

Capital social y economía global

FRANCIS FUKUYAMA

Volver a trazar el mapa del mundo

Los mapas convencionales de la economía global dividen a los actores principales en tres grupos: Estados Unidos y sus asociados en el Tratado Norteamericano de Libre Comercio (TLC), la Unión Europea (UE), y el Este asiático, dirigido por Japón pero con los cuatro dragones (Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur) y la República Popular China (RPCCh), que se está poniendo al día con rapidez. Esta geografía de triple vertiente se dice que corresponde a importantes divisiones en la manera de abordar la economía política: en un polo están Japón y las economías asiáticas recién industrializadas, que se han basado casi únicamente en políticas industriales centradas en el Estado para guiar sus desarrollos, mientras que en el otro extremo están Estados Unidos, con su compromiso con el liberalismo de libre mercado. Europa, con sus amplias políticas de bienestar social, se cuenta entre las dos anteriores. Este mapa familiar, aunque no esté equivocado, no es hoy el modo más útil de entender la geografía económica global. La diferencia más sorprendente entre los países capitalistas es su estructura industrial. Alemania, Japón y Estados Unidos fueron rápidos en adoptar la forma corporativa de organización a medida que se fueron industrializando a fines del siglo XIX y principios del XX, y hoy sus economías son anfitrionas de corporaciones gigantescas administradas profesionalmente, como Siemens, Toyota, Ford y Motorola. En cambio, los sectores privados de Francia, Italia y sociedades capitalistas chinas como Hong Kong, Taiwan y las partes mercantilizadas de la RPCCh están dominadas por empresas más pequeñas de propiedad y administración familiar. Estas sociedades han tenido dificultades mucho mayores para institucionalizar las corporaciones privadas de gran escala; sus compañías relativamente pequeñas, aunque dinámicas, tienden a desmoronarse al cabo de una o dos generaciones, después de lo cual el Estado tiene tentación de intervenir para hacer posible la industria a gran escala.

Las razones de esas diferencias en la estructura industrial tienen menos que ver con el nivel de desarrollo que con una característica cultural clave, lo que el sociólogo James Coleman ha denominado capital social; es decir, el componente de capital humano que permite que los miembros de una sociedad determinada confíen unos en otros y cooperen en la formación de nuevos grupos y asociaciones. En este mapa retrasado del mundo, Alemania, Japón y Estados Unidos son sociedades con dotaciones sanas de capital social y, por lo tanto, tienen más en común unas con otras de lo que cualquiera de ellas tiene con países de baja confianza como Taiwan, Hong Kong, Italia o Francia. Los textos sobre competitividad de la década pasada se equivocaron cuando describieron a Estados Unidos y Japón como polos opuestos respecto al individualismo y la orientación de grupo. En realidad, la fuerte propensión histórica de los norteamericanos a formar asociaciones voluntarias es bastante similar a la de los japoneses y no es accidental que esas dos sociedades fueran las pioneras, primero del desarrollo de la forma corporativa de organización empresarial y después, de la

red más pequeña y descentralizada. Virtualmente toda la actividad económica, desde llevar una lavandería hasta la construcción del microprocesador de la última generación, no la realizan individuos sino organizaciones que exigen un alto grado de cooperación social. Como sostienen los economistas, la capacidad de formar asociaciones depende de instituciones como derechos de propiedad, contratos y un sistema de derecho comercial. Pero también depende de un sentido previo de comunidad moral; es decir, de un conjunto no escrito de reglas o normas éticas que sirve de base a la confianza social. La confianza puede reducir espectacularmente lo que los economistas llaman costos de transacción —costos de negociación, de puesta en vigor y otros afines— y hace posible ciertas formas eficientes de organización económica que de otro modo estarían sobrecargadas de reglas, contratos, litigios y burocracia. Las comunidades morales, tal como son vividas y experimentadas por sus miembros, tienden a ser el producto, no de una elección racional en el sentido que le dan los economistas al término, sino de un hábito no racional.

Hay una serie de formas de capital social que habilitan a las personas a confiar unas en otras y a construir organizaciones económicas. La más obvia y natural es la familia, con la consecuencia de que la vasta mayoría de las empresas, históricamente y en la actualidad, son negocios familiares. La estructura familiar afecta la naturaleza de los negocios familiares: las numerosas familias extendidas del sur de China y del centro de Italia se han convertido en la base para empresas más bien de gran escala y dinámicas. Más allá de la familia, hay vínculos de parentesco, como los linajes de China y Corea, que expanden el radio de la confianza.

