

# Capital social y economía global

*Francis Fukuyama*

**T**radicionalmente los estudiosos de la economía mundial han centrado su análisis desde una perspectiva netamente económica dejando de lado un aspecto fundamental: la cultura.

Francis Fukuyama, autor de *El fin de la Historia y el Último Hombre*, propone una división, distinta a la tradicional, del mapa de la economía mundial, tomando como criterio lo que él llama el capital social, y que según definición del sociólogo James Colehan es "el componente del capital humano que permite a los miembros de una sociedad confiar en los demás y cooperar en la formación de nuevos grupos y asociaciones".

Este nuevo aspecto parece ser algo que tanto los neomercantilistas como los neoliberales han dejado de lado.

\*\*\*

## *Un nuevo mapa mundial*

LOS MAPAS CONVENCIONALES, que describen la economía mundial, dividen a los protagonistas en tres grandes grupos: los Estados Unidos y sus socios en el NAFTA, la Comunidad Económica Europea y Asia Occidental, liderada por Japón pero incluyendo a los cuatro dragones (Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur) y a la República Popular

de China que esta progresando rápidamente. Esta geografía económica mundial basada en tres divisiones se dice que corresponde también a una división aproximada de las diferentes políticas económicas: en un extremo está Japón y las nuevas e industrializadas economías asiáticas, quienes han dejado guiar su desarrollo por políticas industriales dirigidas por

el Estado, mientras que en el otro extremo se encuentra a Estados Unidos y su liberalismo de mercado libre. Europa, con sus grandes políticas de bienestar social se encuentra en un punto medio entre los dos extremos.

Este mapa, aunque familiar y correcto, no es la mejor forma de entender la geografía de la economía mundial. La mayor diferencia entre los países capitalistas es su estructura industrial. Alemania, Japón y Estados Unidos adoptaron rápidamente la forma de organización corporativa a medida que se industrializaban a finales del siglo XX, y hoy sus economías son el hogar de gigantes corporaciones como Siemens, Toyota, Ford y Motorola. En contraste los sectores privados de Francia, Italia y las sociedades capitalistas de China como Taiwan y Hong Kong son dominadas por pequeños negocios pertenecientes y manejados por familias. Estas sociedades han tenido mayores problemas para institucionalizar corporaciones privadas a gran escala; sus compañías, relativamente pequeñas, tienden a desaparecer después de una o dos generaciones, con lo cual el Estado se ve obligado a intervenir para hacer posible la industria a gran escala.

Las razones para estas diferencias en la estructura industrial tienen que ver más con una característica cultural que con el nivel de desarrollo; es lo que el sociólogo James Colehan ha llamado **capital social** y que se

define como el componente del capital humano que permite a los miembros de una sociedad confiar en los demás y cooperar en la formación de nuevos grupos y asociaciones. En el nuevo mapa mundial, Alemania, Japón y Estados Unidos, son sociedades con grandes recursos de capital social, por lo tanto tienen más en común entre sí que lo que tienen en común con los países de poca confianza social entre sus individuos como Hong Kong, Taiwan, Italia o Francia. La literatura acerca de la competitividad en la pasada década, se ha equivocado al describir a Estados Unidos y Japón como polos opuestos en lo que respecta al individualismo y orientación grupal. De hecho la tendencia histórica de los americanos a formar asociaciones voluntariamente, es similar a la de los japoneses y no es una casualidad que estas dos sociedades hayan sido las primeras en desarrollar la corporación como forma de organización para los negocios y después el trabajo descentralizado en grupos más pequeños.

Virtualmente todas las actividades económicas, desde manejar una lavandería hasta construir el último microprocesador, son llevadas a cabo por grupos de personas que requieren un alto grado de cooperación y no por individuos solitarios. La habilidad para formar organizaciones depende de mecanismos como los derechos de propiedad,

los contratos y las leyes comerciales. Pero también depende en gran parte del sentido moral de la sociedad, que es un código de reglas éticas y normas que sirven de base a la confianza social. La confianza puede reducir dramáticamente lo que los economistas llaman "costos de transacción" que comprenden costos de negociación, seguros, póliza de cumplimiento, etcétera, y hacer más eficiente ciertas formas de organización económica que de otra manera sería imposible realizar debido a las excesivas reglas, contratos, litigios y burocracia. La moral de la comunidad, como es vivida por sus miembros, es producto de un hábito y no de una escogencia racional de sus miembros.

