite la adecuada calidad de la formación, ni la demanda de profesionales, por mucho que se eleven los requerimientos de cualificación, se limita a los niveles de excelencia que se supone representa la universidad. Cuando se señala la necesidad de un incremento de los gastos en I+D y en formación no puede confundirse con un simple incremento del gasto público en esas partidas respecto al PIB. Es preciso asegurar al máximo la rentabilidad de esas inversiones y discriminar de algún modo entre las investigaciones y calificaciones de mayor interés social, dando suficiente peso y autonomía a la investigación aplicada respecto a la investigación básica y a la formación de profesionales frente a la formación más estrictamente universitaria.

También es importante insistir en que para garantizar la eficacia de las normas de juego y de los acuerdos que se vayan alcanzando en los distintos ámbitos de negociación en diferentes mercados son necesarias instituciones supranacionales que aseguren la debida articulación desde el máximo nivel que alcan-



El capitalismo acaba imponiendo una visión economicista de la sociedad en la que lo económico, la estructura, en expresión de Gramsci, es una fuerza exterior que aplasta al ser humano, lo asimila a ella y lo hace pasivo

ce la extensión y el funcionamiento de los mercados hasta los estratos más bajos. Se trata de ampliar el concepto de Estado no sólo desde un punto de vista de la extensión o dominio territorial del mismo sino, sobre todo, de su significado y alcance. Los estados supranacionales no deben limitar su actuación al plano macroeconómico sino que tendrán uno de sus principales objetivos en la tutela del funcionamiento y la regulación de los mercados. Como señalara Gramsci, el Estado será cada vez más “una organización coactiva que tutelará el desarrollo de los elementos de la sociedad regulada en incremento continuo, la cual, por tanto, reducirá gradualmente sus intervenciones autoritarias y coactivas”.³

UNA APOSTILLA FINAL

La internacionalización del sistema financiero y los desplazamientos de capitales en escala mundial tienden a concentrar los recursos financieros en un número relativamente reducido de grandes empresas. Como ha señalado muy recientemente Luis Ángel Rojo, gobernador del Banco de España, al margen de la muy probable, pero indemostrable, sobrevaluación de los valores bursátiles, lo que es indiscutible es que su fuerte crecimiento ha tenido un efecto expansivo sobre la demanda agregada de bienes y servicios en sus componentes tanto de

3. A. Gramsci, *Antología* (edición a cargo de M. Sacristán), Siglo XXI, Editores, Madrid, 1974.

consumo como de inversión.⁴ En la medida en que haya una burbuja especulativa estaríamos ante serios riesgos de recesión. La continua elevación de los tipos de interés por parte de la Reserva Federal de Estados Unidos y el creciente déficit exterior que alcanza ya 4% de su PIB, muestran que si bien la fortaleza de la economía americana se asienta en su ventaja tecnológica respecto a otras áreas del mundo, es también el resultado de su privilegiada posición como principal beneficiario de la concentración de los movimientos de capital en escala mundial. Es esto último lo que le permite sostener e incluso revalorar su moneda a pesar del elevadísimo déficit exterior.

Las características de la economía estadounidense tienen implicaciones de muy diverso tipo. En primer lugar, significa que todas las economías están atadas a esa economía; si ésta va bien los demás se benefician de su expansión, pero a costa de generar una asimetría en los pagos internacionales. Los países pobres se endeudan pues su crecimiento provoca déficit externos que, al contrario que en Estados Unidos, se traducen además en devaluaciones de su moneda. De ahí la importancia que tiene para América Latina apostar por la unión económica y monetaria, aunque sea a largo plazo. Por otro lado, la concentración de recursos de capital entaña que mientras los países ricos tienen enormes posibilidades de inversión, los pobres, incluso si llegan a generar capacidad de ahorro, dependen cada vez más del financiamiento externo. Los ahorros internos se invierten en buena medida en valores bursátiles de compañías extranjeras que se capitalizan cada vez más, lo que redundará en mayores ingresos fiscales para los países más ricos. Así, el ahorro de los países pobres ayuda a financiar a las economías ricas y éstas, mediante sus inversiones y préstamos públicos y privados, les devuelven la posibilidad de volver a ahorrar. Si el ahorro de los pobres no alcanza para sostener este curioso circuito financiero, puede incluso plantearse la condonación de la deuda para evitar el colapso financiero y mantener las condiciones de dependencia.


