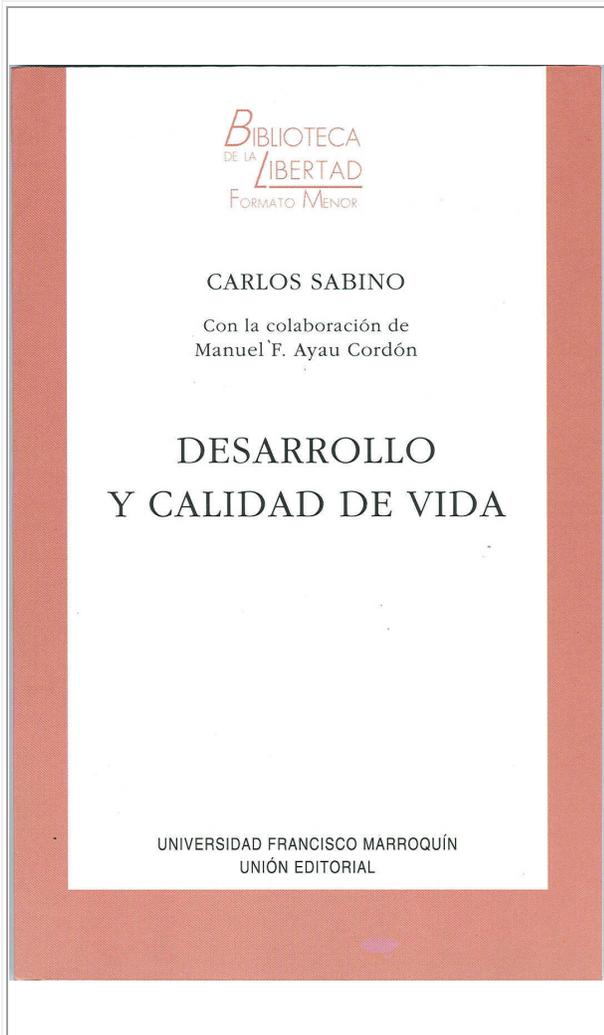


# DESARROLLO Y CALIDAD DE VIDA



## Contenido

[Introducción, agradecimientos y nota a la segunda edición.](#)

[Capítulo 1: El Proceso de Desarrollo](#)

[Capítulo 2: Las Críticas al Desarrollo](#)

[Capítulo 3: Desarrollo y Calidad de Vida](#)

[Capítulo 4: Riqueza, Pobreza y Desigualdad](#)

[Capítulo 5: Desarrollo y Medio Ambiente](#)

[Capítulo 6: Recordando lo Esencial](#)

[Bibliografía](#)

*A Francisco José Croquer  
Héctor Muñoz y  
América Vásquez*

*Porque gracias a lo que hicieron por mí,  
sin ninguna duda,  
logré terminar este libro.*

## *Introducción*

Imaginemos, ahora que el momento es propicio porque estamos en el comienzo de un nuevo siglo, cómo eran las condiciones de vida de la humanidad hace justo cien años. Tratemos de evocar la forma en que la gente organizaba sus días, en que trabajaba y consumía, las preocupaciones que la desvelaban y los sueños que se permitían.

La información histórica y literaria disponible nos recuerda que la mayoría de la población vivía en el medio rural, dedicándose por lo general a tareas agrícolas en casi todos los países del mundo. En las ciudades, con escasas calles pavimentadas, apenas si se introducía el alumbrado eléctrico y la inmensa mayoría de vehículos eran de tracción animal. Caballos de imponente alzada o desgastados por el trabajo impulsaban elegantes coches o desvencijados transportes de carga, de un modo casi siempre ruidoso y antihigiénico. Las comunicaciones personales se hacían por medio de cartas o esquelas, entre aquellas personas que tenían la fortuna de saber leer y escribir, en tanto el telégrafo unía los principales centros urbanos y el teléfono era una curiosidad que sólo estaba disponible para pocos, muy pocos suscriptores.

La esperanza de vida era baja, de menos de 50 años aun en los países más ricos, no tanto porque la mayoría de las personas muriesen alrededor de esta edad sino porque una alta proporción entre los niños que nacían vivos fallecía prematuramente. La mortalidad infantil variaba mucho entre áreas urbanas y rurales así como entre países ricos y pobres, pero en todo caso era siempre mayor al 10% y en casi todas partes superior al 25%. Es difícil imaginar hoy, en todo su dramatismo, lo que esto significaba para las jóvenes parejas que veían nacer sus hijos hace exactamente una centuria, pero los datos están claros: los padres sabían que uno de cada tres, o cuatro, o cinco de sus hijos morirían antes de cumplir un año de vida por causa de diversas infecciones, parásitos o las típicas "enfermedades infantiles".

El trabajo, para casi todos, era repetitivo y embrutecedor. En el campo, cuando se podía, se utilizaba la energía animal para impulsar sencillos instrumentos agrícolas y en todas partes las labores requerían por lo general de gran fuerza física, agotando prematuramente a los obreros. Lo mismo sucedía en las tareas domésticas: las mujeres lavaban la ropa a mano, consumían una gran cantidad de tiempo preparando los alimentos y cocinando -en cocinas de carbón- y cosían, salvo excepciones, mediante el clásico sistema de la aguja y el dedal. La máquina de coser se había inventado ya a mediados del siglo XIX pero su uso todavía no se había extendido demasiado, salvo en los Estados Unidos y algunos pocos países europeos.

Las personas que, por otra parte, realizaban trabajos no manuales, como los empleados administrativos y de la banca, se limitaban a ejecutar por lo general tareas mecánicas y uniformes, idénticas a lo largo de toda una vida. Se trabajaba de lunes a sábado, las vacaciones eran cosa extraña y a nadie, excepto a los más ricos, le era posible viajar por placer. Salvo por las regiones que atravesaban los ferrocarriles de la época, los viajes eran siempre lentos y azarosos, caros y difíciles de programar. Millones de inmigrantes pasaban de Europa a América en barcos atestados que demoraban varias semanas en hacer la travesía y donde existía el constante peligro de contraer enfermedades contagiosas.

La mayoría de las personas poseía muy poca ropa, apenas la indispensable para cambiarse, escasos muebles y rudimentarios enseres domésticos. Los artículos de tocador era apenas un lujo de los ricos, que disfrutaban ya de adelantos tan revolucionarios como el jabón perfumado o los dentífricos, aunque la mayoría de estos eran productos poco eficaces, de difícil uso o aplicación, y generalmente costosos. La comida, podemos decirlo sin exagerar, era una verdadera obsesión. A pesar de que la mayoría de la población se dedicaba a la agricultura, los alimentos no abundaban y resultaban relativamente caros: una buena proporción de los ingresos de los asalariados debía gastarse en la mera subsistencia y en las épocas de crisis poco quedaba para dedicarlo a otros consumos. Sin radio y sin televisión, sin cines, sin cafeterías o restaurantes que pudiesen estar al alcance de los pobres, la vida de la mayoría de las personas era monótona, precaria, sujeta siempre a los azares de múltiples enfermedades y accidentes.

Si extendemos nuestra mirada otros cien años hacia atrás el contraste con la vida moderna se hace todavía más intenso: la máquina de vapor es entonces una curiosidad cuyo uso no se ha generalizado todavía, la esperanza de vida es algo menor, las hambrunas y las enfermedades están más extendidas y aparecen con más frecuencia. Si retrocedemos un poco más y evocamos la vida cotidiana en el 1700 o en el 1600, podremos encontrar algunas otras nuevas diferencias con las condiciones del presente, aunque en verdad el panorama sigue siendo básicamente el mismo que el de 1800: casi todas las grandes innovaciones tecnológicas y prácticas se han producido en el curso del último siglo y medio, casi todas las transformaciones revolucionarias en nuestro estilo y condiciones de vida se concentran de hecho en los últimos ciento cincuenta o doscientos años. Antes, desde la antigüedad hasta aproximadamente la mitad del siglo XVIII, apenas si hay pequeñas variaciones que, eso sí, van produciendo efectos acumulativos con el transcurso del tiempo.

¿Qué ha sucedido para que, después de milenios de cambios graduales y casi imperceptibles, nuestra vida se haya modificado de un modo tan radical y tan visible? ¿Cuáles son las causas que están detrás de esta fabulosa transformación que nos hace disponer de productos que hubieran parecido realmente mágicos a los hombres de otras eras? ¿Cómo se ha dado, a través de qué proceso, y cómo nos afecta? ¿Será posible continuar así, indefinidamente, o se presenta, escondida en el futuro, alguna enorme crisis que nos llevará a una catástrofe?

Los cambios de los que estamos hablando son, esencialmente, cambios tecnológicos que han desencadenado una ampliación increíble de la producción y del consumo, son transformaciones económicas que han llevado a un constante incremento de los bienes disponibles. Nada semejante ha ocurrido en las artes, o en la filosofía o en las religiones que comparten la mayoría de las personas. Es verdad que, si miramos hacia atrás, y especialmente si nos situamos en la última parte del siglo que ha terminado, encontramos también una diferencia sustancial en muchas cosas que no pertenecen al ámbito de la economía: la forma de gobierno democrático se ha extendido por todo el planeta y hoy resulta muy difícil justificar y aceptar las tiranías; las guerras de invasión y de conquista se han hecho totalmente infrecuentes y a nadie le parece bien que, por cualquier motivo, haya genocidios o matanzas, se aplique la tortura o se supriman los

derechos elementales de cualquier habitante del planeta. Bien diferente era la situación hace apenas sesenta años!

Nuestro mundo ha cambiado radicalmente y en muchos sentidos, es cierto, pero los cambios económicos han estado en el trasfondo de muchas otras transformaciones civiles, políticas, militares y de las relaciones internacionales. Vivimos, como ya lo dijera un gran filósofo hace más de setenta años, en la era de las masas, en una época donde el hombre o la mujer corrientes gozan de posibilidades que estaban tradicionalmente reservadas a la nobleza y los poderosos, donde "nuestra vida, como repertorio de posibilidades, es magnífica, exuberante, superior a todas las históricamente conocidas." Como potencialidad, claro está, como horizonte abierto, lo que de ningún modo significa que tal o cual persona concreta sea de hecho más feliz o se sienta mejor en un momento dado.

Lo dicho hasta aquí, el proceso que hemos querido presentar de una manera rápida y esquemática para que el lector cobre idea del conjunto, requiere de un análisis y de una evaluación para que podamos adquirir una comprensión -al menos aproximada- del mundo que nos rodea. El veloz desarrollo económico y tecnológico de la humanidad en las últimas centurias ha sido abordado por múltiples estudiosos y escuelas de pensamiento que, aunque disienten en muchos aspectos, concuerdan en puntos importantes que resulta necesario conocer. Las transformaciones que en consecuencia se han producido, aunque valiosas y enormemente positivas en muchos sentidos, son objetadas sin embargo por una variedad de críticas que es conveniente tomar en cuenta, discutir y poner en sus justos límites para alcanzar una madura apreciación de lo ocurrido.