Hay muchas formas de capital social que ayudan a aumentar la confianza entre los individuos y a construir organizaciones económicas. La más obvia y natural es la familia. Es por esto que la mayoría de los negocios a lo largo de la historia e inclusive hoy en día son familiares. La estructura de la familia también afecta la naturaleza de las empresas familiares: las grandes familias del sur de China o del centro de Italia se han

convertido en dinámicas empresas a gran escala. Además de la familia, existen lazos similares que extienden la cadena de confianza a otras personas, como ocurre con los linajes en China y Corea.

En lo que se refiere al desarrollo económico las familias son una peligrosa contradicción. Esto se debe a que desde el punto de vista económico, la forma más importante de sociabilidad es la que permite que los extraños confíen unos en otros y trabajen juntos en nuevos y flexibles tipos de organización. Este tipo de sociabilidad espontánea está muy debilitada en las culturas que centran sus vidas en la familia y excluyen a todos los demás. En muchas culturas se encuentra una interesante conciliación entre la fuerza de la familia y los lazos que la unen a otras personas extrañas a la misma. Se puede decir que sí los beneficios que proporciona la familia no son acompañados de una muy buena educación y un trabajo muy fuerte por parte de sus miembros, como ocurre en la cultura judía, se llegará a un nepotismo y a un estancamiento en el desarrollo de los negocios familiares.

### *La importancia del capital social*

LA CONFIANZA VARIA DE UNA SOCIEDAD A OTRA. Japón está clasificado como una sociedad altamente orientada hacia los grupos, mientras que Estados

Unidos se ve como la cumbre del individualismo. De hecho ambas sociedades son muy similares en el sentido de la confianza; son sociedades donde existe gran

confianza entre sus miembros. La sociedad americana siempre se ha caracterizado por una gran cantidad de asociaciones como escuelas privadas, hospitales, sociedades corales, clubes literarios, grupos de estudio de la Biblia y organizaciones de negocios privados. Alexis de Tocqueville observó que esta facilidad de asociación era una virtud clave de la democracia americana, que servía para moderar la tendencia hacia el individualismo, inherente al sistema político, matriculando a la población en la cooperación social y el espíritu de grupo. Estos países fueron los primeros en desarrollar corporaciones manejadas profesionalmente con una jerarquía a gran escala en las cuales los propietarios estaban separados de la gerencia.

La importancia del capital social para una economía se hace clara al comparar una sociedad en la que existe mucha confianza social como Japón con una sociedad con poca confianza social como China. La estructura industrial de las sociedades capitalistas chinas, incluyendo Hong Kong y Taiwan se caracterizan por la pequeña escala. En la lista de las 150 firmas más grandes en la cuenca del Pacífico, publicada por la revista Fortune, sólo aparece una firma china, y es, una empresa petrolera del Estado. Existe una fuerte oposición en la sociedad china a incorporar en puestos directivos a personas que no son de la familia; como consecuencia, hay muy pocas corporaciones con una

gran estructura jerárquica. Aunque existen algunas empresas que han crecido mucho como los imperios económicos de Li Kashing o Y.K. Pao en Hong Kong, permanecen controlados por la familia, que ocupa los puestos directivos y los puestos claves de control en el organigrama.

La razón por la cual los negocios chinos son de pequeña escala se encuentra en la importancia de la familia para la cultura china. Las reuniones de familia son más importantes que cualquier otra obligación social. El nivel de confianza dentro de las familias es muy alto; inclusive, con personas relacionadas a ellas por medio del linaje. Desafortunadamente esta confianza se obtiene a expensas de la poca confianza hacia personas que no se relacionan con la familia. En este punto radica la excepcional dificultad que tienen las firmas chinas para continuar progresando una vez que sus fundadores han desaparecido. En contraste las familias japonesas son más pequeñas y ejercen una menor presión social. La lealtad se da hacia los grupos, sin importar que los miembros estén relacionados entre sí como familiares. Esto ha ocurrido por lo menos desde los tiempos de Tokugawa y se observa claramente en el hecho de que los empresarios son capaces de abandonar esposas e hijos durante las noches y los fines de semana, para estar con sus colegas de trabajo.