Pero las familias son una bendición mixta respecto al desarrollo económico. La forma más importante de sociabilidad desde un punto de vista económico es la capacidad de extraños (no parientes) de confiar unos en otros y trabajar juntos en formas nuevas y flexibles de organización. Este tipo de sociabilidad espontánea se ve frecuentemente debilitada por culturas que hacen hincapié en las relaciones familiares con exclusión de todas las demás. En muchas culturas, hay algo así como un trueque entre la fuerza de los vínculos familiares y la fuerza de lazos que no son de parentesco. Además, si el familismo no va acompañado de una fuerte acentuación de la educación y el trabajo en las culturas confuciana o judía, por ejemplo, entonces puede llevar a un pantano paralizante de nepotismo y estancamiento innato.

La importancia del capital social

La confianza varía de una sociedad a otra. Es típico describir Japón como una sociedad sumamente orientada al grupo, mientras que a Estados Unidos se los ve como el epítome del individualismo. En realidad, ambas sociedades son similares entre sí en la medida en que ambas han sido históricamente sociedades relativamente de alta confianza. La sociedad norteamericana siempre se ha caracterizado por una red densa de asociaciones voluntarias: escuelas privadas, hospitales, orfeones, clubes literarios, grupos para el estudio de la Biblia y organizaciones de negocios privados tanto grandes como pequeños. Alexis de Tocqueville consideró que este arte de asociación era una virtud clave de la democracia norteamericana, que servía para moderar la tendencia inherente del sistema político al individualismo, mediante la escolarización de las personas en la cooperación social y el espíritu público. Esos países se contaron entre los primeros, tanto cronológicamente como dentro del marco temporal de su propio desarrollo, en formar corporaciones de gran escala,

jerárquicas y administradas profesionalmente en las que la propiedad era dispersa y estaba separada de la administración.

La importancia del capital social para una economía se vuelve clara cuando se contrasta una sociedad de alta confianza como Japón con una de baja confianza como China. La estructura industrial de las sociedades capitalistas chinas, incluidos Hong Kong, Taiwan y el sector de mercado de la RPCh, se caracteriza por la pequeña escala. En la lista que da *Fortune* de las 150 empresas más grandes de la Cuenca del Pacífico, sólo una —una compañía petrolera de propiedad estatal— es china. Taiwan tiene un PNB 5% del tamaño del de Japón, pero sus 10 compañías más grandes son sólo el 2% del tamaño (por ingresos) de las 10 más grandes de Japón. Hay una fuerte resistencia cultural en la sociedad china a introducir administradores profesionales sin relaciones de parentesco y, en consecuencia, hay relativamente pocas corporaciones grandes, jerárquicas y administradas profesionalmente de la variedad japonesa. Aunque algunos de esos negocios, como los imperios de Li Kashing o del difunto Y. K. Pao en Hong Kong, han crecido hasta ser enormes, siguen siendo administrados familiarmente en sus altos niveles y están invadidos de vínculos de parentesco en sus estructuras de administración. La razón de la escala relativamente pequeña de los negocios chinos es el carácter central de la familia en esa cultura. En agudo contraste con Japón, las relaciones familiares triunfan sobre todas las demás obligaciones sociales. Mientras que el nivel de confianza dentro de las familias y, en menor medida, dentro de grupos de parentesco extendido como los linajes es alto, esto se logra a costa de la confianza entre personas que no tienen relación de parentesco. De ahí la extraordinaria dificultad que tienen las compañías chinas para institucionalizarse después de que la familia fundadora salga de escena. En cambio, las familias japonesas son más pequeñas y han ejercido una influencia social mucho más débil que sus contrapartes chinas. La lealtad a grupos que no están basados en el parentesco ha eclipsado las relaciones de familia desde por lo menos la época de Tokuwaga, una práctica que aún se refleja en la buena disposición de los ejecutivos japoneses a abandonar esposa e hijos en favor de tardes y fines de semana con colegas de trabajo.

El contraste entre Japón y China también se manifiesta en otras partes del mundo. Alemania es una sociedad de alta confianza que desde la época medieval ha estado entrecruzada por innumerables asociaciones intermedias. En cambio, Italia posee relativamente pocas corporaciones privadas, todas ellas aglutinadas en el triángulo industrial del norte. El PNB de Italia es dos terceras partes el de Alemania, pero sus diez compañías privadas más grandes son sólo una tercera parte del tamaño de las diez más grandes alemanas. La parte dinámica de la economía italiana a lo largo de los dos últimas generaciones ha estado constituida por las innumerables compañías familiares de pequeña escala que han aparecido en lo que se ha llegado a conocer como la *terza Italia*, o la tercera Italia, abarcando las regiones centrales de Toscana, EmiliaRomagna y la Marca. En algunas regiones, la familia sigue siendo la forma principal de capital social: la confianza entre los no parientes, como en las sociedades chinas, es relativamente débil e impide la formación de corporaciones grandes administradas profesionalmente. Francia nunca ha estado orientada por la familia como Italia central o meridional, pero estuvo sometida a gobiernos centralizadores ambiciosos que socavaron su sociedad civil y crearon un déficit de organizaciones intermedias entre la familia y el Estado. En consecuencia, el sector privado francés siempre ha sido más débil que sus equivalentes alemán y norteamericano y durante muchos años se ha organizado en torno a negocios familiares conservadores.