Este trabajo, a pesar de la brevedad con que lo hemos definido, intenta aproximarse a esos dos objetivos de un modo sintético y accesible para el lector no especializado. Las preguntas que nos formulamos más arriba nos servirán, de algún modo, como la guía que nos permita examinar tan complejas cuestiones.

### ***Agradecimientos***

La idea de escribir este libro surgió, en principio, de mi continua preocupación por los contenidos del capítulo cinco, de mi intento por profundizar en los temas de la desigualdad y la pobreza. Un feliz encuentro con Mariela Núñez de Urbaneja y Joaquín Zepeda, de Procter and Gamble, propiciado por Rocío Guijarro, de Cedice, permitió que esta inquietud se ampliara hacia temas conexos de modo tal de diseñar un proyecto que, si bien amplio por la variedad de los temas que abarca, pudiese ser presentado de una forma sintética y accesible. Mi especial agradecimiento a Rocío, siempre dispuesta a brindar su estímulo optimista y sincero, a Joaquín -colaborador amable y eficaz, comentarista informado y constructivo- y, como siempre, a mi esposa América Vásquez, lectora acuciosa y perspicaz, firme apoyo en mis dificultades y compañera inseparable de mis trabajos y mis días.

### ***Nota a la Segunda Edición***

La idea de escribir esta segunda edición, corregida y ampliada, surgió de la crítica detallada que me hiciera, después de una cuidadosa lectura, mi amigo Manuel Ayau Cardón, a quien muchos llamamos cariñosamente *El Muso*. Él se detuvo a leer con

cuidado todo el libro, encontrando aquí y allá algunos pequeños errores pero, sobre todo, pensando en la forma en que podría hacerse más didáctico y enriquecerse con algunas explicaciones que aparecían ya en sus trabajos. De allí que aparezca ahora como colaborador directo en esta obra sin que ello implique, naturalmente, que puedan atribuírsele a él los errores o las omisiones que el lector encuentre en el texto. También debo agradecer los aportes que recibí, de una u otra manera, de mis estudiantes de la Universidad Francisco Marroquín y de otro entrañable amigo, Alberto Benegas-Lynch (h), quien hizo una motivadora presentación del libro en Buenos Aires. No puedo terminar esta nota sin reconocer además el interés que tomó en esta segunda edición otra persona muy querida, Giancarlo Iburgüen, Rector de la Universidad Francisco Marroquín, y la actitud desinteresada que han manifestado tanto Editorial Panapo como Cedice en la promoción y difusión del mensaje que contienen estas páginas.

## **Capítulo 1**

### **El Proceso de Desarrollo**

#### **1.1. Concepto de Desarrollo**

Suele llamarse *desarrollo* al proceso por el cual las sociedades pasan de condiciones de existencia caracterizadas por la baja producción y la pobreza a un nivel mucho más alto de consumo y de calidad de vida material. Varias observaciones hay que hacer, sin embargo, a la afirmación anterior:

A pesar de que hoy nos llame la atención como algo bochornoso y que es imperioso superar, puede decirse sin ninguna exageración que el estado "natural" del ser humano es la pobreza. Los abundantes testimonios arqueológicos disponibles muestran con toda claridad la carencia absoluta de bienes materiales de nuestros remotos antepasados, que siempre vivieron en economía que apenas si proveían la subsistencia, acosados por el hambre y la enfermedad, por depredadores y catástrofes naturales. La exposición que hicimos en la introducción se ha colocado allí también como recordatorio de un pasado que, hasta tiempos muy recientes, ha estado signado por la carencia y la privación.

Si bien en todas las sociedades conocidas podemos encontrar un crecimiento económico bastante notable a lo largo de los siglos, el proceso de desarrollo, sin embargo, es algo por completo diferente: se trata de un período bastante breve, en términos históricos, durante el cual se produce una expansión rápida y sostenida de la producción y el consumo, una verdadera explosión en lo que respecta a la disponibilidad de bienes y de servicios.

A pesar de que las primeras naciones que lograron desarrollarse comenzaron el proceso a través de una etapa de industrialización muy bien conocida, el concepto en sí de desarrollo no debe limitarse al ámbito exclusivo de lo que llamamos la industria. Es desarrollo también el rápido crecimiento de los servicios y de otras actividades que producen bienestar, de la agricultura moderna y de todo lo que en general desean las personas para tener una vida más plena.

Hemos afirmado que el desarrollo se caracteriza por un mejoramiento perceptible en la calidad de vida material de las personas. Pero la palabra *material*, en este contexto, no debe verse como si estuviera opuesta -de ningún modo- al ámbito de lo *espiritual*. Nadie niega que una vacuna, por ejemplo, sea un objeto material, pero ¿acaso no pueden considerarse "espirituales" sus resultados, cuando previenen la muerte de un niño y calman la ansiedad de sus padres? Del mismo modo puede decirse que hay infinidad de cosas materiales pero que son indispensables para nuestra felicidad, nuestro bienestar mental o una armónica convivencia: la posibilidad de comunicarnos a pesar de la distancia para mantener una amistad o una relación familiar, la disponibilidad de alimentos baratos que nos permite dedicar parte de nuestros ingresos a la compra de libros, discos o medicamentos, la existencia de productos de higiene personal que nos hacen sentir mejor y estar, a la vez, más sanos. Lo espiritual y lo material, cuando nos situamos en este plano de análisis, no son pues conceptos opuestos e irreconciliables sino, muy frecuentemente, apenas facetas diferentes de una misma realidad.

El uso de la palabra *desarrollo* es, en realidad, bastante reciente. Hasta no hace tanto tiempo se solían utilizar vocablos como *progreso, adelanto, modernización* o *civilización* para designar el mismo concepto al que nos estamos refiriendo. Cada una de estas denominaciones tiene, bien analizada, su propio significado y su sesgo peculiar, lo que las hace a veces más apropiadas que el mismo término *desarrollo* para expresar ciertos cambios y mejoras en la condición humana. Hemos elegido, sin embargo, hablar de *desarrollo*, porque así lo hace la inmensa mayoría de los autores contemporáneos. Con esto tratamos de evitar posibles disputas terminológicas que, más bien, nos desviarían del foco principal de nuestra atención.

## 1.2. La Revolución Industrial

El crecimiento económico depende de una serie de factores pero, en su esencia, tiene directa relación con el ahorro disponible y con las posibilidades de que éste se convierta en inversión productiva. Una sociedad que utiliza tecnologías primitivas y que, en consecuencia, produce apenas lo suficiente como para lograr la subsistencia de sus miembros, tendrá pocos recursos que pueda dedicar a la producción de lo que llamamos *bienes de capital*. Los bienes, en economía, "son objetos útiles, provechosos o agradables que proporcionan a quienes los consumen un cierto valor de uso o utilidad." Los bienes de capital, o de producción, son aquéllos cuya utilidad consiste en producir, precisamente, otros bienes: las herramientas, las máquinas y las instalaciones que se usan para organizar el trabajo son típicos bienes de producción, pues con ellos se pueden crear los objetos que, en definitiva, habremos de consumir. Cuando en una sociedad hay escasos bienes de producción el trabajo humano tiene poco rendimiento y, en

consecuencia, el ahorro y la inversión son escasos. Se invierte poco en bienes de capital y, por lo tanto, la producción permanece estancada. Se crea así una especie de círculo vicioso donde causas y efectos se retroalimentan sucesivamente: pocos bienes de producción generan una producción escasa que permite poco ahorro; con escaso ahorro hay poca inversión, se producen entonces pocos bienes de capital y se genera una escasa producción.

Cuando este círculo se rompe se obtienen por el contrario resultados que a primera vista lucen sorprendentes. Una sociedad con alta tecnología permite buenas tasas de ahorro; éste, convertido en bienes de capital, generan a su vez una mayor producción y por lo tanto una incrementada capacidad de ahorro. La misma retroalimentación, que en el caso anterior nos aprisionaba en una situación de estancamiento, nos lleva ahora a una ampliación constante de la producción y del consumo, a una verdadera revolución en las condiciones de vida. No por casualidad al primer episodio histórico en que se llegó a alcanzar una situación semejante se lo denominó *Revolución Industrial*. Ocurrió en Inglaterra, hacia la segunda mitad del siglo XVIII, y conviene que repasemos, aunque sea someramente, lo que entonces aconteció.

Antes de la Revolución Industrial en Inglaterra, como en todo el mundo, la energía que se utilizaba para la producción era casi siempre de origen biológico, proporcionada por animales de labor o por el mismo hombre. A veces, excepcionalmente, se utilizaba la energía proporcionada por el curso descendente de los ríos, pero era el trabajador quien, con su fuerza y su destreza, realizaba todo el trabajo en las artesanías existentes -las *manufacturas*- y los procedimientos empleados en cada rama de actividad eran los que tradicionalmente se habían seguido de generación en generación. El cambio que se produce a mediados del siglo XVIII consiste fundamentalmente en la incorporación de un nuevo tipo de fuente de energía al proceso productivo a través de una invención que se va perfeccionando con gran rapidez: la máquina de vapor, que trabaja con la energía que proporciona la leña y, poco después, el carbón.

De un modo muy veloz va surgiendo en Inglaterra, comenzando por la industria del hilado y de los tejidos, un nuevo tipo de organización productiva: la fábrica, movida por grandes máquinas de vapor, en la que se reúnen primero decenas y luego cientos y hasta miles de obreros. El nuevo sistema, en el curso de pocas décadas, aumenta prodigiosamente la *productividad* del trabajador, es decir, lo que éste puede producir en una unidad de tiempo. Aquí nos encontramos, entonces, con el punto esencial: si una persona tiene que trabajar todo un año sobre una parcela de tierra para obtener sus medios de subsistencia, y tiene así una productividad muy baja, poco tiempo puede destinar a otras actividades, como la creación de bienes de capital, por ejemplo. Si esa misma persona, ayudada por máquinas y convenientes innovaciones, logra en cambio producir la misma cantidad de alimentos en la mitad de tiempo, su capacidad de trabajo quedará disponible para que -en el tiempo que ha ahorrado- fabrique los implementos y las herramientas que se necesitan para aumentar la producción. Llevado este simple ejemplo al conjunto de la sociedad tenemos entonces que una mayor productividad del trabajo libera los esfuerzos que permiten incrementar la cantidad de bienes de producción disponibles y, con eso, comenzar el círculo siempre ampliado del desarrollo económico.

Esto es, pues, lo que sucede en Inglaterra en la época que estamos evocando, una especie de *despegue* que coloca a la economía de ese país en el camino del desarrollo y de la prosperidad.

