

Trust: ¿qué tanta confianza conceder a Francis Fukuyama?

EDUARDO A. BOHÓRQUEZ

El 11 de mayo de 1831, Alexis de Tocqueville y Gustave de Beaumont desembarcaron en la isla de Manhattan. Con el disfraz de viajeros —ese híbrido histórico que en el siglo XIX concentraba al explorador, el científico y el pensador social— pasarían nueve meses inmersos en búsquedas distintas: el carácter social ligado con la forma del gobierno norteamericano y un pretexto para escribir una novela decimonónica. De la literatura de Beaumont poco se sabe. Tocqueville, en cambio, alcanzaría indiscutible solidez como columna conceptual del gobierno comparado. La democracia en América esbozaba la relación entre algunas expresiones de la naciente cultura norteamericana y la operación de ciertas instituciones políticas. Con el reconocimiento del espíritu público y la cooperación social como contrapeso del individualismo, Alexis de Tocqueville proponía la existencia de "virtudes sociales" necesarias para consolidar un gobierno como el norteamericano.

Siglo y medio después, Francis Fukuyama (el hombre que ha sido ubicado como emisario del conservadurismo, historicista complacido y defensor incondicional del proyecto de vida norteamericano) recupera a Tocqueville para darle una nueva proyección al discurso económico del "fin de la historia"¹ "El arte de la asociación se convierte entonces —citando al clásico francés— en la madre de la acción, estudiada y aplicada por todos". A partir de los planteamientos de Tocqueville, Emile Durkheim (en tanto defensor entusiasta de las organizaciones ubicadas entre el Estado y la sociedad) y Max Weber (por lo que respecta a las virtudes sociales), Fukuyama concibe la capacidad para constituir "asociaciones" como atributo fundamental para el éxito económico, como el vínculo que estimula la formación de economías saludables. La cultura, como elemento básico en la generación de riqueza social; el desarrollo de entidades intermedias como mecanismo para enfrentar los retos económicos del siglo XXI.

Fukuyama —actualmente investigador en la Rand Corporation— asume que el concepto confianza es el mecanismo determinante en la aparición del capital social necesario para el desempeño "óptimo" de las estructuras productivas en las naciones. A lo largo de su nuevo libro, *Trust* ("Confianza, las virtudes sociales y la creación de prosperidad")² continuación del "Fin de la historia y el último hombre"³, el autor busca replantear el entramado económico de fin de siglo a través del pensamiento sociológico y el culturalista. Tocqueville y Durkheim como contrapeso al fundamentalismo de la economía neoclásica de autores como Stigler, Becker y Friedman.

Con estas coordenadas, el autor ofrece un tomo que puede dividirse en cuatro grandes líneas y un corolario: 1) la confirmación de la tesis del "fin de la historia" y el deceso de la "ingeniería social"; 2) una crítica sutil al radicalismo de los economistas neoclásicos, en tanto ajenos a las facetas cultural y sociológica de los pueblos; 3) la subdivisión del mundo atendiendo al grado de confianza y capital social; 4) la defensa de la gran corporación como símbolo de las economías deseables. El corolario, que puede desprenderse fácilmente

de los apartados anteriores. resume la postura de Fukuyama como un enfrentamiento decidido a la intervención estatal en materia económica.

Una versión social de la economía de mercado

Emulo confeso del filósofo Alexander Kojève (quien tras confirmar el "fin hegeliano de la historia" asumió la fascinación del mundo poshistórico y se incorporó a la exquisita burocracia de la Comunidad Económica Europea, donde permaneció hasta 1968), Fukuyama no disimula su postura económica. En su versión del mundo, "la más alta ambición de la mayoría de los gobiernos en sus políticas macroeconómicas es asegurar el abasto de dinero y controla; los grandes déficit presupuestales, sin producir daño"⁴ Al "abandonar la promesa de la ingeniería social, virtualmente todos los observadores serios entienden que la vitalidad de las instituciones políticas y económicas liberales depende de la salud y dinamismo de su sociedad civil."⁵ De forma consecuente, "el bienestar de una nación, así como su habilidad para competir, está condicionado por una característica sencilla y persistente: el nivel de confianza inherente a una sociedad"⁶. Esto cierra el diagrama económico de Fukuyama, pues, si partimos del hecho de que la ingeniería social (planeación centralizada, hegemonía del Estado como actor económico, autoritarismo en el diseño de las políticas económica e industrial) resulta insatisfactoria, mientras que el dinamismo económico es consecuencia de la capacidad de los miembros de la sociedad para trabajar en forma conjunta y obtener propósitos comunes mediante grupos y organizaciones —confianza⁷—. sólo aquellas naciones que puedan construir sistemáticamente niveles aceptables de capital social⁸, podrán enfrentar con relativa tranquilidad los retos económicos de fin del milenio. El autor perfecciona con ello la postura económica neoclásica, completando lo que él mismo llama el "veinte por ciento faltante": a saber. la proporción de error que los economistas neoclásicos mantienen al dejar de lado las expresiones culturales de las sociedades y concentrarse en los instrumentos financieros y monetarios.