Una sociedad también puede carecer de familias fuertes y de asociaciones fuertes al margen del parentesco; en otras palabras, puede ser deficiente en capital social a través de la frontera. Edward Banfield, en su análisis clásico de una aldea campesina en Italia del sur, describió una cultura cuyas familias eran nucleares, pequeñas y débiles. Los negocios familiares seguían siendo marginales y los empresarios no lograron construir fábricas porque creían que era obligación del Estado hacerlo por ellos. Los pobres afronorteamericanos en las ciudades contemporáneas estadounidenses del interior (donde predominan las familias con uno solo de los padres y los grupos sociales más grandes son débiles), son otro caso. Con la destrucción del *mir*, comunidad agrícola primitiva, y otras organizaciones comunales tradicionales en Rusia después de la revolución bolchevique, el campo perdió cualquier tipo de vida asociativa significativa fuera de las granjas estatales colectivizadas, y la familia campesina rusa fue a la vez trastornada y debilitada. Una de las razones de que la descolectivización de la agricultura en China haya sido tanto más fácil de poner en práctica que en Rusia, es la fuerza duradera de la unidad doméstica campesina china, que se convirtió en la espina dorsal de un campo revitalizado después de las reformas económicas de 1978. Parecería que en muchas ciudades africanas contemporáneas, las antiguas estructuras políticas y los antiguos lazos familiares se han desmoronado con la rápida urbanización, pero no han sido sustituidos por fuertes asociaciones voluntarias fuera del parentesco. Huelga decir que este tipo de sociedad atomizada no proporciona un terreno fértil para la actividad económica, al no apoyar ni a grandes organizaciones ni a negocios familiares.

Un hilo notable que recorre a esas sociedades es el de la comunidad delincuente: las estructuras comunitarias más fuertes tienden a ser organizaciones criminales. Es como si hubiera un impulso humano natural y universal a la sociabilidad que, si se bloquea para impedir que se exprese a través de estructuras sociales como la familia o las organizaciones voluntarias, aparece en forma de bandas criminales. En realidad, las mafias han aparecido como una importante forma de organización social precisamente en lugares como el sur de Italia, las ciudades estadounidense del interior, Rusia y muchas ciudades africanas subsaharianas, que carecen de capital social.

Este mapa no es inmutable. Hay indicaciones de que el arte norteamericano de la asociación ha sufrido una grave decadencia en el transcurso de las dos últimas generaciones, y de que los norteamericanos se están volviendo tan individualistas como siempre creyeron serlo. El capital social, lo mismo que el capital económico, disminuye si no se renueva periódicamente.

Consortios corporativos

No está claro que la incapacidad de sociedades con baja confianza para crear organizaciones de gran escala constituya una limitación particular a las tasas de crecimiento económico conjunto, por lo menos en las primeras fases de la industrialización. Aquello a lo que las compañías pequeñas renuncian en términos de poder financiero, recursos tecnológicos y fuerza para resistir lo ganan en flexibilidad, falta de burocracia y rapidez en la toma de decisiones. En el transcurso de la década de los años 80, la economía de Italia y la de otras sociedades familistas latinas y católicas en Estados Unidos creció con más rapidez que la de Alemania. Los que, como Max Weber, sostuvieron que el familismo chino impediría la modernización económica estaban sencillamente equivocados. En realidad, es probable que los pequeños negocios familiares

chinos e italianos prosperen más que las grandes corporaciones japonesas o alemanas en sectores al servicio de mercados de consumo de cambio rápido y sumamente segmentados. Si el único objetivo de esas sociedades es la maximización de la riqueza agregada, entonces no tienen una necesidad particular de ir más allá de negocios familiares relativamente de pequeña escala.