¿Por qué allí, por qué en ese momento? Desde un punto de vista teórico y abstracto puede decirse que el proceso, en principio, por su propia lógica interna, habrá de comenzar siempre que el ahorro y la inversión global de una sociedad alcancen un cierto nivel mínimo. Incrementos graduales en la productividad, acumulándose a lo largo de los siglos y retroalimentándose de un modo continuo, podrían llevar eventualmente a un desarrollo económico sostenido cuando las condiciones fueran propicias. Pero, como lo muestra el largo curso seguido por la humanidad hasta ese momento, diversas tentativas anteriores no lograron el suficiente impulso como para llegar a producir una auténtica revolución industrial. En China, en Japón, en el mundo árabe y en diversas partes de Europa algunas sociedades se aproximaron bastante a este punto, pero fue la Inglaterra del siglo XVIII la que primero logró consumir dicha transición, que en la realidad histórica es sin duda un proceso muy complejo, no circunscripto puramente a los aspectos económicos ni tan simple como lo hemos esbozado aquí.

Muchas son, por eso, las condiciones que de un modo u otro se requirieron para que se produjese esta primera experiencia de desarrollo económico. Entre las más importantes cabe mencionar:

- La aparición de un conjunto de pequeñas innovaciones tecnológicas que, sumándose, crearon la base para que se inventaran las primeras máquinas que pudieran desplazar el trabajo humano y animal. Esto a su vez estuvo estrechamente relacionado con los adelantos y descubrimientos científicos propios de la época, con una actitud activa hacia la naturaleza -que trataba de analizarla y comprenderla desapasionadamente- y que, sin desdeñar del todo la tradición, se atrevía a poner en práctica las nuevas tecnologías y a experimentar con nuevos métodos.
- La existencia de una economía de mercado que, si bien incipiente para los criterios actuales, permitía y estimulaba una generalizada división del trabajo que tanto incrementó la productividad, como ya lo señalara Adam Smith en su clásica obra *La Riqueza de las Naciones*. El mercado permitía que existiese lo que los economistas llaman la *movilidad de los factores*, es decir, la libre compra y venta de productos a través de todo el territorio nacional, la libre contratación de trabajadores, la posibilidad de invertir y contar con el apoyo de mercados financieros que, aunque mínimos, facilitaban el desplazamiento y la inversión del capital. A todo esto hay que agregar una relativa prescindencia del poder político en cuanto a su interferencia con las actividades económicas que permitía a las personas crear empresas, comprar, vender e invertir sin que nada de ello tuviese que sujetarse demasiado a la voluntad del gobierno o de los funcionarios públicos.
- Esto se correspondía con la presencia de un ambiente político no opresivo, tal vez no democrático en el sentido contemporáneo del término, pero donde la

monarquía no poseía un poder arbitrario, el pueblo gozaba de ciertas formas eficaces de representación política y existían leyes a las que todos debían someterse. Estos logros se habían consolidado a partir de 1688, cuando se produjo la llamada *Revolución Gloriosa*, y permitían a todos trabajar y producir en un clima de paz y de estabilidad, sin estar sometidos a exacciones imprevistas por parte del poder, sin sufrir mayores sobresaltos.

- Por último, y aunque esto sea más difícil de evaluar concretamente, cabe afirmar que la sociedad inglesa era para entonces una de las más abiertas del mundo. En ella se valoraba el éxito económico y se lo aceptaba como recurso legítimo para lograr el ascenso social, se respetaba al individuo y se reconocían sus derechos y había en general una actitud bastante favorable a los cambios. Mientras en otros lugares y otras épocas se perseguía o se hostigaba a los poseedores de capital en Inglaterra, ya desde tiempo atrás, se reconocía el valor social del empresario y se los consideraba como personas útiles para la sociedad.

### 1.3. Desarrollo y Subdesarrollo

Inglaterra consumó el gran salto que significaba la Revolución Industrial aproximadamente entre 1750 y 1820: de allí en adelante el proceso comenzó a cobrar impulso por sí mismo, mientras el país se convertía -en gran parte debido a su progreso económico- en la potencia más importante del mundo. En otras naciones europeas, que en varios sentidos vivían circunstancias más o menos semejantes a las de los ingleses, el salto fue retrasado por condiciones políticas desfavorables, la existencia de barreras que impedían la emergencia de mercados nacionales y el excesivo control estatal sobre las actividades económicas. El largo período de las guerras napoleónicas también demoró la emergencia de cambios que llevaran a la industrialización. Pero luego, a partir aproximadamente de 1815, Bélgica, Francia, Suiza, partes de lo que hoy es Alemania, Suecia y otras regiones y países europeos, junto con los Estados Unidos de América y Australia fuera de ese continente, comenzaron a seguir el mismo camino, de modo que a mediados del siglo XIX ya existía un conjunto de países que, de un modo u otro, podían llamarse industrializados.

El proceso continuó expandiéndose a algunos otros lugares, aunque más lentamente, hasta comienzos del siglo XX, adoptando diversas formas y matices según los casos, aunque siguiendo unas líneas maestras que en general fueron bastante semejantes: la creación de condiciones más o menos parecidas a las que prevalecían en la Inglaterra de 1750, confiando en sistemas políticos basados en el estado de derecho y en economías de mercado libre. A partir de la Primera Guerra Mundial, sin embargo, y con más énfasis aún desde 1950, se comenzaron a intentar las más variadas y disímiles propuestas para alcanzar el desarrollo: en las nuevas naciones asiáticas y africanas, los países latinoamericanos y en muchos otros casos más, se confió en esa época en que el estado podría asumir un papel protagónico en la promoción y planificación del desarrollo y se intervino decisivamente en la economía para acelerar un proceso que parecía discurrir de un modo muy lento, o muy desigual. El caso extremo fue el de los países comunistas, donde se crearon economías totalmente estatizadas, de planificación central, bajo el

imperio de un poder político también centralizado y casi absoluto. En ese tiempo comenzó a hablarse de un mundo dividido entre los países *desarrollados*, que ya habían consumado el cambio al que nos venimos refiriendo, y los *subdesarrollados* -o *en vías de desarrollo*-, que aún intentaban por diversos medios alcanzar un crecimiento económico rápido y sostenido que los aproximase a los primeros.

Estas diversas formas de encarar el problema han mostrado una diversidad impresionante de resultados, que van desde el colapso general sufrido por los regímenes comunistas en 1989 y las crisis recurrentes de los países que han expandido demasiado la institución estatal, hasta el relativo éxito de las naciones que más han confiado en la libertad económica y política para que se produzca un proceso de desarrollo que es, en gran medida, un fenómeno espontáneo y no políticamente guiado. A pesar de esta diversidad, sin embargo, puede afirmarse que existe un consenso de fondo: los pueblos desean el desarrollo y, cuando no logran salir del estancamiento, hacen fracasar finalmente los sistemas económicos que no los aproximan a las metas que desean alcanzar. Aún en las naciones más democráticas y en las más desarrolladas -que en gran medida son las mismas- el electorado suele castigar a los gobiernos y los partidos que no son efectivos en la tarea de mantener un crecimiento apreciable.

A pesar de esta casi completa unanimidad, de esta valoración positiva del desarrollo que se puede apreciar en todas las sociedades, las críticas al proceso han sido -ya desde su mismo comienzo- continuas y variadas. Intelectuales, dirigentes de diversas organizaciones y, en general, toda clase de personas, han ido objetando con el tiempo aspectos superficiales o de fondo de una transformación histórica que ha provocado muchas veces, además de una enorme expansión de la producción y del consumo, una dislocación de la vida social y un cambio en las costumbres y las actitudes que no siempre ha resultado fácil de absorber. Porque al liberar a las personas de las ataduras de la pobreza y del inmovilismo de la tradición se han roto también -en buena medida- las certezas y las seguridades de un mundo que, con todas sus limitaciones, resultaba tal vez por eso mucho más predecible y fácil de comprender.

Conocer estas críticas, nos parece, es importante para la evaluación que queremos realizar. No sólo porque así tendremos una perspectiva más equilibrada y matizada sobre el tema sino porque además, al hacerlo, estaremos en condiciones mucho mejores para comprender la forma en que realmente se desarrollan las sociedades, las modalidades que dicho proceso reviste en la actualidad y los peligros que, tal vez, pueden amenazarnos en el futuro. Al análisis y revisión de las críticas al crecimiento económico dedicaremos, pues, el próximo capítulo.

## *Capítulo 2*

# Las Críticas al Desarrollo

Muy diversas, como decíamos, han sido las críticas que se plantearon y se siguen formulando aún hoy al proceso de desarrollo económico. Sin pretender agotar el tema, que podría ocupar volúmenes mucho más grandes que éste que el lector tiene en sus manos, intentaremos realizar, en lo que sigue, una síntesis que ordene las diversas posiciones adversas que se han asumido y que nos permita, a la vez, crear un punto de partida para los análisis subsiguientes. No haremos, entonces, un recuento erudito que siga el rastro de tantos y tan variados autores que han escrito sobre el tema, sino que nos limitaremos a organizar las críticas más frecuentes de acuerdo a su contenido e intención.

## 2.1. La Oposición Radical

Desde el mismo siglo XVIII, desde que comenzó a crecer el número de máquinas y a expandirse el mercado y la división del trabajo, aparecieron personas y movimientos opuestos radicalmente a dicho proceso. Algunos, como los *ludditas*, llegaron incluso a la acción directa: eran bandas de artesanos enmascarados que, por las noches, se dedicaron a la destrucción de la maquinaria textil en Inglaterra entre 1811 y 1813. Ellos, lo mismo que las bandas que -aún antes- operaron en Francia, se sentían desplazados y amenazados por los nuevos métodos productivos y pensaban que la mejor manera de poner fin al naciente sistema industrial era apelar al sencillo e ingenuo expediente de ejercer la violencia contra las instalaciones físicas de las empresas.

Pero este movimiento fue, en todo caso, una verdadera excepción. Los críticos radicales al desarrollo no han sido tan violentos ni, por supuesto, tan simples en sus ideas. La principal objeción de fondo que se formula al crecimiento económico destaca un punto esencial: la felicidad del hombre, se dice, no está garantizada, o no depende, o no puede construirse, sobre la base de sus posesiones materiales. El desarrollo, con el enorme esfuerzo que implica y con la destrucción de tradiciones que acarrea, nos obligaría así a pagar un precio demasiado alto para lograr algo que, en última instancia, es efímero y hasta engañoso.

No puede negarse que la justeza o no de esta crítica depende, antes que nada, de su exacta formulación. Si se afirma, por ejemplo, que los bienes materiales no garantizan la felicidad o la paz espiritual, o que las posesiones que se tengan no mejoran mayormente nuestra vida espiritual, tendrá que aceptarse que esta es una posición esencialmente justa y muy defendible: desde el mensaje de todas las grandes religiones hasta las más actuales encuestas coinciden en este punto. Un estudio muy amplio efectuado recientemente, que analizó los resultados de casi 1.000 encuestas independientes realizadas en todas partes del mundo, encontró que no existe más que una muy débil correlación entre la felicidad que siente una persona -expresada como percepción subjetiva de satisfacción con su propia vida- y el ingreso monetario que pueda tener, ya sea que se tomen en cuenta las respuestas de personas de diferentes ingresos en una misma sociedad, que se comparen sociedades más ricas y más pobres o que se observe el grado de felicidad de una misma persona a medida que esta adquiere mayor riqueza. Todas las religiones, por otra parte, han enfatizado que la meta del hombre no es adquirir bienes materiales, que hay valores

superiores a los del bienestar físico o la posesión de dinero y que las personas, como criaturas transitorias que son, no deben confiar en la obtención de bienes como si estos fueran una panacea o un recurso mágico que puede resolver todos los problemas.