Confianza y solidaridad: ¿conceptos fraternos?

Fukuyama llega al punto donde la confianza al interior de una sociedad repercute en la conformación y desarrollo de sus estructuras económicas. En coincidencia con el caso mexicano. donde recientemente se recuperó el concepto de solidaridad como marco para la planeación social, un elemento con la fragilidad subjetiva de la confianza condiciona acciones económicas y explica el rumbo del bienestar. Así, -si se es solidario" o "si se confía", pueden establecerse aquellos vínculos sociales que repercuten en las condiciones económicas. La diferencia central entre estos conceptos está definida por los objetivos que procuran. En lo que toca a la confianza, ésta constituye —según Fukuyama— un aditivo social para organizar empresas que rebasen los marcos familiares y generen riqueza (en el sentido más próximo a Adam Smith). Por su parte, la solidaridad se ejerce entre quienes están en apuros, tratando de hacer más llevadera su condición económica o social. Bajo este criterio no resulta descabellado recordar que, cuando el programa social más ambicioso de sexenio pasado, el Programa Nacional de Solidaridad, buscó rebasar sus propias acciones de beneficio comunitario directo y fundar pequeñas empresas acuñadas bajo los

mismos criterios de organización pero con objetivos económicos diferentes, éstas no rindieron los resultados esperados. Paradójicamente, al incorporar la variable "empresa" la participación de la gente resultó muy limitada, en contraste con los programas de perfil comunitario.

En el mismo sentido, el nivel de asociación extrafamiliar con fines económicos claros, lo que Fukuyama llamaría una organización económica profesional, no parece haberse desarrollado de forma extensiva en México. Ya sea por el determinante cultural que Trust plantea, o por la necesidad de suplir esta carencia en "capacidad organizativa" mediante la participación estatal, el hecho es que las grandes corporaciones son escasas en este país, cuando menos —y ésta sería la tesis del autor— al margen de las estructuras familiares. El caso contrario quedaría ejemplificado por las corporaciones de actividad transestatal —Kodak, Toyota, Siemens, entre otras— donde se han establecido formas de trabajo y jerarquías novedosas atendiendo a la confianza entre patrones y empleados y, en general, entre quienes forman parte de los procesos productivos.

Bienvenidos sean los países de la confianza

Apoyados en el argumento anterior, queda por preguntarse si la escasez de confianza es reversible, y si la existencia de corporaciones construidas en un ambiente familiar es necesariamente obsoleta. De acuerdo con Fukuyama, la escasez en la confianza, ese déficit cultural de sociedades familiares como Taiwan, Hong Kong, China, Francia y parte de Italia, puede y ha sido sustituida por la actividad económica de la familia (desde la mafia hasta el clan) y el Estado. Así las cosas, cuando las empresas familiares ascendentes se ven en aprietos, los gobiernos de países con estas características se incorporan como reemplazo de las primeras o las apoyan mediante subsidios. Muy distinto sería el caso de las sociedades con alto grado de confianza generalizada, donde una "fuerte propensión a la sociabilidad espontánea" permite que naciones aparentemente antagónicas en sus manifestaciones culturales, como Japón, Alemania o Estados Unidos, encuentren un nexo novedoso que las coloca en el mismo bando. La naturaleza social de estos países, según el autor y el número de supercorporaciones existentes dentro de estas sociedades, las colocaría en un espacio privilegiado para encarar las tensiones comerciales de los próximos años. Donde no queda clara una salida satisfactoria es en el caso de las sociedades individualistas, como Rusia, los países excomunistas y una parte del interior de Estados Unidos, pues, a falta de organizaciones familiares o voluntarias sólidas, la capacidad de la sociedad civil para producir prosperidad se ve fuertemente limitada. Como podría suponerse, esta redefinición del mercado global constituye una nueva versión de la derrota del bloque comunista, ahora dependiente de los bemoles de la antigua superestructura marxista. En este caso, Fukuyama tampoco oculta su posición —curiosamente— ideológica.

¿Dónde escapa Francis Fukuyama a su propia ideología?