El impacto primordial de la sociabilidad espontánea parecería estar, no en las tasas de crecimiento, sino en la estructura industrial; es decir, en el número e importancia de corporaciones grandes *versus* pequeñas en una economía nacional y en los modos en que interactúan. La cultura inhibe el crecimiento de grandes compañías en algunas sociedades, lo permite en otras y estimula el surgimiento de nuevas formas de empresa económica, como la organización japonesa de red, en otras más. A su vez, la estructura industrial determina los sectores de la economía global en los que participa un país. El propósito de las grandes corporaciones es explotar economías de escala en sectores que son de capital intensivo, que implican procesos de manufactura complejos que requieren extensas redes de distribución. Por otra parte, las pequeñas compañías tienden a ser mejores en la organización de más actividades de mano de obra intensiva y se aglutinan en sectores que exigen flexibilidad, capacidad de innovación y rapidez en la toma de decisiones. Una sociedad que alberga corporaciones gigantescas gravitará hacia automóviles, semiconductores, aeroespacio y afines, mientras que las que se inclinan por los negocios pequeños tenderán a concentrarse en industrias como ropa, instrumentos de maquinaria y muebles.

A falta de un amplio radio de confianza y de una inclinación por la asociación espontánea, una sociedad posee dos opciones para construir organizaciones económicas de gran escala. La primera opción se ha explotado desde tiempo inmemorial: usar al Estado como promotor del desarrollo económico, con frecuencia directamente en forma de empresas de propiedad estatal y de administración estatal. Por ejemplo, Taiwan siempre ha tenido un amplio sector estatal, que en cierto momento representaba casi el 30% del PNB. Aunque decayó en importancia con el transcurso del tiempo, el sector estatal fue crucial para la capacidad de Taiwan de desarrollar industrias que exigen gran escala, como petroquímicas, aeroespacio y defensa. El Estado italiano y el francés han tenido que intervenir repetidamente para apuntalar a grandes compañías privadas en quiebra y los puestos de trabajo que creaban. El Estado fue particularmente crucial en la embestida de Francia para convertirse en actor en algunos campos de alta tecnología en los que era importante la escala. En sociedades con baja confianza como Taiwan, Francia e Italia, la ausencia de compañías privadas de gran escala lleva a una distribución en forma de silla de montar de las empresas, con numerosas empresas pequeñas dinámicas en un extremo de la escala y un pequeño número de compañías grandes apoyadas por el Estado en el otro.

Las organizaciones grandes en una sociedad con baja confianza también se pueden construir a través de inversión externa directa o empresas conjuntas con grandes socios extranjeros. Esta es la ruta que ha emprendido el Estados en muchos países de desarrollo rápido del Sudeste asiático: una lista de las grandes compañías en países como Singapur, Malasia o Tailandia incluirá con frecuencia, además de las compañías de propiedad estatal, subsidiarias locales de importantes multinacionales. Este modelo también es cierto para gran parte de América Latina y parece que se está desarrollando también en algunas partes del mundo ex comunista.

Se podría sostener que como el fracaso de generar organizaciones económicas de gran escala en el sector privado se puede superar con la intervención del Estado o a través de la

inversión externa, todo el tema de la sociabilidad espontánea carece, a largo plazo, de importancia. En cierto sentido esto es cierto: Francia, a pesar de la debilidad de su sector privado, se las ha arreglado aún así para alcanzar un estatus de primera fila como potencia tecnológicamente avanzada a través de sus compañías de propiedad estatal y subsidiadas. Pero esta línea de argumentación tiene importantes salvedades. Las compañías dirigidas por el Estado son casi siempre menos eficientes que sus equivalentes privadas: las administraciones sufren la constante tentación de basar sus decisiones en criterios políticos más que de mercado, y la inversión estatal estratégica puede estar mal dirigida debido a simple error de cálculo. En algunas culturas, las compañías dirigidas por el Estado pueden estar mejor administradas que en otras, y existen mecanismos para protegerlas de presiones políticas. Pero aunque las paraestatales en Singapur y Taiwan puedan haber sido mejor dirigidas que las de Brasil o México, aún así han tenido tendencia a ser menos eficientes y dinámicas que sus equivalentes en el sector privado.

La inversión externa directa provoca problemas de tipo diferente. La tecnología y las habilidades administrativas importadas por multinacionales extranjeras se difunden en definitiva a la economía local. Pero para que esto suceda han de pasar muchos años. Mientras, los países cuyas principales compañías son subsidiarias de corporaciones extranjeras enfrentan problemas para iniciar negocios competitivos de propiedad y administración locales. Muchos de los modernizadores rápidos en Asia, como Japón, Corea y Taiwan, permitieron flujos de capital externo pero limitaron la inversión directa de multinacionales extranjeras a fin de dar a los negocios nativos la oportunidad de brincar a estándares globales.