¿No es esto contradictorio con lo que afirmamos en nuestra introducción o, más exactamente, con la normal conducta humana de buscar el desarrollo? De ninguna manera: suponer que nuestra felicidad o nuestra vida espiritual dependen de los bienes materiales o de las comodidades de nuestra vida es falso, pero no por eso hay nada de malo en tratar de mejorar las condiciones de nuestra existencia. En primer lugar porque, como decíamos en el capítulo anterior, no debe forzarse una oposición entre materia y espíritu que, en los temas que estamos analizando, no existe ni tiene mayor sentido proponer. Los bienes materiales, juiciosamente usados, enriquecen nuestra vida tanto material como espiritual y nos permiten no sólo adquirir cultura y conocer y ayudar a nuestros semejantes, sino también liberarnos de tareas físicas repetitivas y agotadoras, de enfermedades agobiantes y hasta de la soledad. Nos dan más tiempo para perseguir otros fines distintos a los de la mera subsistencia y, por eso, nos liberan para poder cultivarnos espiritualmente y actuar con mayor altruismo.

Pretender eliminar el desarrollo, desandar el camino de los avances tecnológicos y económicos no sería otra cosa, hoy, que condenarnos a la pobreza y a una sensación de desposeimiento que, esa sí, es causa de profunda infelicidad. El dolor que experimentan las personas cuando, por ejemplo, pierden de pronto todos sus objetos materiales por causa de alguna tragedia natural o artificial -una inundación o una guerra, un terremoto o un incendio- no puede ser, obviamente, la meta de nuestros esfuerzos. Quienes se oponen al desarrollo desde este punto de vista, entonces, terminan negando toda posibilidad de avance, todo cambio o transformación, mientras se apoyan en dos ideas que, no por extendidas, dejan de ser igualmente falaces.

La primera es la confusión de los fines con los medios o, para decirlo más exactamente, la de atribuir a ciertos medios técnicos, invenciones o herramientas, una intencionalidad que de ninguna manera poseen. La confusión surge cuando se hace recaer la culpa, por ejemplo, en el medio utilizado y no en la persona que lo utiliza: es verdad que, por ejemplo, el internet puede resultar una herramienta eficaz para cometer ciertos delitos, pero el problema está en el delincuente -en sus intenciones- no en los recursos que emplea para lograr sus fines. Una persona con propósitos delictivos podrá recurrir al internet, o al teléfono, o quizás simplemente a la expresión oral, de acuerdo a la situación en que se encuentre. Culpar al medio carece por completo de sentido: si por eso fuera habría que prohibir o controlar severamente el uso de los cuchillos de cocina, las tijeras o los martillos; con todos ellos se pueden cometer, y se han cometido muchas veces, horrorosos homicidios.

La segunda falacia consiste en atribuir al pasado de la humanidad unas características idealizadas que nunca ha tenido. Esta tendencia está tan arraigada entre la gente que ha sido capaz de dar origen a dos mitos, ampliamente difundidos: el de *la Edad de Oro* y el del *Buen Salvaje*. En el primer caso se atribuye a la humanidad un pasado glorioso, una época mítica y dorada de la cual todos descendemos siguiendo un largo proceso de

decadencia. En el segundo se postula que las tribus y las sociedades menos tecnificadas viven en una especie de "mundo feliz", en armonía entre sí y con el medio ambiente, en paz y solidaridad. Se olvidan así los abrumadores testimonios de la antropología que muestran un mundo prehistórico de privaciones y pobreza, de guerras y agresiones, de aislamiento y enfermedad. Lo paradójico de esta actitud, nostálgica e idealista, es que la proponen siempre intelectuales que gozan de todas las comodidades modernas y que no soñarían en renunciar, ni por un minuto, al uso de su teléfono celular o de su computadora portátil, no digamos ya a la electricidad o al desodorante.

Se nos podrá replicar, ciertamente, que no se trata de llegar a estos extremos. Que lo que se busca es un cierto equilibrio, mediante la reflexión, que nos acerque a un desarrollo más "humano", o que nos haga balancear apropiadamente los costos y los beneficios de tal proceso. Pero, en este caso, ya no estaremos compartiendo la crítica radical y absoluta de esta actitud extrema sino, probablemente, aceptando alguna de las posiciones que de seguido pasamos a comentar.

## 2.2. Los Catastrofistas

De una naturaleza diferente es la oposición al desarrollo que presenta el variado grupo de quienes podrían ser llamados, sin exageración, *catastrofistas*. Más frecuentes hoy que hace cien o doscientos años, estos analistas no recusan al desarrollo en sí, como crecimiento económico, sino las consecuencias que este proceso supuestamente tiene, o podría llegar a tener si se dieran ciertas circunstancias. Los catastrofistas no constituyen un grupo homogéneo sino que son tan variados y diferentes como las multiformes amenazas a la vida humana que nuestro cerebro es capaz de concebir.

Los pronósticos pesimistas ciertamente abundan. Son muchas, y muy autorizadas, las voces que no han cesado de augurarnos desgracias sin límites, desde los horrores de la superpoblación hasta las hambrunas generalizadas, desde la contaminación irreversible del planeta hasta el agotamiento de los recursos minerales o la ruptura del equilibrio de los principales ecosistemas. Quien tenga un poco de memoria podrá recordar que, hacia 1970, era frecuente predecir un fin de siglo dominado por la superpoblación, donde una humanidad integrada por 7.000 u 8.000 millones de habitantes se disputaría los pocos alimentos disponibles, con su lógica secuela de conflictos y guerras generalizadas. Poco después llegaron los pronósticos pesimistas sobre el agotamiento irreversible de los recursos petroleros, que haría posiblemente colapsar nuestra civilización industrial, y luego las advertencias sobre la deforestación, la contaminación de los océanos y la desaparición generalizada de especies. Hoy, como se sabe, el turno le ha tocado al calentamiento global, la reducción de la capa de ozono o la extensión de la epidemia del SIDA.

Es cierto que, detrás de cada una de estas vaticinadas catástrofes, había siempre algún problema real y concreto al que prestar atención. Pero ese no es el punto que queremos destacar: una cosa es aceptar y comprender que la existencia y la prosperidad de la humanidad depende de muchos factores y está sujeta a múltiples peligros; otra cosa, por entero diferente, es predecir el colapso general a partir de algunos pocos datos,

recomendar medidas heroicas para combatir amenazas remotas o no comprobadas, pedir que cese todo desarrollo -como hacía por ejemplo el famoso *Club de Roma* en los años sesenta cuando propugnaba el llamado "crecimiento cero" para los países más adelantados.

Si todos estos pronósticos han fracasado estrepitosamente, si nuestro mundo es hoy más limpio, menos hambriento, más pacífico de lo que era hace treinta o cuarenta años -como podremos ver a lo largo de este libro- es porque hay algo muy equivocado en el método que ciertos analistas utilizan para elaborar sus pronósticos. El error básico consiste en una simplificación, bien conocida por matemáticos y estadísticos, que hace suponer al pronosticador que las tendencias que él percibe en el presente seguirán actuando, sin modificación alguna, en un plazo bastante largo del porvenir. Se calcula así la población futura, por ejemplo, adoptando la suposición de que la tasa de crecimiento actual seguirá inalterada. Al extrapolar de ese modo los datos actuales se pierden de vista un problema fundamental: la mayoría de los fenómenos biológicos y sociales no actúan linealmente, reproduciéndose sin cesar en la misma dirección, sino que tienen mecanismos de autorregulación que los contienen dentro de ciertos límites. Hay infinidad de ejemplos que podrían ser evocados aquí: las tasas de natalidad de los pueblos tienden a descender cuando la densidad de población llega a un cierto punto y se crean condiciones nuevas que impulsan a las parejas a tener menos descendencia; un aumento en la cantidad disponible de presas, en el mundo animal, hace crecer el número de predadores, lo cual, a su vez, produce un posterior descenso en el número de presas.

Así, podríamos seguir abrumando al lector con ejemplos sacados del mundo de la biología o de las sociedades humanas que mostrarían con toda facilidad el efecto importante que tienen los procesos autorregulados en el mundo en que vivimos. Porque éstos son la norma, y no la excepción. Lo que los apocalípticos no toman en cuenta es que los datos que tanto les preocupan son conocidos también por otra gente que, por cierto, no se cruza de brazos pasivamente ante las amenazas que perciben. Si un río comienza a contaminarse, por ejemplo, los efectos se hacen sentir pronto entre las personas que habitan cerca de sus riberas, entre quienes lo utilizan para fines comerciales, recreativos o de transportación. Pronto surge un clamor que llega con fuerza, especialmente si la sociedad es abierta y democrática, hasta legisladores y alcaldes, empresarios y científicos. La gente, ante los problemas que va sufriendo, reclama que se haga algo, que se tome algún tipo de medidas para que se reduzca o se elimine la contaminación. Al final, después de un tiempo variable, la solución siempre llega: quien conozca lo sucedido con el Támesis -el río que atraviesa Londres- o en Pittsburgh -la que fuera capital del acero en los Estados Unidos- comprenderá que la gente es capaz también de prevenir las catástrofes que se podrían estar formando en el lejano horizonte, que las sociedades humanas, por su propia complejidad, son capaces de respuestas mucho más apropiadas y flexibles que las simples recomendaciones que generalmente hacen los planificadores.

Para decirlo de un modo más general: los datos de la realidad, al conocerse entre las personas, hacen que éstas definan la existencia de un problema a resolver y, en tal medida, producen un cambio en las actitudes que permite se encare la solución al

problema así planteado. Son muchos los actores que intervienen, con distintos intereses y diferentes puntos de vista, por lo que -al final- las soluciones encontradas resultan casi siempre más complejas y más apropiadas a la situación creada que las medidas extremas que suelen proponer quienes sólo toman en cuenta una o dos variables del problema y se dejan guiar por su ansiedad o sus temores descontrolados.

### 2.3. El Marxismo

De muy diferente intención son las críticas al desarrollo que, en su momento, elaboraron Carlos Marx y sus muchos seguidores. Marx, que escribió lo principal de su obra a mediados del siglo XIX, no se oponía por principio al desarrollo ni estaba preocupado - como hombre, al fin, de su tiempo- por problemas ecológicos o por el agotamiento de los recursos naturales. Muy por el contrario, algunas de las páginas más favorables al desarrollo económico han sido precisamente escritas por él, en una obra que, por cierto, es ampliamente conocida en todos los idiomas: el *Manifiesto Comunista*. En este breve trabajo, escrito en 1848 junto con Federico Engels, Marx llama a la sociedad surgida de la revolución industrial "la moderna sociedad burguesa" y le prodiga a la burguesía, la clase social que forman los capitalistas, elogios que muchos se asombrarán de encontrar en sus escritos:

"La burguesía [...] ha sido la primera en demostrar lo que puede realizar la actividad humana: ha creado maravillas muy distintas a las pirámides de Egipto, a los acueductos romanos y a las catedrales góticas, y ha realizado campañas muy distintas a las migraciones de los pueblos y a las Cruzadas."