Lo anterior puede hacer pensar que cualquier esfuerzo propio por mejorar es inútil. Da la impresión de que por medio del sistema financiero y los movimientos de capital se produce una fuga que evapora los resultados que sólo mediante grandes sacrificios y esfuerzos es posible alcanzar. Sin embargo, si alguna conclusión se puede sacar de cuanto aquí se ha planteado es la contraria. La experiencia histórica demuestra lo absurdo de las teorías catastrofistas y del “cuanto peor mejor”. Si las cosas van mal siempre acaban yendo aún peor para los más pobres y débiles. El riesgo reside en no ser capaces de generar nuevas opciones por difíciles que éstas parezcan. En última instancia es un problema de valores. Como señalara el prestigioso historiador Fernand Braudel: “Como privilegio de una minoría el capitalismo [el dominio del capital diría yo para dejar más claro a qué nos referimos] es impensable sin la complicidad activa de la sociedad [...] Porque hace falta que la sociedad entera acep-

te más o menos conscientemente sus valores; [...] el capitalismo sólo triunfa cuando se identifica con el Estado, cuando la élite del dinero es la que ejerce el poder.”⁵

Si la sociedad civil, los sindicatos, las organizaciones empresariales, las asociaciones de consumidores y demás instituciones públicas y privadas asumen esa complicidad a la que se refería Braudel, bien por pasividad o por aceptar determinadas ventajas o privilegios corporativos, no habrá alternativas. La democracia y el buen funcionamiento de los mercados requieren individuos activos que proyectan sus iniciativas mediante distintos elementos de organización autónoma o cuerpos intermedios. Si los sindicatos y otras instituciones civiles se convierten en apéndices del Estado, en vez de elementos de transformación del mismo, se estará favoreciendo un despotismo más o menos larvado de la burocracia. Se ha visto que la propia política industrial y tecnológica requiere esa participación activa capaz de alcanzar acuerdos eficaces por medio de una negociación colectiva bien articulada.

El capitalismo acaba imponiendo una visión economicista de la sociedad en la que lo económico, la estructura, en expresión de Gramsci, es una fuerza exterior que aplasta al ser humano, lo asimila a ella y lo hace pasivo. Es preciso convertir esa estructura en medio de libertad, instrumento para crear una nueva forma ético-política que sea origen de nuevas iniciativas. Los distintos planos de lo social donde el individuo se desarrolla como persona —y el económico es uno más en una concepción no economicista de la vida social— han de ser el producto de la voluntad y el pensamiento colectivos. Éstos son el resultado del esfuerzo individual concreto y no de un proceso fatal ajeno a los individuos; de aquí la necesidad de una disciplina interior y no sólo de la disciplina externa y mecánica.

Desde esta perspectiva cobra pleno sentido la afirmación de Stuart Mill de que “una constitución democrática que no se apoye en instituciones democráticas en sus detalles y que sólo se limite al gobierno central, no sólo no es libertad política sino que con frecuencia crea un espíritu que es precisamente el opuesto, llevando hasta las capas más bajas de la sociedad el deseo y la ambición de dominio político; [...] en la medida en que toda la iniciativa y la dirección residen en el gobierno o la sociedad política, los individuos sienten y actúan bajo su constante tutela, apartando la inteligencia y la actividad del país de los asuntos que más le importan para dedicarlos a la mezquina competencia por los provechos egoístas y las pequeñas vanidades de los cargos oficiales”.⁶

Sólo en la proporción en que un pueblo esté acostumbrado a dirigir sus asuntos mediante su intervención activa podrá ser libre, el individuo recuperará su dignidad de persona y la historia de la humanidad seguirá siendo lucha y trabajo por suscitar instituciones sociales que garanticen el máximo de libertad. 

5. F. Braudel, *La dinámica del capitalismo*, Alianza Editorial, Madrid, 1985.

6. J. Stuart Mill, *Principios de economía política. Con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social*, Fondo de Cultura Económica, México, 1978, pp. 810-812 (primera edición en inglés, 1848; segunda edición en inglés, que es la última corregida por Mill, 1871; edición Ashley, en inglés, 1909).

4. L. A. Rojo, “Reflexiones sobre la situación económica internacional” (discurso pronunciado en el Club Siglo XXI el 27 de marzo de 2000), *Expansión* (diario), 29 de marzo de 2000.