La complicación confuciana

Dados los agudos contrastes entre las culturas económicas de China y Japón que hemos observado con anterioridad, no hay sólo un modelo asiático de desarrollo económico ni ningún desafío confuciano unificado para Occidente. Hay, como es lógico, aspectos de cultura comunes a virtualmente todas las sociedades del Este asiático. Entre ellos está el respeto por la educación, que ha sido compartido igualmente por japoneses, chinos, coreanos y las otras culturas afectadas por el confucianismo de un modo significativo. Asimismo, todas las culturas del Este asiático comparten una fuerte ética del trabajo. Todas esas sociedades han llegado a un acuerdo con la legitimidad del trabajo terrenal, y los valores aristocráticos o religiosos que desdeñan el comercio, hacer dinero y la dignidad del trabajo cotidiano en buena medida han desaparecido. Por último, en la mayoría de las sociedades asiáticas, el Estado ha desempeñado un papel amplio y activo en la configuración de la dirección del desarrollo económico. Pero esto dista mucho de ser una característica universal del desarrollo asiático. Hay una amplia variación en el grado de intervención estatal de uno a otro lado del Este asiático, desde la hiperactividad del Estado coreano en el periodo de Park Chung Hee hasta la administración casi enteramente *laissez faire* del gobierno colonial británico en Hong Kong.

Pero en términos de sociabilidad hay importantes diferencias entre Japón, China y Corea, diferencias que han tenido por resultado distintas estructuras industriales, prácticas administrativas y formas de organización. Muchos norteamericanos y europeos tienden a considerar a Asia más homogénea de lo que en realidad es, con Taiwan, Singapur, la RPCh y otras naciones en el Sudeste asiático en ascenso rápido y siguiendo la misma trayectoria de desarrollo que Japón, sólo que con un programa tardío. Este punto de vista se ha visto

reforzado por los promotores del concepto de un desafío confuciano procedente del Este asiático.

La realidad es que los países asiáticos han sido segmentados en diferentes sectores de la economía global y es probable que permanezcan así durante algún tiempo. Japón y Corea, con sus grandes corporaciones, se han desplazado a áreas como automóviles, electrónica de consumo y semiconductores que son directamente competitivos con grandes industrias estadounidenses y europeas. Sin embargo, esos sectores no son una fuerza natural de muchas de las sociedades chinas, que se desempeñan mejor en sectores en los que es más importante la flexibilidad que la escala.

En realidad, dos culturas económicas rivales están surgiendo en Asia, una japonesa y otra china. Cada una de esas culturas está unificada en sentido literal por grandes organizaciones de red basadas característicamente en una confianza social generalizada en el caso japonés y en la familia y el parentesco en el caso chino. Esas redes obviamente interactúan entre sí en muchos puntos, pero sus diagramas de cableado interno proceden siguiendo vías muy distintas.

Las dificultades experimentadas por las sociedades chinas para establecer corporaciones grandes, privadas y administradas profesionalmente es posible que tengan consecuencias económicas a largo plazo. En agudo contraste con la primera mitad del siglo XX, cuando la mayoría de la gente pensaba que la modernización industrial exigía empresas gigantescas, hoy la moda ha virado en dirección opuesta, hacia la creencia en que lo pequeño es bello. No obstante, este punto de vista, procedente en buena medida del rápido cambio de la industria de computación, puede que sea exagerado: el futuro tal vez no pertenezca ni a las compañías grandes ni a las pequeñas *per se*, sino más bien a aquellas sociedades que pueden innovar y crear las organizaciones apropiadas para satisfacer las necesidades de los negocios del siglo XXI. Japón, Alemania y Estados Unidos tienen vigorosas compañías pequeñas además de sus gigantescas corporaciones. Esos países es más probable que se adapten a los nuevos requisitos de organización que una sociedad como China, en la que los lazos de parentesco y un déficit de confianza siguen actuando como una limitación. Desarrollos tecnológicos imprevistos puede que restauren el prestigio de las grandes empresas, lo cual crearía problemas especiales en China.

Además, muchos países creen que la adquisición de industrias en determinados sectores estratégicos clave es algo bueno en sí, ya sea porque creen que saben mejor que el mercado dónde estarán los mayores ingresos a largo plazo, ya sea porque persiguen fines no económicos como el prestigio internacional o la seguridad nacional. Francia y Corea son ejemplos de primera clase, y China es probable que les siga. La falta de una tendencia espontánea a organizaciones grandes puede crear trampas particulares a China debido al carácter problemático de su Estado. Su economía está bifurcada actualmente en un sector estatal viejo, ineficiente y en decadencia (que se jacta, entre otras cosas, de la operación de manufactura de automóviles menos eficiente del mundo) y un nuevo sector de mercado compuesto en su mayoría por negocios pequeños familiares o empresas conjuntas con socios extranjeros. Lo que no existe en China hoy es un sector moderno, eficiente y privado de grandes compañías. La asombrosa tasa de crecimiento agregado de China en los últimos años (aproximadamente 13% anual en 1992 y 1993) estuvo alimentada en buena medida por el sector capitalista de pequeños negocios y por la inversión extranjera. Estas tasas de crecimiento han sido posibles por la introducción de incentivos de mercado en una economía de mando enormemente ineficiente. De momento, China es demasiado pobre para preocuparse por la distribución sectorial de sus industrias; todos están agradecidos de

estar creciendo a un ritmo tan rápido. Hay muchos problemas básicos que aún se han de elaborar, como el establecimiento de un sistema estable de derechos de propiedad y de leyes comerciales.