"Una revolución continua en la producción, una incesante conmoción de todas las condiciones sociales, una inquietud y un movimiento constantes distinguen la época burguesa de todas las anteriores".

"Merced al rápido perfeccionamiento de los instrumentos de producción y al constante progreso de los medios de comunicación, la burguesía arrastra a la corriente de la civilización a todas las naciones, hasta a las más bárbaras."

"La burguesía, ... ha creado fuerzas productivas más abundantes y más grandiosas que todas las generaciones pasadas juntas".

Marx, como se ve, aprecia positivamente y pinta con bastante exactitud, empleando un inocultable tono de triunfo, el panorama que se presenta una vez que comienza el desarrollo. A pesar de esta favorable evaluación se sitúa en una posición crítica que podríamos calificar como extrema. Lo hace porque considera que es sólo la burguesía, la clase de los capitalistas, la que se apropia de los frutos del proceso, condenando así a la mayoría de la humanidad -a la clase de los proletarios, dirá él- a una creciente pobreza:

"El obrero moderno, por el contrario, lejos de elevarse con el progreso de la industria, desciende siempre más y más por debajo de las condiciones de vida de su propia clase. El trabajador cae en la miseria, y el pauperismo crece más rápidamente todavía que la

población y la riqueza." [...] "Así, el desarrollo de la gran industria socava bajo los pies de la burguesía las bases sobre las que ésta produce y se apropia de lo producido. La burguesía produce, ante todo, sus propios sepultureros. Su hundimiento y la victoria del proletariado son igualmente inevitables."

Sobre este pronóstico Marx predice la emergencia de un nuevo orden político y económico, el *socialismo*, a través del cual progresarán las sociedades en el futuro. Pero sus previsiones, a la luz de la experiencia posterior, resultan visiblemente falsas: ni la propiedad se ha concentrado en pocas manos en el siglo y medio que ha pasado desde el *Manifiesto*, ni la humanidad es más pobre hoy de lo que era hace ciento cincuenta años. Allí donde se ha dado el desarrollo, por el contrario, han disminuido notablemente las diferencias de ingresos, han desaparecido las distancias sociales que permitían hablar, en su momento, de la existencia de "clases" sociales separadas entre sí, y el progreso ha seguido la marcha impresionante que, eso sí, describió acertadamente Marx. Es cierto que, en las regiones aún poco desarrolladas, gran parte de la población vive todavía en preocupantes condiciones de pobreza, pero eso ocurre no por culpa de un crecimiento económico que apenas si ha llegado a esas sociedades sino, precisamente al contrario, por razón de la ausencia de un desarrollo capaz de superar el tradicional estancamiento que es propio de tales lugares.

Estas falsas premisas del marxismo -que eran, más exactamente hablando, previsiones del tipo catastrofista, como las que vimos en el apartado anterior, aunque de índole social- llevaron por supuesto a conclusiones también erradas. No hubo en ningún momento una lucha violenta y total entre "burgueses y proletarios", ni hubo tampoco ninguna revolución social del tipo que Marx anunciara. Las que ocurrieran en Rusia, en 1917, y luego en China, Cuba, Vietnam, Nicaragua y algunos pocos países más, fueron más bien revoluciones campesinas, o guerras de tipo nacionalista, o golpes de estado dados dentro de procesos revolucionarios de cambio -es cierto- pero que buscaban más la democracia "burguesa" y el crecimiento económico capitalista que un nuevo modelo socialista de producción. Y estas experiencias, que llevaron a un nuevo modo de organización socioeconómica, sirvieron a la postre para mostrar las debilidades profundas de la visión socialista del desarrollo.

El socialismo no estuvo a la altura de sus promesas, de los sueños que despertó y las energías que suscitó. Porque, como decíamos en el capítulo anterior, los países socialistas no pudieron superar, realmente, a sus contrapartes capitalistas. Ni lograron mayor democracia y libertad, pues desembocaron ineluctablemente en opresivas dictaduras de los partidos comunistas y de sus endiosados líderes, ni alcanzaron tampoco el desarrollo económico que, se suponía, sería promovido por unas fuerzas productivas liberadas de las restricciones de la propiedad privada. Los comunistas lograron poner satélites en órbita y fabricar poderosas armas nucleares, sobrepasaron en producción de acero a los países capitalistas y socializaron por completo la salud, la educación y la previsión social, pero estas realizaciones se parecieron más a las pirámides de Egipto que al vigoroso crecimiento que mostraban las naciones de economía libre. La Unión Soviética, abarcando las tierras que fueran en otro tiempo "el granero del mundo", no pudo llegar siquiera a autoabastecerse de cereales; la cartilla de racionamiento y las colas eran la

forma usual que tenían los consumidores de acceder a unos bienes básicos que eran toscos, escasos y tecnológicamente atrasados; la atención a la salud, si bien universal en su alcance, era generalmente deficiente y bastante diferente según los estratos sociales; en la educación, aunque en teoría al alcance de todos, se aplicaban filtros ideológicos que no permitían a cualquiera llegar a los niveles superiores; hasta la igualdad social, proclamada de modo tan altisonante, se convirtió rápidamente en un mito, en algo más aparente y formal que efectivo y real, pues los funcionarios del partido tenían a su disposición multitud de bienes que se negaban al ciudadano común, acceso a tiendas especiales y un poder político que los distinguía siempre de los demás.

No extrañará entonces que el comunismo, como camino de desarrollo, haya sido abandonado ya en casi todas partes, no como producto de guerras o invasiones externas sino por el hastío y la falta de esperanzas de unos pueblos condenados a una vida sin posibilidades de progreso.

#### 2.4. Los *Tercermundistas*

La posición que reseñábamos en 2.1 resulta, si se la examina con un poco de atención, profundamente conservadora y elitista. Son los pobres los más interesados en que haya una producción abundante y barata de bienes, son ellos quienes se benefician más directamente de la masificación de la producción. Los ricos siempre habían tenido artesanías bien trabajadas con las que podían satisfacer muchas de sus necesidades, perfumes elaborados a mano, finos artículos de vestimenta, delicados calzados y coches de caballos para trasladarse. A los pobres les tocaba ir a pie, muchas veces descalzos, utilizar burdas telas y conformarse con lo poco que podían conseguir. Hay algo de nostálgico, pues, entre quienes se oponen de raíz al desarrollo: no en vano el mismo Marx llamaba "socialistas feudales" a los movimientos y personas que pretendían el regreso a un pasado que la revolución industrial había sepultado definitivamente.

En tiempos más recientes, sin embargo, el mito del *buen salvaje* ha adquirido formas que también se asemejan de algún modo a las de esas críticas frontales que describíamos en la sección 2.1. Claro, ahora no se evoca ya el pasado preindustrial de las sociedades europeas sino que el centro de la atención se coloca en otro punto: en la defensa de las culturas supuestamente amenazadas por las formas más modernas del proceso de desarrollo.

Ya el socialismo soviético, especialmente después de Stalin, había mostrado una reluctancia profunda a la asimilación de productos y costumbres que sus líderes calificaban como "imperialistas". Ni la Coca Cola ni la moda eran muy bien recibidos en la URSS, y mucho menos en la China de Mao o en la Camboya de Pol Pot, donde se consideraba como un delito, de hecho, el simple conocimiento del francés o el inglés. Más que enfatizar los valores modernos que Marx había apoyado en su crítica al feudalismo, estas revoluciones tenían un tinte nacionalista que las llevaban a un discurso premoderno, defensor de la tradición, opuesto a casi todos los cambios asociados a las economías de abundancia características de Occidente.

Hoy, que vivimos en un mundo cada vez más integrado y conectado, donde ha desaparecido el comunismo como punto de referencia ideológico, estas mismas críticas subsisten aunque transformadas y mucho más moderadas en su forma. Son muy raras las personas que hablen ahora de la revolución social o el comunismo, pero abundan las críticas cerradas al proceso de globalización y de crecimiento económico. El comercio internacional es objetado violentamente a veces -como lo muestran las manifestaciones que se organizan cuando se reúnen ciertos foros de discusión internacionales- y no faltan las personas que nos advierten de la destrucción de valores y de tradiciones culturales que trae la expansión de la economía mundial. En esta misma línea de argumentación se acusa a las transnacionales, a la publicidad, a la difusión de productos y a los medios de comunicación de trasladar sus valores a las poblaciones que hasta ahora habían permanecido ajenas al proceso de globalización. Se les recomienda en consecuencia a los países pobres que busquen modelos alternativos de desarrollo, más equilibrados y humanos, que puedan evitar los supuestos males de las sociedades industriales.

Olvidan estos críticos que el proceso de difusión de productos, costumbres y valores es, en lo fundamental, un proceso autónomo, libre y espontáneo. Los restaurantes de comida rápida y los desodorantes se difunden no porque nadie los imponga sino porque las personas muestran un apetito insaciable por estas invenciones, vivan en Sichuan o en Boston, en Karnataka o en Amsterdam, en las selvas amazónicas o al pie de los Himalayas. La publicidad acelera a veces este proceso de difusión, despertando deseos que estaban latentes en las personas, pero no es capaz de alterar las inclinaciones básicas ni las motivaciones del público al que llega. Ni la intensa propaganda comunista de otras décadas, ni la prédica a favor de recompensas no materiales que proponían algunos, pudo por eso transformar a la gente: si Mao logró que todo el mundo vistiese de la misma manera no fue a través de la publicidad o del convencimiento gradual sino por medio de la fuerza, de la misma fuerza estatal que -sin medida- aplastó toda oposición en China y en otros países de régimen político semejante.

Este tipo de crítica a la globalización, por otra parte, asume como cierta una falsa premisa: pretende que dicho proceso lleva a una uniformidad de la producción y del consumo. Nada más equivocado. Como lo muestran quienes se han dedicado a estudiar seriamente este tema, la globalización no es impuesta por nadie y no desemboca en una gris repetición de los mismos productos, sino que avanza, en gran medida, basándose en la diferenciación de lo que se ofrece. Los mercados se segmentan para satisfacer mejor los gustos del consumidor -y, de ese modo, naturalmente, poder vender más- no sólo a nivel mundial sino dentro de un mismo país y atendiendo a las preferencias según género, edad, poder adquisitivo, ideas religiosas y cien otros factores más. Muchos productos, como los automóviles o las computadoras, por ejemplo, se pueden adaptar fácilmente a las necesidades de cada comprador mientras que otros, que se venden en los estantes de los supermercados, se ofrecen en infinitas variedades de tamaño, gusto, color, sabor y perfume.