El contraste entre Japón y China

se repite en otras partes del mundo. Alemania es una sociedad con mucha confianza social por lo cual ha sido cuna de innumerables asociaciones intermedias desde la edad media. En contraste Italia tiene pocas corporaciones privadas de gran tamaño y todas ellas están ubicadas en el triángulo industrial del norte. La parte dinámica de la economía italiana durante las dos últimas generaciones, se ha basado en el gran surgimiento de firmas familiares en pequeña escala en la región que se conoce como la terza Italia, o la tercera Italia. En ciertas regiones de Italia, la familia continúa siendo la principal forma de capital social; la confianza entre personas no relacionadas es precaria, débil, e impide la formación de grandes corporaciones manejadas profesionalmente. Francia nunca ha tenido la orientación familiar que tiene el centro o el sur de Italia, pero ha estado controlada por gobiernos ambiciosos y centralistas que socavaron la sociedad civil y crearon un déficit de organismos intermedios entre la familia y el Estado. Consecuentemente el sector privado francés siempre ha sido más débil que el alemán y el americano y se ha organizado alrededor de negocios familiares.

Puede ocurrir que una sociedad no tenga familias fuertes, ni la tendencia de los individuos a unirse en grupos. En este caso tal sociedad tiene un gran déficit de capital social. Edward Banfield, en su clásico análisis de una grata villa al sur de Italia, describe una cultura

en la cual sus familias eran pequeñas y débiles. Los negocios de familia nunca surgían y los empresarios fracasaban al tratar de construir fabricas por que creían que era obligación del Estado ayudarles. Otro caso es el de los afroamericanos pobres en las ciudades americanas, quienes se caracterizan por tener familias con un sólo padre y sus grupos sociales son débiles. Con la destrucción de las organizaciones comunales tradicionales después de la revolución bolchevique, los campesinos rusos perdieron cualquier vestigio que les quedaba de asociación y tuvieron que adherirse a las fincas colectivas del Estado. Para empeorar contaban con familias débiles y con muchos problemas. Una de las razones por las cuales la descolectivización de la agricultura en China ha sido más fácil y rápida que en Rusia es la fortaleza de las familias campesinas chinas. Este hecho se convirtió en la pieza clave de las reformas económicas de 1978. Parece que en muchas de las ciudades africanas las viejas estructuras políticas y los lazos familiares se han roto, debido a la rápida urbanización, pero nunca han sido reemplazados por asociaciones fuertes de individuos. No sobra decir que este tipo de sociedad atomizada no proporciona ningún incentivo para la actividad económica.

Un notable factor que es común a estas sociedades, es la delincuencia organizada: las

estructuras comunitarias más fuertes son las organizaciones criminales. Pareciera que existe un impulso natural en el hombre hacia la sociabilidad, el cual al no poder ser expresado a través de estructuras sociales como la familia u organizaciones voluntarias, aparece en la forma de grupos criminales. En efecto, las mafias han aparecido en lugares como el sur de Italia, los centros de las ciudades americanas, Rusia y muchas ciudades africanas

### *Confianza corporativa*

NO ES CLARO QUE LA INHABILIDAD, DE LAS SOCIEDADES con poca confianza social, de crear organizaciones a gran escala constituya una limitación para las tasas de crecimiento económico agregado, por lo menos en las primeras etapas de la industrialización. Lo que las pequeñas compañías pierden en términos de beneficios financieros y recursos tecnológicos lo ganan en flexibilidad, poca burocracia y rapidez de decisión. Durante los ochenta, la economía italiana y la de otros Estados católicos en la Comunidad Económica Europea creció más rápido que la de Alemania. Quienes como Max Weber argumentaron, que la fortaleza de la familia en China impediría la modernización económica están equivocados. Incluso es probable que los pequeños negocios familiares, chinos e italianos prosperen más

en donde falta capital social.

Pero este mapa no es inmutable. Existen serios indicios de que la capacidad de los americanos para asociarse, ha declinado preocupantemente en las últimas generaciones y los americanos se están volviendo tan individualistas como siempre creyeron ser. El capital social, como cualquier otro capital, se agota si no es renovado periódicamente.

que las grandes corporaciones japonesas o alemanas, en sectores con cambios rápidos y un mercado altamente segmentado en estratos. Si el único objetivo de estas sociedades es la maximización de la riqueza agregada, entonces no tienen ninguna necesidad de crecer más allá de los pequeños negocios de familia.