Pero China enfrentará importantes problemas si se pone al día con el actual ingreso *per capita* de Taiwan o de Hong Kong en una o dos generaciones más. Los observadores de China están familiarizados con una letanía de problemas potenciales que pudieran frenar el futuro crecimiento del país, como las presiones inflacionarias, la ausencia de infraestructura y cuellos de botella procedentes de un desarrollo demasiado rápido; vastas disparidades en el ingreso *per capita* entre las provincias costeras y el interior; y un gran número de bombas de tiempo ambientales que explotarán en una o dos generaciones más. Pero además de esos problemas, China necesitará desarrollar corporaciones grandes, modernas y administradas profesionalmente. En tanto que Taiwan o Singapur podrían estar dispuestos a dejar a otros determinadas formas de fabricación con alto prestigio mientras crecen más rápido de acuerdo con líneas más dirigidas por el mercado; lo mismo es poco probable que sea cierto en el caso de la China continental. China como gran potencia no va a querer que se la deje afuera del alto fin de la modernidad industrial. Sus dimensiones —geográfica y demográficas— dictan que eventualmente desarrolle una economía equilibrada, incluidos sectores intensivos tanto en capital como en mano de obra; no puede tener expectativas de alcanzar un alto nivel de desarrollo total como actor de nicho a la manera de los pequeños países del Este asiático.

El giro de los negocios familiares a las corporaciones modernas va a ser más problemático para la RPC de lo que lo fue para Japón o Estados Unidos, y el Estado tendrá que desempeñar un papel mucho mayor. Como mínimo, China necesita la estabilidad política procedente de una legitimidad básica de sus instituciones, y una estructura estatal competente que no sea propensa ni a una corrupción excesiva ni a la influencia política del exterior. Pero la estructura política comunista de China carece de legitimidad y cada vez más de competencia. No está claro para la mayoría de los observadores si las instituciones políticas de China sobrevivirán a las enormes presiones socioeconómicas que ha creado su industrialización precipitada o si habrá siquiera un Estado unitario para el siglo XXI. Una China inestable o una China gobernada por un gobierno nervioso y caprichoso no será un ambiente propicio para una política económica prudente. Tampoco será favorable al crecimiento de la democracia un ambiente económico en el que se requiere constantemente que un Estado fuerte intervenga para guiar el desarrollo.

El contraste entre la cultura económica japonesa y la china tiene importantes implicaciones también para Japón. Al haberse convertido en una superpotencia económica en los últimos años, entre los mismos japoneses se ha hablado de exportar su modelo a otras naciones de Asia, o bien a otras partes del mundo. En realidad los japoneses tienen mucho que enseñar a otras naciones de Asia (por no mencionar a los competidores en América del Norte y Europa), que ya se han beneficiado enormemente de la tecnología y habilidades administrativas japonesas en el pasado reciente. Pero en términos de estructura industrial hay una gran brecha entre Japón y otras culturas asiáticas y alguna razón para pensar que será difícil para las sociedades chinas adoptar prácticas japonesas. Por ejemplo, el sistema *keiretsu* parece difícil de exportar a una sociedad como la china. Las firmas y los empresarios chinos son demasiado individualistas para cooperar de esta manera y, de todos modos, poseen sus propias redes de parentesco.

La pobreza del discurso económico

Hay un mensaje de amonestación incrustado en el análisis de cómo surgieron las diferentes sociedades mediante sus dotaciones relativas de capital social. Una condición común se aplica a muchas sociedades familistas que viven un bajo grado de confianza entre los no parientes. China, Francia, Italia del sur y otras sociedades con baja confianza pasaron por un periodo de fuerte centralización política, cuando un emperador, monarca o Estado absolutos empezaron a eliminar a los competidores por el poder. En esas sociedades, el capital social que existía en el periodo anterior a la centralización absolutista disminuyó. Estructuras sociales intermedias como los gremios franceses, primero fueron puestas al servicio del Estado, y después de la revolución fueron totalmente abolidas.