Proponer que los países más pobres y menos desarrollados inventen un nuevo modo de hacer las cosas -todavía indefinido- es una forma de impedir, aunque con argumentos aparentemente altruistas, que sus habitantes tengan acceso a los bienes y servicios que ya

otros disfrutan y que ellos sinceramente desean. Oponerse a la integración, al comercio internacional y al libre movimiento de bienes, capitales y trabajadores es, en definitiva, la mejor forma de congelar el *status quo* presente y mantener en su posición actual a quienes hoy están rezagados.

## 2.5. La Desazón por lo Social. El Desempleo

El crecimiento económico, especialmente cuando se acelera y comienza a abarcar nuevos sectores productivos, produce inevitablemente desajustes, inquietud y hasta intensos conflictos. Costumbres y tradiciones de todo tipo se ven afectadas, provocando la normal resistencia al cambio que tan bien conocen los sociólogos. Algunos grupos y sectores sociales se ven o se sienten perjudicados, emergen nuevos problemas -como los de la contaminación o el excesivo crecimiento urbano- y una sensación de inseguridad se expande dentro de sociedades que tienen que hacer frente a problemas desconocidos hasta entonces.

Estos son males consustanciales al cambio y al crecimiento, problemas hasta cierto punto inevitables que constituyen el costo que hay que pagar por innovar y modificar las antiguas formas de hacer y de pensar. Es lógico que la gente los señale, se queje de ellos y se preocupe: esa es la mejor forma de encontrarles solución, de ir produciendo los necesarios correctivos, personales y sociales, que favorezcan la adaptación.

Dentro de este proceso de cambios, que es indudablemente muy complejo, destacan algunos problemas sociales que los críticos suelen señalar con particular énfasis, en parte por la importancia que realmente tienen, en parte también, como veremos, por los mitos que se han ido creando a su alrededor. Uno de ellos es el de la desigualdad creciente y la extensión de la pobreza, que suele esgrimirse para descalificar, muchas veces, al propio crecimiento en su conjunto. Por su importancia y por la complejidad que posee lo habremos de tratar, con más detenimiento, en el capítulo 4. Otro problema, el del desempleo, se menciona en forma recurrente como un punto oscuro en el proceso de desarrollo económico, como una terrible amenaza capaz de poner en tela de juicio el mismo concepto de desarrollo. Como se basa en una percepción visiblemente equivocada de la realidad, parecida a otras de las comentadas en este capítulo, habremos de abordarlo seguidamente, para concluir con el análisis de los juicios errados que se repiten insistentemente sobre el tema.

Ya hemos mencionado, páginas atrás, la resistencia violenta que opusieron los *ludditas* al comienzo de la industrialización en Inglaterra. Las máquinas se destruían como si fueran enemigas del hombre, porque eliminaban puestos de trabajo y hundían en la miseria a cientos de obreros y artesanos. Dejemos de lado ahora el recurso a la violencia, que tan poco útil resultó en este caso, y vayamos al fondo del problema: ¿qué razón, que lógica había detrás del argumento que movía a la lucha? A pesar de las apariencias diremos que, en realidad, ninguna.

No puede negarse que la introducción de una máquina, una herramienta o algún procedimiento que reduzca el esfuerzo humano que hay que hacer para producir algo

signifique que se prescinde de uno o más puestos de trabajo. Lo que antes hacían diez personas, por ejemplo, ahora puede hacerlo apenas una. ¿A dónde van a parar las otras nueve? La primera impresión, si se toman las cosas de esta manera, es que un problema grave e irreversible se produce cuando se introduce cualquier innovación tecnológica que, por su misma razón de ser, reduce la cantidad de trabajo requerida para la producción de determinados bienes. Pero las cosas adquieren una perspectiva diferente si no se analiza el caso individual de los trabajadores de una empresa sino lo que ocurre en la sociedad en su conjunto.

¿Puede suceder que, al introducir mejores formas de trabajo, la economía entera de un país salga perdiendo porque entonces se acrecienta el desempleo? La respuesta, obviamente, es que no, y ello por varias razones muy claras. Los cambios tecnológicos mencionados, antes que nada, producen un aumento de la productividad. Esto significa que la misma cantidad de personas producirá más bienes en una unidad de tiempo, con lo que se aumentará la producción general que está a disposición de la gente. Mayor productividad significa que habrá mejores salarios y que, por lo tanto, existirá una mayor demanda, es decir que se solicitarán más bienes y servicios. Esta nueva demanda no podrá satisfacerse, como es natural, simplemente con el aumento de los bienes que produce la mejora tecnológica: será una demanda general, de todo tipo de bienes que, entonces, llevará a la postre a un incremento en la necesidad de mano de obra que tienen todas las demás empresas de la economía. El empleo aumentará, no por supuesto en la rama de actividad que ha incorporado la nueva tecnología, sino en el resto de la economía, en el conjunto de la sociedad.

Para el lector que piense que este razonamiento es algo complejo y difícil de probar, pues no sabemos hasta que punto la nueva demanda sea capaz de compensar el desempleo producido, la historia ofrece la más sencilla de las demostraciones: si el desempleo creado por las primeras máquinas en Lancaster no se hubiese compensado, y si al mismo se le hubiesen añadido más obreros desplazados por subsiguientes innovaciones, el paro total hubiese ido creciendo con el tiempo hasta llegar a magnitudes totalmente inmanejables. Dicho lo anterior en otros términos: si la producción total fuese hoy del mismo volumen que la que había hace dos siglos es cierto que muy pocas personas se necesitarían para generarla, pero lo que ocurre es que la producción actual es cientos o miles de veces superior, por lo que se ha creado así empleo para las personas que han sido desplazadas de las industrias que se modernizan y para la mayor población que existe en la actualidad.

Para ver el problema en términos concretos, y concluir demostrando la falacia de esta crítica, pensemos en lo que significa en la práctica cualquiera de los inventos modernos. Las computadoras, por ejemplo, han hecho innecesario el trabajo de millones de mecanógrafas, archivistas y empleados de oficina. Pero estas personas no están en la calle: la economía ha creado, entretanto, otros millones de nuevos puestos que incluyen vendedores de nuevos equipos, personal de reparación y mantenimiento, gente que crea *software* y, sobre todo, secretarías y empleados administrativos que con menos esfuerzo realizan muchas más tareas que sus predecesores.

Lo anterior no significa que, desde un punto de vista particular, no se produzcan a veces graves problemas sociales como consecuencia de un cambio tecnológico, especialmente si éste se produce bruscamente y desplaza en poco tiempo a miles de personas que realizan la misma tarea desde hace tiempo. Los nuevos desempleados no tienen las habilidades que se necesitan para conseguir nuevos puestos de trabajo -pues se han especializado en el manejo de máquinas, por ejemplo, que ya no se utilizan- y quedan por lo tanto en una situación muy delicada y preocupante. Toda sociedad, sin duda, debe mostrar la suficiente sensibilidad como para enfrentar de modo decidido este tipo de problemas. Pero la respuesta, que no cabe detallar aquí, no puede consistir en hacer más lento el progreso tecnológico o en reducir el volumen total de la producción: es justamente este progreso el único elemento capaz de crear las condiciones para que las personas que han perdido su trabajo puedan encontrar otro que resulte útil y necesario en las nuevas condiciones que se han creado, para que puedan hacerse cargo de nuevas actividades que redundarán, a su vez, en un mayor bienestar general.

## *Capítulo 3*

### **La Calidad de Vida que Proporciona el Desarrollo**

El capítulo anterior nos permitió pasar revista a las principales críticas que se han formulado al proceso de desarrollo. Hemos clarificado el sentido de algunas, dejando para más adelante el análisis de sus contenidos, mientras que, en otros casos, pudimos rebatir objeciones que se basan en evidentes falacias o carecen de sustento alguno en la información disponible. Puede quedar en el lector la inquietud, sin embargo, de que los frutos del crecimiento económico no son tal vez tan importantes como lo sugerimos en nuestra exposición, que su impacto real en nuestra vida cotidiana resulta dudoso o que tiene efectos colaterales negativos que no tomamos en cuenta con suficiente seriedad. Esta actitud de reserva se justifica plenamente desde el punto de vista del método científico y a ella nos proponemos responder en las páginas que siguen.

La exposición que haremos nos parece especialmente necesaria porque, ante nuevas tecnologías, invenciones y productos, tendemos a perder de vista –por un natural efecto de acostumbramiento– la forma en que resolvíamos nuestras necesidades en un tiempo anterior. Damos por sentado que dispondremos, por ejemplo, de energía eléctrica en nuestros domicilios, lo vemos como algo absolutamente natural y necesario: nadie se asombra hoy ante el hecho de que, al mover un simple interruptor, se encienda la luz de su habitación. Pero el proceso por el cual podemos operar esta pequeña maravilla, que a nuestros antepasados les resultaría poco menos que milagrosa, no tiene por supuesto nada de natural ni de simple. Para que las cosas ocurran de tal manera se necesita de una industria eléctrica basada en centrales que pueden aplicar tecnologías muy diversas, de un tendido de redes de miles de kilómetros, de una cuidadosa instalación en nuestros

hogares, de fábricas que producen los artefactos que conectamos a los circuitos, de un mantenimiento continuo y de una actividad administrativa y gerencial de la que muy poco conocemos.

Nuestra rutina diaria esta repleta de estos silenciosos prodigios que no somos capaces de apreciar sino cuando, por circunstancias excepcionales, nos vemos privados de ellos. Sólo cuando se produce un apagón nos damos cuenta de que nos hemos quedado de pronto sin televisión y sin música, probablemente sin calefacción o aire acondicionado, sin refrigerador y sin computadora, tal vez sin la posibilidad de cocinar y, si es de noche, sin luz en nuestras habitaciones. Nos vemos obligados entonces a encender velas – ineficaces, vacilantes y hasta peligrosas- a esperar en la penumbra que nuestra vida pueda retornar a las comodidades y amenidades en las que nunca solemos pensar.

Por estas razones creemos que vale la pena dedicar este capítulo a revisar algunos ejemplos de esos adelantos modernos, típicos de las sociedades industriales en que vivimos, que de un modo tan completo rodean nuestra vida. Claro está, son tantas y tan variadas las invenciones que utilizamos que, por fuerza, nos veremos obligados a presentar sólo una pequeña muestra de todas las existentes. Nos detendremos por eso sólo en algunos ejemplos que nos parecen útiles para comprender lo que en realidad significa el desarrollo en la vida cotidiana, el modo en que algunos productos –escogidos entre la casi infinita variedad que está a nuestro alcance- nos permiten ampliar los límites de una existencia cada vez más sana y más plena de posibilidades.

### **3.1. Una Primera Imagen**

Para comenzar, echemos una mirada de conjunto a nuestras condiciones actuales de vida, complementando así la presentación que hacíamos al inicio de este libro. No hay necesidad, no hay deseo, capricho o actividad humana, que no haya sido afectado tremendamente en los últimos cien años por los avances de la tecnología y de la ciencia, por los productos de centenares de miles de empresas que nos brindan la posibilidad de vivir nuestra vida de un modo diferente al que lo hacían nuestros antecesores.

