

Respuesta a Fukuyama En torno a los valores sociales y la economía global

GINA ZABLUDOVSKY.

La primera actividad del sociólogo debe ser la DEFINICION de las cosas que el trata a fin de que se sepa y se SEPA BIEN a qué se refiere.

Emile Durkheim
(Las reglas del método sociólogo).

El estudiante mexicano desvía el tema y te cuenta la vieja tradición de los “evangelistas”, que son unos viejos con máquinas de escribir tan viejas como ellos, sentados en los portales y tomando el dictado de los analfabetas que quieren mandarle cartas a sus padres, novios, amigos,

¿Cómo saben si el mecanógrafo les fue fiel?

- No lo saben, tiene que tener fe.

- Confianza, Juan

Carlos Fuentes

(La frontera de cristal)

El pasado mes de febrero, Este País publicó la versión en español del artículo de Francis Fukuyama, Capital social y economía global. Como otros artículos de este autor, el texto tiene un carácter provocativo y polémico, sus ideas sin duda incitarán a la reflexión y al debate sobre el peso de los distintos factores para la explicación de nuestro complejo mundo contemporáneo.

Fukuyama cuestiona los mapas convencionales de la economía global que dividen a los actores principales en tres grupos -los países que conforman el TLC con Estados Unidos a la cabeza; la Unión Europea (UE) y el Este Asiático- y propone otra lectura en la cual se enfatizan características familiares y culturales que llevan a establecer más semejanzas entre Japón y Estados Unidos, o entre Italia y China, que entre los propios países que conforman los distintos bloques económicos.

El texto tiene así la gran virtud de volcar la reflexión del desarrollo económico centrándose en temas culturales y sociales. Se trata en este sentido de "un signo de los tiempos" donde las interpretaciones del cambio vuelven a enfatizar los factores socioculturales y permiten trascender así las explicaciones economicistas. La notoria influencia de estas últimas en el pensamiento social del siglo XX se ha expresado en corrientes ideológica y políticamente tan disímboles como el marxismo y la economía neoclásica que, pese a sus diferencias, han tenido un punto de partida en común: el considerar a lo económico como la causa determinante del cambio social.

Sin embargo, pese a haber estado relegada del debate público reciente, la preocupación por la influencia de los factores culturales en el desarrollo económico ha sido una constante de las ciencias sociales. De hecho, gran parte de la tradición sociológica y antropológica se yergue sobre estas preocupaciones.

En este sentido, las preguntas que lanza Fukuyama nos recuerdan a las que se hicieron desde principios de nuestro siglo algunos de los autores clásicos de la teoría social y en particular Max Weber: ¿cuáles son las características culturales que explican las diferentes "éticas económicas"?, ¿de qué dependen los distintos comportamientos ante el trabajo?, ¿qué sentido adquiere el término "vocación" en contextos socioculturales específicos?

Como se sabe, para responder a estas cuestiones, en una gran parte de su obra Weber se concentra en el estudio de la "ética económica" que predicen las grandes religiones universales.

En las diferencias entre la actitud mística -contemplativa prototípica del budismo y la ascética- transformadora que caracteriza al protestantismo, este autor encuentra parte de la explicación de los distintos niveles del desarrollo económico del mundo.

En lo que respecta al análisis de América Latina, autores como Dealy (1977), Morse (1982) y Stein (1970), han rescatado las tesis weberianas para estudiar la influencia de las distintas vertientes religioso culturales sobre la conducta económica y política de los individuos de diferentes países. Desde esta perspectiva, se ha sustentado que por lo menos en parte, las causas de nuestro subdesarrollo económico pueden explicarse por las diferencias entre una "tradición combativa-característica del protestantismo anglosajón y una "tradición contemplativa" del catolicismo ibérico.¹

Al respecto conviene recordar que las ideas de Weber en torno a la especificidad de las conductas propiamente modernas no se limitan al campo de las religiones. Sus preocupaciones inciden en todo el terreno de lo social y específicamente en los factores culturales y políticos. La concepción de racionalidad sobre la que se yergue la posibilidad de una "modernidad occidental" involucra un conjunto de comportamientos y orientaciones de la acción que se manifiestan en los terrenos científico, político, artístico, económico y jurídico.

Este tipo de preocupaciones también recuerdan las grandes preguntas que se hizo en la Francia de finales del siglo XIX Emile Durkheim, el otro autor clásico que transforma la práctica sociológica. Tanto en sus cátedras en torno a la moral profesional como en su conocido libro *De la división del trabajo social*, Durkheim nos sorprende tratando temas eminentemente económicos desde el punto de vista de la moral y de la existencia de lazos de solidaridad que se sustentan en normas sociales.