En cambio, las sociedades que experimentan un alto grado de confianza social, como Japón, Alemania y Estados Unidos, nunca vivieron un periodo prolongado de poder estatal centralizado. Con un poder político más disperso — como en los periodos feudales japonés y alemán, o como un resultado deliberado de la estructura constitucional en Estados Unidos—, pudieron florecer sin interferencia una cantidad de organizaciones sociales que se convirtieron en la base de la cooperación económica. Por ejemplo, en Alemania los gremios nunca fueron abolidos sino modernizados de tal modo que eventualmente se convirtieron en la base del sistema de aprendizaje de capacitación industrial tan admirado de ese país.

Lo anterior indica que las sociedades que confían en un Estado poderoso y omnicompreensivo para promover el desarrollo económico corren un doble riesgo. No sólo las compañías apoyadas por el Estado serán menos eficientes y corren el riesgo de arruinar los presupuestos nacionales a corto plazo, sino que la misma intervención del Estado puede debilitar la propensión fundamental de la sociedad a la sociabilidad espontánea a largo plazo. Francia, que gozaba de una densa red de asociaciones civiles a fines de la Edad Media, vio cómo éstas eran sistemáticamente socavadas hace más de 500 años por una monarquía modernizadora. Hasta hoy, a pesar de incontables esfuerzos para descentralizar la vida política y vigorizar el sector privado, los franceses siguen teniendo grandes dificultades para asociarse unos con otros espontáneamente, fuera del marco de referencia de una autoridad centralizada, burocrática y limitada por las normas.

La conciencia de la importancia del capital social ilumina la pobreza del discurso económico contemporáneo. En la década pasada, el debate central sobre la economía global tuvo lugar entre los neomercantilistas y los economistas ortodoxos neoclásicos. El primer grupo, representado por autores como James Fallows, Clyde Prestowitz y Chalmers Johnson, ha sostenido que los economistas neoclásicos han ignorado el papel central del Estado en la promoción del desarrollo económico asiático; un papel que ellos pretenden que invalida los modelos estándar de desarrollo orientado por el mercado. Por su parte, los neoclásicos sostienen que el desarrollo asiático sucedió a pesar de la intervención del Estado, y señalan los fracasos por parte del Ministerio de Comercio Internacional e Industria japonés, y otros de planificación.

Lo que se les escapa a ambas partes en este debate es el papel de la cultura. Por toda su conciencia de las peculiaridades del desarrollo asiático, los neomercantilistas son tan universalistas en sus prescripciones de política como los economistas neoclásicos. Sostienen que la falta de disposición de Estados Unidos a poner en práctica una política industrial asiática está perjudicando su posición competitiva global. Pero está claro que tanto la necesidad de una política industrial como la capacidad para ponerla en práctica dependen de factores culturales como el capital social. Japón, Alemania y Estados Unidos

tienen sectores privados robustos capaces de generar espontáneamente organizaciones de gran escala; China, Italia y Francia no, de modo que es perfectamente natural que el Estado tenga que intervenir para promover esta clase de organización. La capacidad de administrar corporaciones de propiedad estatal o de distribuir subsidios también depende mucho de la cultura. Asia se distingue porque muchos de sus países han logrado resguardar a sus autoridades públicas de la presión de mantener el empleo o dirigir subsidios hacia sectores políticamente influyentes, algo que han eludido los burócratas públicos en gran parte de Europa y América Latina. Por lo tanto no se puede argumentar en favor o en contra de la política industrial en términos abstractos; sus oportunidades de éxito dependen del entorno cultural, político e histórico específicos en que se ponen en práctica.

Estamos al final de un periodo prolongado en el que el Estado moderno ha sido promotor clave de crecimiento económico y transformación social. Nadie negaría que en el pasado, la intervención de éste en el proceso de modernización ha sido efectiva. Los gobiernos nacionales han abolido a clases sociales enteras; se han involucrado en la reforma agraria; han introducido legislación moderna que garantiza la igualdad de derechos para círculos cada vez más amplios de la población; han construido ciudades y estimulado la urbanización; han educado poblaciones, y han proporcionado la infraestructura para sociedades modernas, complejas y de información intensiva.