La importancia primaria de la sociabilidad espontánea no radica en las tasas de crecimiento sino en la estructura industrial; es decir el número y la importancia de las grandes corporaciones en comparación con las pequeñas, dentro del ambiente de la economía nacional y la forma en que ellas interactúan. La cultura puede impedir el crecimiento de grandes compañías en algunas sociedades, permitirlo en otras y estimular el surgimiento de nuevas formas de organización como la red de empresas de los japoneses. A su

turno la estructura industrial determina los sectores globales de la economía en los cuales un país participa. El propósito de las grandes corporaciones es explotar la economía de escala en sectores que necesitan grandes inversiones de capital, o que requieren procesos de manufactura complejos. Las pequeñas compañías en cambio tienden a ser mejores organizando actividades que requieren mucha flexibilidad, innovación y rapidez en la toma de decisiones. Una sociedad que tenga corporaciones gigantes tenderá hacia la industria de los automóviles, semiconductores, aeronáutica y similares, mientras que una que se incline hacia los pequeños negocios concentrará industrias como aparatos mecánicos, muebles, etcétera.

Una sociedad con falta de confianza social y poca tendencia a las asociaciones espontáneas, tiene dos opciones para construir organizaciones económicas a gran escala. La primera ha sido explotada desde tiempos inmemorables: el uso del Estado como promotor del desarrollo económico, por medio de compañías pertenecientes al Estado. Taiwan, por ejemplo, siempre ha tenido un gran sector estatal. A medida que iba declinando en importancia, el sector estatal, fue también esencial para desarrollar industrias a gran escala como petroquímicas, aeronáutica y defensa. El gobierno italiano y el francés han tenido que echar mano a este recurso para evitar la caída

de grandes compañías privadas y asegurar las fuentes de empleo que de ellas dependen. El Estado fue particularmente importante en Francia cuando este país quería entrar a jugar en ciertos campos de alta tecnología, donde la escala de producción era importante. En sociedades con baja confianza social como Taiwan, Francia e Italia la ausencia de compañías privadas a gran escala crea una distribución de empresas particular: en un extremo una gran cantidad de pequeñas y dinámicas compañías y en el otro unas pocas pero grandes compañías que cuentan con la ayuda del Estado.

También se pueden construir grandes compañías en sociedades de poca confianza social por medio de inversiones extranjeras directas o con compañías de riesgo compartido con grandes socios extranjeros. Esta fue la ruta tomada por la mayoría de los países del sureste asiático que se desarrollaron rápidamente. Este patrón también se aplica a muchos de los países latinoamericanos y algunos de los que formaban parte del bloque comunista.

Alguien podría argumentar, que todo el asunto de la sociabilidad espontánea no es importante al final de cuentas, debido a que este problema se puede superar con la intervención del Estado o la inversión extranjera. En cierta forma esto es cierto: Francia, ha podido alcanzar un buen lugar como potencia tecnológica gracias a las compañías del Estado y a las



subsidiadas por él. Sin embargo existen algunas deficiencias en este tipo de argumento. Generalmente las compañías del Estado son menos eficientes que sus similares privadas: los gerentes están constantemente tentados a basar sus decisiones en razones políticas en vez de en el mercado. En algunas culturas las compañías estatales pueden ser mejor manejadas que en otras debido a que pueden ser protegidas de las presiones políticas. Pero aunque esto ocurra las empresas estatales siempre son menos eficientes que las privadas.

La inversión extranjera causa problemas de otro tipo. La

tecnología y los mecanismos de control y manejo importados por las multinacionales extranjeras finalmente son asimilados por la economía local. Pero esto puede tomar muchos años. Mientras tanto aquellos países cuyas compañías líderes son subsidiarias de empresas extranjeras tendrán muchos problemas en crear competencia local para estas compañías. Muchos de los países de Asia, como Japón y Corea permiten la entrada de capital extranjero pero restringen las inversiones directas de las grandes multinacionales, para permitir el desarrollo de las empresas locales.