Algunos de estos cambios son tan amplios y conocidos, tan aparentes y fáciles de percibir, que nos eximen de comentarlos en profundidad: los medios de transporte y comunicación, los antibióticos, las vacunas y la cirugía moderna, los plásticos y la energía eléctrica, están por todas partes y satisfacen de una manera directa algunas necesidades básicas que tenemos todas las personas: prevenir y curar enfermedades, comunicarnos con nuestros semejantes, desplazarnos a los lugares a los que queremos llegar. ¿Quién no nombrará, entre los adelantos de nuestra era, al automóvil o al avión, a los teléfonos, las computadoras o los equipos domésticos que, como las neveras o las lavadoras de ropa, parecen ser ya parte inseparable de nuestro entorno?

Es bueno recordar que, con respecto a todas estas innovaciones, los cambios se han ido acumulando de una manera rápida pero generalmente imperceptible, en un proceso continuo en que la demanda de los consumidores, la competencia entre las empresas y la investigación tecnológica se han retroalimentado de un modo positivo y a veces

asombroso. La mayoría de las grandes invenciones que han revolucionado nuestra vida son el producto de la acumulación de otros inventos anteriores que, combinados adecuadamente, han resultado en productos realmente nuevos.

Ante ciertas necesidades de las personas –la demanda potencial de los consumidores– han aparecido técnicos e inventores que, estudiando los recursos disponibles en cuanto a tecnología, materiales y sistemas de producción, se han ocupado de encontrar formas de combinarlos de modo de crear nuevos bienes. La computadora personal que hoy tanto usamos, por ejemplo, es la síntesis del tubo de rayos catódicos con el teclado propio de la máquina de escribir, del *chip* que integra complejos circuitos en un espacio muy reducido, los plásticos, la tecnología del sonido desarrollada previamente por la radio, la máquina de calcular y decenas de otros inventos más.

El automóvil, si vamos a otro caso, fue originalmente la sumatoria de los eficientes carruajes a tracción animal de fines del siglo XIX con el motor de combustión interna desarrollado en esa misma época. Pero ni la computadora ni el automóvil –ni la máquina de lavar, el teléfono o el desodorante– se inventaron de una sola vez y para siempre: ha habido un incesante perfeccionamiento que va desde los primeros modelos un tanto rudimentarios hasta los productos actuales, una continua modificación que trata de satisfacer los deseos de los consumidores tal como se expresan en el mercado, responde a las investigaciones de los ingenieros y se concreta gracias a las inversiones y el riesgo que asumen los empresarios.

Los carros de hace un siglo, para volver a nuestro ejemplo, eran increíblemente menos potentes, cómodos y seguros que los actuales. Todavía recuerdo el intenso olor a gasolina que, al subirme a uno de ellos, me mareaba cuando yo era niño, lo que costaba que mi pequeño automóvil –ya en los años setenta– llegara a 80 kilómetros por hora, la ausencia casi absoluta de dispositivos de seguridad que tenían esas máquinas o el laborioso y frecuente mantenimiento que había que hacerles. Lo mismo puede decirse, sin duda, de los teléfonos: tal vez algún lector de suficiente edad recuerde lo fastidioso que resultaba hacer girar el disco para marcar un número cuando éste comenzaba a aflojarse o atascarse, los avatares y las demoras de una simple llamada de larga distancia nacional, lo fantástico que hubiera parecido –hace apenas veinticinco años– la posibilidad de hacer una llamada desde la playa o desde un estadio deportivo.

Una de las cosas verdaderamente notables de estos avances es que se han producido –salvo escasas excepciones– de un modo básicamente espontáneo y hasta casi caótico, podríamos decir. Es verdad que en muchos países se han impuesto normas y regulaciones respecto a la seguridad y la higiene de los productos, pero estas prescripciones han aparecido casi siempre *a posteriori*, después de que muchas industrias ya las hubiesen introducido, y no han servido para señalar, por eso, el curso de la evolución de los productos. No ha habido ninguna institución política, ninguna instancia central de planificación o control que haya obligado a las empresas a cambiar el discado analógico por el digital, ninguna presión pública para que se reemplazasen los neumáticos con cámara por los más confiables que usamos hoy. Los consumidores, actuando individualmente, es decir, prefiriendo en sus compras una marca en vez de la

competencia, un modelo antes que otro, han sido los verdaderos promotores de este proceso de cambios: ellos han demandado insaciablemente algunos productos y no otros, han demostrado *en la práctica* por cuales innovaciones preferían pagar algún dinero más, han señalado a las empresas hasta dónde les parecía razonable preocuparse en materia de seguridad, higiene y control de calidad.

Las empresas, mansamente, han tenido que seguir estas inclinaciones a veces caprichosas de la gente: han demorado la producción de algunos artículos que la gente no parecía apreciar suficientemente y se han concentrado, en cambio, en algunas mejoras que el mercado demandaba con intensidad aunque a primera vista no pareciesen tan importantes: un refrigerador que no necesitara descongelarse, por ejemplo, o unos anteojos más livianos, un detergente que no dañase las manos o unos cuchillos que no tuviesen que amolarse a cada rato.

Veamos entonces, siguiendo esta pista, algunos de los productos que los consumidores han preferido insistentemente a lo largo de los años. Ellos nos permitirán conocer mejor no sólo cómo funciona el proceso de desarrollo en los hechos sino, además, comprender más a fondo lo que la gente piensa que son sus verdaderas necesidades, aquello por lo que -más allá de cualquier declaración verbal- está dispuesta a hacer el obvio sacrificio de entregar su dinero a cambio.

### **3.2. Belleza y Salud**

Desde la invención del peine, allá en los lejanos días del neolítico, pocos artículos han creado una revolución tan grande en nuestra higiene personal como la producción masiva de jabón de tocador. Es verdad que el proceso básico de su elaboración se conocía desde hace algo más de dos mil años, pero fue sólo a partir del siglo XIX que se encontraron métodos modernos para lograr un producto relativamente barato, de aspecto y aroma agradables, que pudiera producirse en grandes cantidades. De allí en adelante comenzó a acelerarse un proceso de difusión que, hasta entonces, había operado con invariable lentitud. El jabón, el simple y sencillo jabón, mostró enseguida su enorme capacidad para revolucionar hábitos e incorporarse como parte inseparable de nuestras vidas: al aparecer un producto económico que permitía una higiene muy superior a la acostumbrada se redujo drásticamente la mortalidad infantil -pues las parteras o comadronas, sólo con lavarse bien las manos, dejaron de transmitir un sinnúmero de enfermedades a los recién nacidos- disminuyó en parte el contagio de muchas dolencias y se hizo más limpio y saludable el procesamiento de todo tipo de alimentos. No en vano el conde Justus von Liebig, un afamado químico, llegó a afirmar que la cantidad de jabón consumida por una nación era la mejor medida de su riqueza y grado de civilización.

Pero, y esto es fundamental para comprender la forma en que actuamos como consumidores, la gente no utilizó el jabón sólo por sus propiedades higiénicas y sanitarias: las personas querían sentirse bien consigo mismas, limpias y presentables ante los demás, y querían también que el producto que compraban fuese agradable a la vista y al olfato, bien envuelto y diseñado. Cuando un consumidor compra una pastilla de jabón - y lo mismo vale, para el caso, si se trata de un automóvil, un lápiz o un par de zapatos- lo

que tiene en mente no es la satisfacción de una simple necesidad material y práctica. El ser humano quiere algo más: no sólo quiere tener un objeto que lo proteja del frío o de la lluvia sino que busca prendas de vestir que le gusten, que sea capaz de mostrar a los demás con cierta satisfacción, que pueda cambiar según las ocasiones o su estado de ánimo. Pretende a veces estar a la moda o mostrarse original, quizás impresionar o pasar desapercibido, pero en todos los casos le interesa agradar, ser tomado en cuenta, ser aceptado a través de lo que lleva puesto, consume o usa.

Por esta misma razón el mercado para los productos higiénicos, cosméticos y de belleza se expandió –y aún continúa en rápido crecimiento- apenas la tecnología y la industria moderna permitieron su producción masiva y relativamente barata. Desde tiempos inmemoriales, desde la prehistoria, para ser más exactos, los seres humanos han buscado siempre perfumes y lociones, cremas, óleos y ungüentos, productos desodorantes, talcos, esmaltes y tinturas, detergentes, jabones, champús y enjuagues, dentífricos y afeites de todo tipo. Ha sido, sin embargo, sólo en tiempos recientes, que tales productos se han colocado a disposición de la gran mayoría de los consumidores: antes fueron artículos exquisitos, de muy alto costo, a los que sólo podían tener acceso los nobles y los príncipes, los ricos y los poderosos, en sociedades donde la desigualdad se expresaba en abismales diferencias de posición social, bienestar y prestigio.

A medida que progresaba la investigación científica y que las empresas, más conscientes y más en sintonía con los gustos de los consumidores, iban comprendiendo la forma en que estos se comportaban, comenzaron a aparecer algunas innovaciones que resultan ahora triviales pero que en su momento significaron la incursión por nuevos derroteros. Un salto en este sentido fue, por ejemplo, la inclusión de fluoruro en las cremas dentales, lo que ha logrado una virtual desaparición de la caries, otrora la enfermedad bucal más difundida, entre las nuevas generaciones. Así, con aditivos específicamente diseñados, con colores y perfumes seleccionados cuidadosamente, con fórmulas investigadas y analizadas científicamente, se han ido logrando productos que son más saludables y a la vez más agradables de consumir.

Dos ejemplos más, para cerrar esta sección, servirán para destacar algunas necesidades de las que la gente poco habla pero que son de tremenda importancia para una vida cotidiana confortable: los pañales desechables y las toallas higiénicas de uso femenino. Llama la atención ver cómo, a pesar de su costo relativamente alto, ambas innovaciones se han difundido a una velocidad asombrosa aún entre las personas de más escasos recursos, al punto que pudiera decirse que, en casi todas las áreas urbanas del planeta, las personas sienten que su uso es prácticamente "obligatorio". No hace falta decir que tal obligatoriedad es de la persona ante sí misma, o ante el grupo humano inmediato que la rodea: parece virtualmente imposible hoy volver a los viejos métodos, engorrosos y antihigiénicos, aunque haya que sacrificar a veces otros consumos para poder tener acceso a las nuevas mercancías. Pero para quien haya hecho la experiencia de haber lavado uno a uno decenas de pañales todos los días, por ejemplo, la explicación de estas preferencias no tiene nada de misterioso ni puede atribuirse a la inducción publicitaria: el trabajo es tedioso y desagradable, los resultados siempre imperfectos, la exigencia continua y apremiante. Un producto desechable, higiénico y en constante mejoramiento

resulta sin duda una verdadera liberación, tal como lo han mostrado los protectores femeninos para las mujeres que, desde poblaciones de la India hasta remotas aldeas africanas, sienten que ahora no son excluidas de su comunidad por el simple hecho de padecer la menstruación.