Pero esa construcción de instituciones ha llegado a un callejón sin salida con el establecimiento de instituciones políticas liberales y democráticas y estructuras económicas capitalistas a lo largo de todo el mundo desarrollado. Aunque persisten las diferencias institucionales en diversas partes del mundo desarrollado, su alcance se ha restringido considerablemente en el transcurso de las dos últimas generaciones, a medida que la alternativa socialista se derrumbaba y las naciones se volvían cada vez más interdependientes, debido al comercio y la inversión. El significado esencial del fin de la historia no es que haya cesado la turbulencia o que el mundo se haya vuelto completamente uniforme, sino más bien que no hay alternativas institucionales sistemáticas y serias a la democracia liberal y al capitalismo, con base en el mercado para los países más avanzados del mundo. Dicho de otra manera, la ingeniería social, aunque en cierto momento fue la clave del gobierno progresista, ha llegado a un callejón sin salida. Los factores más importantes que afectan la auténtica calidad de vida en esas sociedades están a salvo más allá de lo que los gobiernos nacionales la puedan afectar de manera positiva. Porque si bien el poder del Estado puede socavar efectivamente la sociedad civil desarraigando barrios, aboliendo comunidades y creando incentivos perversos que desestabilizan a las familias con la pareja de ambos padres, es mucho menos capaz de promover vínculos fuertes de solidaridad especial o el tejido moral que es el fundamento de la comunidad.

Sin embargo, la convergencia institucional no ha significado un fin de las diferencias significativas entre las sociedades modernas. En el mundo de la posguerra fría, las distinciones más importantes entre las naciones ya no son institucionales sino culturales: es el carácter de sus sociedades civiles, los hábitos sociales y morales que son el fundamento de las instituciones, lo que las diferencian. En este aspecto, Samuel Huntington está muy en lo cierto cuando afirma que la cultura será el eje clave de la diferenciación internacional, aunque no necesariamente un eje de conflicto.

Al argumento tradicional entre izquierda y derecha sobre el papel apropiado del Estado, reflejado en el debate entre los neomercantilistas y los economistas neoclásicos, se le escapa el tema clave respecto a la sociedad civil. La izquierda se equivoca al pensar que el Estado puede encarnar o promover una solidaridad social importante. Por su parte, los

conservadores libertarios se equivocan al pensar que las estructuras sociales fuertes se regenerarán espontáneamente cuando se sustraiga al Estado de la ecuación. El carácter de la sociedad civil y sus asociaciones intermedias, arraigado como lo está en factores no racionales como cultura, religión, tradición y otras fuentes premodernas, será clave para el éxito de las sociedades modernas en una economía global.

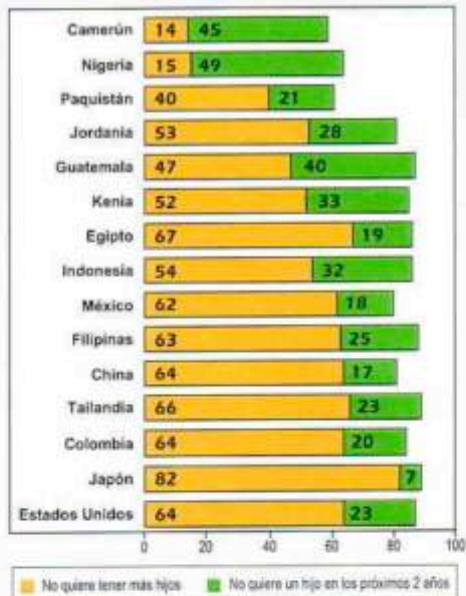
Traducción: Isabel Vericat

Autorización © 1995, *Foreign Affairs*, septiembre / octubre de 1995. Reproducido con autorización del Council on Foreign Relations.

Población: Familias completas y anticonceptivos

POBLACION: FAMILIAS COMPLETAS Y ANTICONCEPTIVOS

Porcentaje de mujeres que consideran sus familias completas o que no desean tener un hijo pronto



Fuente: The Alan Guttmacher Institute, *Hopes and Realities: Closing the Gap Between Women's Aspirations and their Reproductive Experiences*, 1995.

Contraceptivos: "interrupción del coito" y mujeres

Número de mujeres que utilizan la *interrupción* comparado con el número de usuarios de todos los métodos contraceptivos, el porcentaje de usuarios de todos los métodos y con las mujeres casadas en edad reproductiva que utilizan la *interrupción*. Todos los datos de países en desarrollo.

	Usuarios de "interrupción del coito"	Usuarios de todos los métodos	Usuarios de todo tipo de contracepción que usan el método I.C.	Mujeres casadas en edad reproductiva que usan I.C.
	P O R C E N T A J E			
Africa	1.0	8.0	12.5	2.0
Asia/Pacifico (excluyendo China y Japón)	6.1	89.5	6.8	0.7
Latinoamérica	2.2	23.9	9.2	4.0
El Caribe	0.2	1.6	12.5	5.0
Cercano este/ Norte de Africa	2.2	10.6	20.7	5.0
Total	11.7	133.6	8.8	2.5

Fuente: D. Rogow y S. Horowitz, "Withdrawal: A Review of the Literature and Agenda for Research", en *Studies in Family Planning*, volumen 26, número 3, mayo/junio 1995, de The Population Council.