### *Las complicaciones confucionistas*

UNA VEZ CONOCIDOS LOS CONTRASTES entre las culturas económicas de Japón y China, se observa que no existe un modelo único de desarrollo económico en Asia y que tampoco existe un reto por parte de las culturas basadas en Confucio, en contra de Occidente. Existen ciertos aspectos comunes a todas las culturas de Asia. Entre estos tenemos el respecto hacia la educación el cual es compartido por Japón, China, Corea y otras culturas relacionadas con el confucionismo. Todas las culturas asiáticas también comparten una gran ética en el trabajo. Finalmente en la mayoría de los países asiáticos, el Estado ha jugado un papel muy importante dirigiendo el

desarrollo económico. Pero incluso aquí hay diferencias en cuanto al nivel de la intervención estatal que puede ir desde la hiperactividad del gobierno coreano en el período de Park Chung Hee, hasta la casi total inactividad de la administración de la colonia británica en Hong Kong.

En lo que se refiere a la sociabilidad se encuentran las mayores diferencias. Estas dan como resultado diferentes estructuras industriales, prácticas gerenciales y formas de organización. Muchos americanos y europeos ven a Asia más homogénea de lo que en realidad es, por los grandes éxitos en el desarrollo económico de Taiwan, Singapur y China, quienes siguen los pasos de

Japón. Este pensamiento ha sido reforzado por los promotores del concepto del reto de las culturas basadas en Confucio hacia Occidente.

La realidad es que los países asiáticos están repartidos en diferentes segmentos de la economía global y se quedarán allí por algún tiempo. Japón y Corea, con sus grandes corporaciones se han movilizad o hacia sectores como el automovilístico, electrodomésticos y semiconductores donde entran en franca competencia con las grandes industrias europeas y norteamericanas. Esos sectores no son la fortaleza de la mayoría de las sociedades asiáticas las cuales se desarrollan mejor en sectores que requieren flexibilidad y no grandes escalas de producción. En este momento se están levantando dos culturas rivales, económicamente, en Asia: China y Japón. Cada una de estas culturas está sólidamente unificada por una gran red de organizaciones, las cuales están basadas en la familia, en el caso de China y en la confianza social en el caso de Japón. Aunque estas dos redes interactúan en muchos momentos, sus diagramas internos son totalmente diferentes.

Las dificultades experimentadas por la sociedad china al tratar de establecer grandes corporaciones privadas, tendrán consecuencias económicas a largo plazo. Al contrario de lo que se pensaba a comienzos de siglo cuando todo el mundo creía que el futuro pedía

crear grandes compañías, hoy en día se está empezando a pensar que lo pequeño es hermoso. En realidad el futuro no pertenecerá a ninguna de las dos. Será de aquellas compañías que puedan innovar y crear la organización correcta para satisfacer las necesidades de los negocios en el siglo XXI. Japón, Alemania y Estados Unidos tiene muchas compañías pequeñas con mucho vigor, además de sus grandes corporaciones. Por esto tienen mayores facilidades para adaptarse a nuevos requerimientos organizacionales, que una sociedad como la China en la cual su falta de confianza social sigue actuando como una limitante. Además los grandes logros tecnológicos de las corporaciones pueden restaurar la confianza en ellas, lo cual crearía problemas para China.

Algunos países creen que la adquisición de industrias en ciertos sectores estratégicos es algo bueno en sí mismo, ya sea por que creen conocer donde estarán los grandes rendimientos económicos en el futuro, o por que están buscando objetivos diferentes a los económicos, como prestigio internacional o seguridad interna. Francia, China y Corea son excelentes ejemplos. La falta de una tendencia espontánea hacia las grandes asociaciones podría crear problemas particulares para China debido a la problemática de su gobierno. La economía china está dividida en dos: un sector estatal viejo e ineficiente y un nuevo mercado basado en las compañías

familiares ó inversiones de riesgo compartido con socios extranjeros. La increíble tasa de crecimiento de los últimos años (13% anual en 1992 y 1993) ha sido impulsada por los pequeños empresarios y la inversión extranjera. Por el momento, China es demasiado pobre como para empezar a preocuparse por la distribución sectorial de sus industrias. Existen otros problemas básicos que deben ser solucionados como tratar de establecer un sistema de derechos sobre la propiedad y una ley comercial.