Aun cuando el autor de Trust recurre a los clásicos para promover la existencia de asociaciones intermedias entre la sociedad y el Estado; formula una crítica a la visión

incompleta de los economistas neoclásicos; postula una recuperación de conceptos no económicos como el de capital social; redefine la economía global en términos de la confianza; promueve la aparición de una empresa mucho más cercana a los empleados, con jerarquías inteligentes, auténticamente profesional, en el fondo, su disertación atiende más al problema de la participación estatal en la economía, que al tema de la confianza o el capital social. En realidad, Fukuyama hace una exaltación de las grandes corporaciones en la búsqueda de un contrapeso a la intervención del Estado en la economía, pero no enfrenta el problema de la distribución de la riqueza y, cuando menos en principio, si la consolidación de la empresa profesional resolvería el tema de la generación de empleos o el sacrificio social en nombre de la competitividad. Valdría la pena preguntarse si la "explicación sociológica" de Fukuyama no es más que la contraparte económica de su alegato sobre el fin de la historia. Una defensa indirecta del *laissez-faire* con tintes culturalistas.

La propuesta de Fukuyama queda entonces atada por su propia argumentación. Lo que parece una arriesgada crítica al racionalismo en la toma de decisiones económicas se confunde con una ostensible preferencia por la gran corporación —que enfrenta dificultades económicas mucho menores a las de algunos estados-nación— y sus valores intrínsecos. Y, aunque esto no tendría nada de peculiar tomando en cuenta el desempeño de estas microempresas, adquiere relevancia si se recuerda que éstas no pueden ni paliar ni resolver los profundos retrasos en los mínimos de bienestar de numerosos estados en proceso de industrialización. Aun concediendo que la empresa privada siempre ha sido más eficiente que la pública, el problema por resolver está determinado, cuando menos en países como México, por la forma en que la organización de las empresas permite hacerlas competitivas a nivel global sin que, parafraseando al propio Fukuyama, produzcan daño a las sociedades.

Francis Fukuyama es un hombre inteligente, que sabe proponer temas arriesgados, que detona discusiones importantes. Altamente verosímil, su interpretación de la economía en función del capital social no es caprichosa. De hecho, es un alegato provocativo en favor de un discurso económico más complejo y de mayor riqueza social. Pero esto no es suficiente. En el trasfondo quedan las preguntas sobre los actores del cambio: ¿grandes corporaciones?, ¿gobiernos reformistas?, ¿nuevas democracias?, ¿una sociedad civil que se compromete con sí misma? Aunque agrega nuevos elementos para entender las bases sociales de la riqueza, probablemente acertadas, queda en el lector la sensación de enfrentar un autor arriesgado y mordaz, en el que sin embargo no podemos confiar demasiado.

1. El argumento del "fin de la historia", ampliamente difundido por Fukuyama cuando laboraba para el departamento de Estado norteamericano y ante la inminente caída de los regímenes socialistas. puede resumirse en la convergencia institucional entre democracia política y liberalismo económico que caracteriza al fin de siglo. Se trata —grosso modo— del "triumfo" de una de las antípodas en combate durante la historia reciente del mundo.

2. Francis Fukuyama, Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity, New York, The Free Press. 1995. 457p_ Un texto introductorio de Trust, apareció en la revista

norteamericana *Foreign Affairs*. septiembre/octubre de 1995, bajo el título "Social capital and the global economy". En castellano, "Capital social y economía global- apareció en la revista *Este País*, febrero de 1996. Ambos artículos corresponden a una versión resumida de los argumentos de Fukuyama. propuesta por el propio autor.

3. Véase Francis Fukuyama. *The End of History and the Last Man*, New York, The Free Press. 1992.

4. Francis Fukuyama. *Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York. The Free Press. 1995. p.4

5. Francis Fukuyama, *op. cit.*. p.5. Fukuyama define a la sociedad civil como el grupo complejo de "instituciones intermedias, incluyendo los negocios, las asociaciones voluntarias, las instituciones educativas, clubes, sindicatos, medios de comunicación, instituciones filantrópicas e iglesias."

6. *Idem*, p.7

7. Esto define a la confianza en términos de James Coleman, de quien Fukuyama obtiene el concepto.

8. Según Coleman, el capital social es el grado en que las comunidades comparten normas y valores, siendo capaces de subordinar los intereses individuales a aquellos de grupos más grandes.

9. Fukuyama concede particular atención a la cuestión del tamaño de las corporaciones, ya que, de acuerdo con su perspectiva, el tamaño de las firmas tiene un impacto sobre el número de sectores donde un país puede participar y, en el largo plazo, puede afectar la competitividad.