A pesar de que las preguntas en torno a la importancia de lo cultural y de la orientación de los valores hayan constituido una preocupación constante de la teoría sociológica, el hecho de que un autor tan polémico y con tantos reflectores como Fukuyama lo vuelva a poner en un primer plano, sin duda contribuirá a incitar nuevamente el debate y a llamar la atención sobre la relevancia de las investigaciones en estos temas. Sin embargo, debido precisamente al impacto que tendrá esta lectura, se hace necesario no perder de vista algunas de sus deficiencias y lagunas.

El artículo de Fukuyama se caracteriza por su falta de rigor. Desde el punto de vista de la investigación empírica, los datos que proporciona no sustentan sus distintas afirmaciones. Las referencias sobre las estructuras familiares y sobre las organizaciones políticas de los distintos países son insuficientes para demostrar sus tesis.

Estas imprecisiones también están presentes en el terreno conceptual. A partir de una definición de James Coleman, Fukuyama señala que el capital social "es 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".

El autor construye posteriormente gran parte de su artículo sobre la noción de CONFIANZA: divide a los países en "países de alta confianza" y "países de baja confianza" y en función de esta diferencia explica las distintas posibilidades del desarrollo económico. Sin embargo un término tan central en el artículo como el de CONFIANZA nunca llega a ser definido con claridad.

En la obra de Coleman esto no sucede. Sus conceptos de capital social y de confianza son mucho más precisos que los que maneja Fukuyama. Coleman clasifica a los capitales en tres tipos: el físico, el humano y el social. Este último tiene que ver con las relaciones que se establecen entre las personas que constituyen el "capital humano".²

Efectivamente, para Coleman, el capital social está en relación con la confianza (trust) pero ésta se fundamenta en una serie de relaciones y actitudes que pueden ser claramente observables. Las relaciones de confianza que constituyen el "capital social" pueden ser simétricas o asimétricas y dependen de los siguientes factores: 1) los niveles de obligaciones y expectativas mutuas que establecen los individuos entre sí; 2) la información que un individuo pueda proporcionar al otro y que le sirva como parámetro para su acción; 3) la efectividad de distintas normas y sanciones; 4) las relaciones de autoridad; 5) las organizaciones para la defensa de intereses mutuos; 6) la jerarquía y los cargos asignados al interior de las organizaciones del trabajo.

Coleman explica que las formas de capital social son cambiantes: pueden ser creadas o destruidas como producto de otras actividades. Las expectativas y obligaciones suelen debilitarse con el tiempo y la prevalencia de las normas siempre depende de la regularidad y cotidianidad de la comunicación.

Como contrapartida del autor que cita, Fukuyama no sostiene los conceptos desarrollados por él ni elabora los suyos. Nunca nos presenta una adecuada definición del término CONFIANZA y, en la medida en que éste es el sustento de su artículo, todas las otras relaciones que establece resultan endebles: confianza y núcleo familiar, confianza y cooperación social, confianza y posibilidad de creación de instituciones intermedias entre la familia y el Estado, confianza y potencial empresarial, etcétera.

La falta de claridad en las definiciones permite a Fukuyama resaltar aquellos aspectos de la realidad que más le sirven para su argumentación y desechar los otros sin presentarnos ninguna justificación, o bien de una forma un tanto simplista presentar la paridad confianza

familiar-confianza extrafamiliar como un juego de suma cero en donde el incremento de la una necesariamente, lleva a la disminución de la otra.

Este tipo de explicación recuerda nuevamente algunas interpretaciones sobre América Latina que se han referido a un "doble código" del latino. Basta recordar el peso de nuestra "servidumbre colonial" que expone Samuel Ramos en *El perfil de! hombre y la cultura en México*, y la conceptualización del mexicano como un ser enmascarado que desarrolla Octavio Paz en *El laberinto (le la soledad*.

En este sentido, algunos estudios más recientes explican cómo, en nuestros países, los principios morales que valen para el círculo íntimo de la familia, los amigos más queridos y los compañeros cercanos, no son los mismos que se aplica a la "vida exterior. Mientras que para el anglosajón, los valores éticos son los mismos en la vida pública y privada, para el segundo son distintos".⁴

Ahora bien, volviendo al artículo de Fukuyama, considero que sus oposiciones entre confianza familiar y confianza externa son un tanto limitadas ya que éstas no le permiten explicar otro tipo de confianza que suele vincularse a la noción de fidelidad y de cierta "fe ciega" y que podría llegar a explicar actitudes como la del iletrado frente al mecanógrafo que transcribe sus palabras, como lo describe Carlos Fuentes en el epígrafe inicial que acompaña este texto.