Si China logra alcanzar los niveles de ingreso *per cápita* de Taiwan o Hong Kong en las dos próximas generaciones, se enfrentará a grandes problemas. Los problemas que pueden detener el crecimiento de China son: presiones inflacionarias, falta de infraestructura, cuellos de botella causados por un crecimiento muy rápido, grandes diferencias entre los ingresos *per cápita* de las provincias de la costa y del centro y un gran número de peligros ambientales que se harán presentes en una o dos generaciones. Además de enfrentar estos problemas deberá desarrollar grandes corporaciones. Mientras que Taiwan y Singapur pueden darse el lujo de crecer gracias a la manufactura de ciertos productos y dejar la manufactura de otros más complejos a otros países, China no puede quedarse en ese juego. Como potencia que es, China no desea quedarse por fuera de la industria

moderna; además gracias a su gran tamaño se puede asegurar que eventualmente desarrollará una economía balanceada que incluya grandes fuentes de capital y trabajo. Dado que no podrá alcanzar un alto nivel de desarrollo jugando a lo que juegan los pequeños países de Asia, deberá crear corporaciones.

El paso de los negocios familiares a las modernas corporaciones será más problemático de lo que fue para Japón o Estados Unidos, por lo cual el Estado deberá jugar un rol muy importante. China necesita como mínimo una estabilidad política nacida de la legitimización de sus instituciones políticas y una estructura gubernamental competente que no se deje influenciar por la corrupción ni por presiones extranjeras. En todo caso las actuales instituciones políticas en China adolecen una falta de legitimidad y son poco competentes. Para la mayoría de los observadores no es claro que las instituciones políticas puedan sobrevivir ante las enormes presiones socioeconómicas que se están generando, así como tampoco se sabe si será posible la unidad de la nación en el siglo XXI. Una China inestable o dirigida por un gobierno nervioso y caprichoso, no generará un ambiente propicio para hacer unas políticas económicas inteligentes y útiles.

El contraste entre la cultura económica de China y Japón, también tiene implicaciones importantes para este último. Al

convertirse en potencia económica los japoneses han empezado a pensar en construir un modelo japonés para las otras naciones de Asia y del mundo. Inclusive los japoneses ya han enseñado muchas técnicas gerenciales y han dado tecnología a países asiáticos ayudándolos considerablemente. Pero en términos de la estructura industrial, existe un gran abismo

entre Japón y las otras culturas asiáticas; por lo que se presume será casi imposible para ellas adoptar las prácticas japonesas. Por ejemplo, es imposible exportar el sistema del *keiretsu* a China, por que sus empresas son demasiado individualistas y además tienen una red de sociedades totalmente diferentes a la japonesa.

### *La pobreza de la discusión económica*

EXISTEN ALGUNAS ENSEÑANZAS que se pueden sacar al analizar las formas en las que los diferentes Estados han aprovechado su riqueza de capital social. Entre las sociedades con baja confianza social y que están centradas en las familias se observa una característica común: todas atravesaron un período de centralización política muy fuerte, cuando un emperador, un rey o un Estado, eliminaron a sus competidores en la carrera por el poder. En estas sociedades el capital social que existía antes de la centralización política fue totalmente destruido. En general las estructuras sociales intermedias fueron puestas primero al servicio del Estado y después destruidas.

En contraste, se observa que las sociedades con alta confianza social como Japón, Alemania y Estados Unidos nunca tuvieron un período prolongado de centralización política. Como el poder político estaba más disperso, se generaron una gran cantidad de

organizaciones intermedias sin ninguna interferencia, que más tarde se convirtieron en la base de la cooperación económica.

Lo anterior sugiere que aquellas sociedades que se apoyan en un Estado fuerte y compasivo que promueve el desarrollo económico corren un doble riesgo. Primero, las compañías financiadas por el Estado son menos eficientes y pueden destruir el presupuesto nacional en un corto plazo. Segundo, en el largo plazo la intervención del Estado puede debilitar la tendencia natural de los individuos a asociarse. Al finalizar la edad media, Francia tenía una gran cantidad de asociaciones civiles que fueron destruidas por una monarquía que quería modernizar todo. Hoy en día los esfuerzos han sido nulos para tratar de descentralizar la vida política y darle mayor energía y dinamismo al sector privado. Los franceses tienen grandes dificultades para asociarse espontáneamente fuera

del marco centralizado y burocrático de la autoridad estatal.