Desde su particular perspectiva. Fukuyama considera que Estados Unidos y Japón son sociedades semejantes en la medida en que su dinámica no gira en torno al núcleo familiar sino en una "confianza externa" que les ha servido como motor de desarrollo. Sin negar la validez parcial de esta aseveración, no obstante me parece que sus argumentos no son del todo convincentes.

Me pregunto por ejemplo si el vuelco de los trabajadores y ejecutivos japoneses hacia la vida extrafamiliar -que el autor reconoce como símbolo de confianza externa- no tiene parte de su explicación en otros factores que no se mencionan en este artículo y que van desde el tamaño reducido de los departamentos -que hace casi imposible llevar una vida social al interior de ellos- hasta las características sexistas que obligan a que las mujeres aún sean excluidas no sólo de los cargos de dirección de las grandes compañías, sino incluso de los círculos sociales de los ejecutivos que suelen reunirse entre ellos sin incorporar a su pareja. Recordemos que -más que en otros países- en la sociedad japonesa la distinción entre lo "público" y lo "privado" todavía coincide en gran medida con la diferenciación entre lo "masculino" y lo "femenino". Fukuyama no se ve en la necesidad de dar cuenta de diferenciación de género ya que la vaguedad del término confianza le es útil para describir una multiplicidad de situaciones, sin exigirle un análisis minucioso de las mismas.

Asimismo, en lo que respecta al comportamiento del trabajador con respecto a la empresa, me parece que en el caso de Japón el término lealtad podría resultar más certero que el de confianza. Es posible que pese a las diferencias entre las causas que explican las estructuras familiares en Japón y Estados Unidos se encuentren algunas semejanzas, sin embargo no se puede ignorar la diversidad de motivos culturales que las explican y que no debieran ser menospreciadas por un autor que precisamente intenta rescatar la importancia de éstas como explicación de las transformaciones económicas.

La noción -no elaborada- de confianza lleva a Fukuyama al manejo de otros términos como el de "comunidad moral". Como ya se señaló, este

concepto constituye la base de una tradición de pensamiento sociológico inaugurada por Durkheim a finales del siglo XIX. A partir de la concepción de "comunidad moral" Durkheim establece puentes con otras nociones como la de solidaridad, cooperación social, lealtad y normatividad.

Quizá no sea del todo arbitrario que Durkheim no recurra al concepto de "confianza" sino al de solidaridad, tal vez el segundo se pueda definir con mayor precisión que el primero y remita a análisis teóricos y empíricos más precisos y certeros como él mismo lo desarrolla en su célebre trabajo el torno a El suicidio. A través del entonces innovador manejo de las encuestas en la investigación social, Durkheim demuestra que un hecho aparentemente tan individual como el suicidio tiene sus explicaciones en la crisis de las normas sociales y de las posibilidades de solidaridad grupal en diversas esferas: religiosas, familiares, del trabajo, etcétera. Así como la división social del trabajo no es un fenómeno meramente económico, el suicidio -y específicamente la tasa de suicidios- no puede ser considerado como un fenómeno eminentemente psicológico. Ambos tienen su explicación en hechos sociales vinculados con la existencia de una "comunidad moral" y de la estabilidad y el cambio en las normas y valores en un momento determinado.

Pero no es únicamente la tradición sociológica clásica en dónde se encuentran ejemplos de la precisión y rigor ausentes en el análisis de Fukuyama. Algunos estudios antropológicos realizados en México también constituyen muestras de lo que se puede aportar a partir de un trabajo sistemático con claridad en el manejo de los términos. En este sentido en lo que respecta a la preocupación del texto de Fukuyama en torno a la "cultura empresarial", se puede citar el análisis de Lariza Lomnitz y Marisol Pérez Lizaur sobre una familia de la élite mexicana.