Conociendo la importancia del capital social en la economía se puede observar la pobreza de la discusión económica hoy en día. En la última década el debate central acerca de la globalización de la economía ha sido llevado a cabo por los neomercantilistas y los economistas neoclásicos ortodoxos. Los neomercantilistas como James Fallows, Clyde Prestowitz y Chalmers Johnson dicen que los neoclásicos han ignorado el importante papel del Estado en el desarrollo de las economías asiáticas, el cual invalida los modelos de desarrollo orientados al mercado. Los neoclásicos por su parte argumentan que el desarrollo asiático ocurrió sin la intervención del Estado.

Lo que ambos lados han ignorado hasta ahora es el papel de la cultura. Esto ocurre por que tanto los neoclasicistas como los neomercantilistas son demasiado generales en sus apreciaciones. Por ejemplo, argumentan que la obstinación de los americanos para aplicar las políticas industriales asiáticas está destruyendo su competitividad a nivel mundial. Pero es claro que tanto la necesidad de una política industrial como la habilidad para implementarla efectivamente, dependen de factores culturales como el capital social. Dado que Japón, Alemania y Estados Unidos tienen empresas privadas muy fuertes que pueden generar organizaciones espontáneas

a gran escala, el Estado no necesita intervenir. La habilidad para manejar corporaciones del Estado o distribuir subsidios efectivamente, también depende de la cultura. Por ejemplo, Asia se distingue por que los Estados han logrado evitar que la presión de sectores influyentes políticamente afecten las decisiones del gobierno. Esto no se ha logrado en Latinoamérica. Por todo esto no es posible discutir de políticas industriales abstractamente; el éxito de las políticas depende del ambiente cultural, político e histórico del lugar donde se aplican.

Nos encontramos ante el final de un prolongado período en el cual los Estados han sido piezas claves para promover el crecimiento económico y la transformación social de sus pueblos. Nadie puede negar que la intervención estatal ha sido efectiva. Pero esto ha llegado a su final con el establecimiento mundial de instituciones políticas liberales, así como las estructuras económicas capitalistas. Aunque existen algunas diferencias institucionales entre las diferentes partes del mundo desarrollado, el panorama mundial se ha reducido bastante al colapsar el sistema socialista y al aumentar la interdependencia mundial con el comercio y las inversiones. La principal lección al final de la historia no es que la turbulencia mundial se haya terminado o que el mundo se haya vuelto uniforme, sino que no existen alternativas

sistemáticas serias que puedan reemplazar la democracia liberal y el capitalismo basado en el mercado. Los factores más importantes que afectan la calidad de vida en los países desarrollados se encuentran fuera del alcance del gobierno. Mientras que un Estado pueda minar a la sociedad civil, destruyendo vecindarios, aboliendo comunidades o desestabilizando a la familia, no se podrán crear los lazos de solidaridad o la base moral que sostiene a una comunidad.

La convergencia institucional no significa, en todo caso, el final de las diferencias entre las sociedades modernas. Después de la Guerra Fría, las diferencias más importantes entre las naciones no son institucionales, sino culturales: lo importante será lo que caracteriza a su sociedad civil, los hábitos sociales y morales que son la base de sus instituciones. Respecto a este punto Samuel

Huntington ha sido muy preciso al decir que la cultura será el eje crucial en la diferenciación internacional.

La tradicional discusión sobre el papel del Estado, entre los neoclásicos y los neomercantilistas, es finalmente la eterna discusión sobre la conveniencia de que el Estado sea de derecha o de izquierda. Pero esta discusión pierde de vista el punto clave: la cultura. La izquierda está equivocada al pensar que el Estado por sí sólo puede promover una solidaridad social significativa. La derecha está equivocada al pensar que las fuertes estructuras sociales se regeneraran espontáneamente una vez el Estado se haya retirado. Las características de la sociedad civil y sus sociedades intermedias, basadas en factores como la cultura, la religión, la tradición y otras fuentes premodernas serán la clave del éxito en la economía global. ☺