Las autoras también recurren más al término solidaridad que al de confianza y -a la manera de Coleman y otros sociólogos- consideran que ésta se manifiesta como un conjunto de obligaciones y expectativas que regulan las relaciones mutuas y que dan lugar a una ideología compartida, a un conjunto de rituales, y diferentes modalidades para el otorgamiento de apoyos emocionales y financieros. A partir de estas nociones, distinguen entre las sociedades con "familias de dos generaciones" y las que se caracterizan por estructuras familiares de "tres generaciones". En las primeras, la relación fundamental es la que se establece entre la pareja -a la manera de lo que frecuentemente ocurre en Estados Unidos- y se espera que los hijos se independicen del núcleo familiar (para estudiar o trabajar) en cuanto cumplan dieciocho años y empiecen así a hacer una "vida propia". Como contrapartida, en sociedades como la mexicana, la "gran familia" involucra a padres, abuelos, tíos, y otros familiares que establecen estrechas relaciones de por vida, y constituye una de las bases más importantes de solidaridad económica, social y ritual. Como se sabe, no es poco común que en la vida urbana de Estados Unidos las familias se encuentren geográficamente separadas: los hijos pueden vivir en una ciudad diferente a donde residen sus padres, hermanos o abuelos, los vínculos constantes entre ellos se reducen notablemente. Contrariamente, en las familias mexicanas la presencia de éstos no sólo se mantiene de forma intensa a lo largo de una vida sino que incluso se le agregan otros miembros de una "familia" sin vínculos consanguíneos, como lo es la comadre o el compadre, etcétera.

Al respecto, me parece que sería sumamente importante rescatar algunas de las propuestas antropológicas para el análisis de la familia en el de China. A pesar de que Fukuyama constantemente se refiere a este país como prototípico de una confianza canalizada hacia el interior del grupo familiar, nunca se cuestiona sobre el futuro de una sociedad en la cual, dadas

las políticas de población coercitivas que se han adoptado, la familia de un hijo constituye la regla. Las transformaciones económicas recientes a nivel nacional y mundial nos hacen prever - con poca posibilidad de equivocarnos- que la sociedad china no será una "sociedad sin clases" en el sentido de la profecía marxista, pero lo que sí será en el futuro próximo es una "sociedad sin hermanos" y, consecuentemente, sin tíos y sobrinos (no sería exagerado considerar que estas palabras incluso lleguen a desaparecer del lenguaje cotidiano por un tiempo o se usen únicamente en los libros de historia). Me pregunto: ¿qué implicaciones tendrá esto para el futuro desarrollo económico de China?

Además de las cuestiones mencionadas, hay otros términos que son manejados de forma igualmente confusa por Fukuyama y que le sirven a todo tipo de argumentos. Tal es el caso de sus nociones en torno a la empresa familiar. Algunos autores como el editorialista y asesor de empresas de México, Salo Grabinsky, consideran que una empresa es familiar en la medida en que una familia tiene el control de la misma -independientemente de su tamaño. Si nos apegamos a esa definición, algunas de las grandes corporaciones citadas por Fukuyama como ejemplos de compañías no familiares como la Ford, podrían ser consideradas en realidad como empresas familiares. Desde esta perspectiva también podrían ser consideradas como familiares las grandes compañías que constituyen los grupos empresariales de Monterrey.

Se puede considerar además que una empresa familiar es aquella en la que la familia no sólo tiene el control y la mayoría de las acciones sino que también son los familiares los que trabajan en la misma ocupando la mayoría de los puestos y cargos ejecutivos. Desde esta óptica, Grabinsky señala que independientemente del tamaño, las empresas familiares se enfrentan a problemas comunes: cuál es el familiar más capacitado para el cargo; quién debe ser el heredero; cómo se lleva a cabo la sucesión dentro de la empresa; qué papel deben jugar los parientes políticos, etcétera.

Otros autores consideran que la empresa familiar debe distinguirse también por atributos vinculados con su tamaño y grado de profesionalización. Desde esta perspectiva únicamente se considera como "familiar" al taller artesanal y al pequeño comercio. En este sentido, a la manera en que lo hace Fukuyama en parte de su texto, el término "empresa familiar" suele utilizarse como sinónimo de ineficiencia que como tal se contrapone a las características de las gigantescas corporaciones que son administradas profesionalmente.

El ejemplo anterior muestra que las definiciones de un mismo término suelen ser controvertidas, algunas de ellas pueden ser más completas que las otras, pueden desecharse o adaptarse y reconstruirse parcial o totalmente. En su crítica y operacionalización reside la posibilidad de avanzar en el conocimiento. Pero cuando el problema de la conceptualización ni siquiera se aborda como tal, cuando los términos se presentan con vaguedad e imprecisión, entonces lo más seguro es que los resultados sean igualmente vagos y las aportaciones cuestionables. Este es el gran peligro que encierran los argumentos de Fukuyama.

Pese a las críticas expresadas, quiero finalizar este ensayo destacando nuevamente la importancia de volver a colocar en un primer plano el debate y la investigación en torno a los valores y la cultura. Coincido con Fukuyama cuando señala que las oportunidades de éxito no dependen de una política industrial que a menudo se concibe en términos demasiado abstractos sin tomar en cuenta el entorno cultural, político e histórico específico en que se ponen en

práctica. Celebro las llamadas de atención de Fukuyama que ponen en primer plano factores que -en aras de una planificación racional- habían sido en gran medida relegados. Sin embargo, también considero que es necesario mantenernos alerta para que la pobreza del discurso economicista no sea reemplazado por un discurso de corte cultural poco sólido pero provocador y sumamente taquillero.

1. Miguel Basáñez, "Tradiciones combativas y contemplativas. México mañana", Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales, Año XXXII, julio-septiembre de 1986.

2. James Coleman, *Foundations of Social Theory* Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1990.

3. En este sentido las tesis de Coleman recuerdan una vez más los planteamientos de Emile Durkheim.

4. Basáñez, Op. Cit, p. 102.

5. Larissa Adler Lomnitz y Marisol Pérez Lizaur, *A Mexican Elite Family*, Princeton University Press, 1987.

Dra. en Sociología. Profesora investigadora de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM. Entre otros libros, publicó: *Patrimonialismo y modernización*, FCE-UNAM, 1994, y *Sociología y política (El debate Clásico y Contemporáneo)*, Miguel Ángel Porrúa-UNAM. 1995

El ensayo que publicamos es una versión del texto leído por la autora en la mesa redonda *El futuro de la economía social y el mundo global*, organizada por nuestra revista el pasado 15 de febrero.

Economía nacional

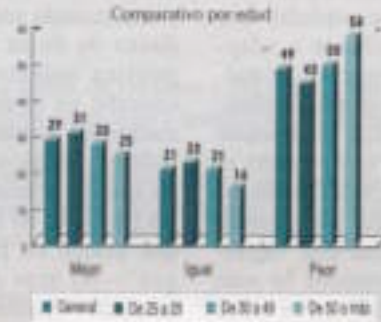
La crisis económica: edad, escolaridad e ingreso.

INDICADORES

Economía nacional

La crisis económica: edad, escolaridad e ingreso

¿CÓMO CONSIDERA USTED QUE SERÁ LA SITUACIÓN ECONÓMICA DE SU FAMILIA EN 1996 EN RELACIÓN CON EL AÑO PASADO: MEJOR O PEOR?



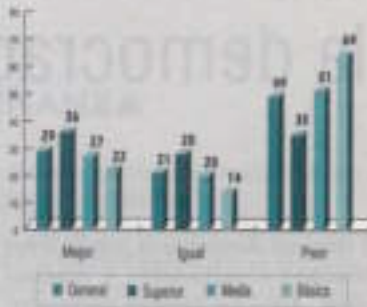
¿CÓMO CONSIDERA USTED QUE SERÁ LA SITUACIÓN ECONÓMICA DE SU FAMILIA EN 1996 EN RELACIÓN CON EL AÑO PASADO: MEJOR O PEOR?

Comparativo por ingreso



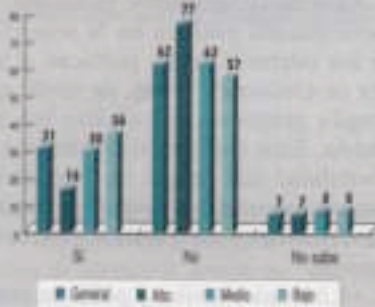
¿CÓMO CONSIDERA USTED QUE SERÁ LA SITUACIÓN ECONÓMICA DE SU FAMILIA EN 1996 EN RELACIÓN CON EL AÑO PASADO: MEJOR O PEOR?

Comparativo por educación



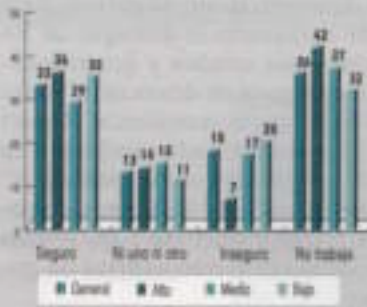
¿ALGO O ALGUNA DE SU FAMILIA HA PERDIDO EL EMPLEO EN LOS ÚLTIMOS MESES?

Comparativo por ingreso



¿QUÉ TAN SEGURO O INSEGURO SE SIENTE USTED EN CONSERVAR SU EMPLEO EN LOS PRÓXIMOS 12 MESES?

Comparativo por ingreso



Vitrina metodológica

Tamaño de la muestra: 1,200 entrevistas en la ciudad de México; Método de muestreo: aleatorio por conglomerados; Tipo de entrevista: personal en casa; Margen de error: ±2.3; Confianza estadística: 95%; Levantamiento: 10 al 12 de febrero de 1996.