### 3.3. Siempre en Contacto

Tan íntimo como un desodorante o un maquillaje, tan indispensable como el alimento o el vestido, es para muchos el teléfono celular. La gente de todo nivel social se esfuerza por tenerlo y muchos que viven en una situación económica precaria se privan de otros bienes para poder mantener sus suscripciones al día. ¿Por qué esta innovación se ha difundido a un paso tan rápido, tan asombroso? No hay duda de las ventajas prácticas que, para los negocios, brinda un adminículo que nos permite la comunicación instantánea con asociados, clientes y proveedores, que nos libera de la tiranía de la localización física de la oficina y nos permite intentar el sueño de realizar varias cosas simultáneamente. Lo mismo puede decirse de las personas que, por carecer de teléfonos fijos debido a dificultades de instalación, apelan a este recurso para sustituir un bien al que de otro modo no tendrían acceso. Pero hay algo más: los celulares o teléfonos móviles son usados hoy por muchas personas que no se desenvuelven en el mundo de los negocios o que, por diversas razones, suelen permanecer en un mismo sitio durante varias horas, sin aparente necesidad de recurrir a este ubicuo medio de comunicación.

La gente, sin embargo, adora los celulares con pasión mucho más allá de las soluciones prácticas que aportan. Se llama por teléfono no sólo para resolver negocios sino para saber cómo suena la voz de la persona que amamos, para preguntar si hace falta pasar por el supermercado a comprar leche, para que escuchen cómo el bebé se ríe por primera vez, para confirmar si cerramos una ventana antes de salir, para conocer anticipadamente el resultado de un examen, una visita médica o el monto exacto de un cheque. El hombre es un ser social, no cabe la menor duda, y necesita el contacto frecuente con sus allegados para reafirmar sus lazos afectivos, para sentirse parte de una relación amorosa, familiar o amistosa, para consolidar su pertenencia a los grupos en que participa.

De este comportamiento típico de la especie han surgido, en última instancia, innovaciones tecnológicas y sociales como el correo, el telégrafo, la radio y el teléfono. El crecimiento económico ha ampliado enormemente estas facilidades de comunicación y lo ha hecho en esencia porque el público -exigente consumidor- así lo ha pedido. No es de extrañar entonces la velocidad con que se han sucedido los adelantos en este campo que, comparado con otras tecnologías -como la de la vivienda o la de los viajes espaciales- ha progresado a un ritmo mucho mayor. Es por esa misma razón que las inversiones en el área de las telecomunicaciones crecen a una velocidad vertiginosa, aun en países que sufren recesiones económicas, y que es posible prever una sucesión de inventos y creaciones que continuarán con esta marcha ascendente: ya el correo electrónico, por ejemplo, ha roto las que otrora fueran insalvables barreras a la comunicación entre seres distantes, abaratando increíblemente los contactos y haciéndolos por lo tanto más libres, fluidos, completos y espontáneos.

Las tecnologías de la comunicación abarcan también la de los medios masivos: estos se han ido independizando de las restricciones nacionales o regionales -en la medida, también, en que se han eliminado muchas regulaciones y prohibiciones- con lo que se ha producido la emergencia de radios mucho más interactivas y de una televisión más variada y especializada, de alcance internacional, que poco a poco tiende a abaratare.

El inseparable complemento de la comunicación, el transporte, también ha seguido el mismo intenso curso de desarrollo, que ha resultado fundamental por dos razones: en primer lugar porque ha llevado hasta el desplazamiento físico ese deseo de contacto personal al que aludíamos en esta misma sección, satisfaciendo a la vez esa inherente necesidad de movilidad que parecen tener la mayoría de los seres humanos; en segundo lugar porque, al facilitar el comercio y reducir los fletes, ha abaratado de un manera sorprendente una gran variedad de mercancías, que hasta entonces sólo podían ser consumidas, masivamente, en las localidades en que se producían.

No es necesario relatar, al lector actual, los prodigios de los medios de transporte que hoy están a su alcance. La mayoría los conoce y, muy probablemente, los ha utilizado por lo menos alguna vez. Lo que sí vale la pena destacar es que las tecnologías de transporte de carga sufrieron una revolución a fines de los años cincuenta cuando se comenzaron a utilizar los llamados *containers*, contenedores estandarizados de metal que podían colocarse sobre camiones y trasladarse fácilmente a los barcos mercantes. Esta innovación, que agilizó notablemente el comercio y redujo sus costos, se dio en el marco de un ambiente internacional que -poco a poco- fue inclinándose otra vez hacia el libre comercio, con la reducción gradual de los aranceles y de las barreras no arancelarias. Estos factores se conjugaron así para abaratar y difundir productos, para estimular el crecimiento económico y, por lo tanto, el bienestar de las personas.

### **3.4. La Inabarcable Diversidad**

Los productos del desarrollo, como los deseos humanos, son de una increíble variedad y profusión. A pesar de una extendida imagen que se hizo común hacia finales del siglo XIX y comienzos del XX, la producción moderna para nada es uniforme o estandarizada. Es cierto que, durante las primeras décadas de la revolución industrial y en las fases iniciales de introducción de nuevos productos, la mayoría de las empresas prefirió concentrarse en muy pocos modelos para abaratarlos y poder venderlos en grandes cantidades. En relación a este punto nos viene enseguida a la memoria una conocida anécdota: consultado Henry Ford acerca de su modelo T, el primer automóvil que en verdad se produjo masivamente, él dijo que los consumidores podían comprarlo del color que quisieran "con tal de que fuese negro". La línea de montaje, la estandarización de las piezas y, en el fondo, las llamadas *economías de escala*, sólo permitían muy escasas alternativas al consumidor si que quería ofrecer un bien accesible al gran público.

Pero, a pesar de lo que ha ocurrido en circunstancias como estas, la industria comprende -ahora más que nunca- que el consumidor aspira a ser atendido del modo más personalizado posible. Sólo basta ir a un supermercado bien surtido para comprender lo que de hecho significa esta afirmación: la mayoría de las empresas elabora decenas de

variedades de un mismo producto en diferentes colores, tamaños, aromas y sabores que se combinan de mil modos para acercarse así a las preferencias de cada individuo. No sólo hay leche con y sin vitaminas, descremada o entera, natural o con los sabores que prefieren los niños, sino también jugos de todas las frutas imaginables, algunos hasta con vitaminas y nutrientes especiales, salsas bajas en grasas o calorías, productos dietéticos y también algunos que se adaptan de un modo deliberado a los requisitos especiales que imponen las religiones más difundidas. Hay, ni qué decirlo, ropas de todas las formas, tamaños, colores, texturas y precios, y es fácil ya pedir directamente a la fábrica que nos envíen el tipo específico de computadora que necesitamos.

Toda esta dilatada diversidad se produce por una razón económica básica: la empresa moderna, grande o pequeña, esta obligada a servir al consumidor, a adecuarse a sus gustos, porque si no lo hace se enfrenta a la peor sanción que se puede concebir en el mundo de los negocios: un descenso de las ventas que, casi de inmediato, significa una merma casi segura de los ingresos y, por consiguiente, el riesgo de dificultades financieras que pueden llevar a la ruina. La empresa constituida, con un nombre o una marca registrada, no puede entonces actuar sobre la base del engaño o de la ganancia rápida, como lo haría antaño algún vendedor ambulante de pociones milagrosas. Tiene que vender hoy y tiene que vender mañana, necesita satisfacer y retener a sus consumidores, evitando que se pasen a la competencia, tiene que innovar y presentar siempre un producto mejorado y más eficiente, atractivo y a un costo razonable.

Esta es la lógica de los mercados libres y competitivos, donde el consumidor es soberano. Es un sistema que no es gobernado desde ninguna instancia superior pero que produce magníficos resultados, especialmente en cuanto a la variedad y calidad de los productos que salen al mercado y respecto a la asignación de los recursos disponibles en la sociedad: trabajo, tierra y capital. Las empresas, por cierto, tratan de obtener ganancias, ese es su incentivo principal, pero en la práctica, en la marcha cotidiana de los negocios, el temor a la pérdida es la razón que mueve a gerentes y propietarios a extremar los esfuerzos para satisfacer a los clientes: por eso es que deben conocer y responder a las necesidades del consumidor, deben ofrecerle productos atractivos a un precio que éste, todavía, esté en condiciones de pagar.

Esto las lleva a gastar importantes sumas en investigaciones de todo tipo. Las empresas mayores, y las que tratan de mantenerse a la vanguardia, poseen normalmente avanzados laboratorios y a veces hasta centros e institutos de investigación propios, donde un personal de muy alta calificación -y muy bien pagado, normalmente- genera sólidos aportes al desarrollo de productos, a la tecnología en general y, en ocasiones, a la propia ciencia pura. Del mismo modo se realizan constantemente investigaciones de mercado donde -utilizando las metodologías más avanzadas- se pulsan los hábitos, necesidades e intereses de los consumidores, se indaga acerca de sus actitudes y se prueba su receptividad ante diversos productos antes de que estos se fabriquen en serie.

Tal modo de proceder contrasta visiblemente con lo que ocurría en los países que adoptaron un sistema económico de planificación central con propiedad estatal de todas las empresas. Allí, como en el caso de la extinta Unión Soviética, los funcionarios del

estado a la cabeza de cada industria tenían la obligación de cumplir con ciertas cuotas de producción para satisfacer de ese modo los objetivos del Plan. Pero, como respondían ante otros funcionarios y no ante el público, tendían a cumplir este requisito descuidando la calidad o la cantidad de los productos, su presentación, su variedad y los gustos del consumidor. Se fabricaban zapatos, seguramente, pero estos se amontonaban en los estantes sin que la gente tuviese mayor interés en comprarlos porque eran feos y de muy pobre calidad; otros productos eran baratos pero se agotaban enseguida, se formaban inmensas colas para adquirirlos y, en general, los avances que se lograban en las ramas de la llamada industria pesada nunca llegaban a convertirse en más y mejores productos de consumo final.

La empresa privada, en cambio, tiene que someterse inevitablemente a los gustos del consumidor porque de otro modo no puede prosperar y mantenerse en el mercado. A veces esto significa que se habrán de producir bienes de escaso gusto, chabacanos o hasta nocivos para la salud. Pero "no tienen la culpa los empresarios de que a los consumidores -a las masas, a los hombres comunes- les gusten más las bebidas alcohólicas que la Biblia, prefiriendo las novelas policiacas a la literatura seria... [...] El empresario no gana más vendiendo cosas 'malas' que vendiendo cosas 'buenas'. [...] Las gentes no ingieren bebidas tóxicas para hacer felices a los 'capitalistas del alcohol'; ni van a la guerra para enriquecer a los 'traficantes de la muerte'. La industria de armamentos existe porque hay mucha belicosidad; no es aquélla la causa de ésta, sino su efecto." Los consumidores "son como jefes egoístas e implacables, caprichosos y volubles, difíciles de contentar. Sólo su personal satisfacción les preocupa. No se interesan ni por pasados méritos, ni por derechos un día adquiridos. Abandonan a los tradicionales proveedores en cuanto alguien les ofrece cosas mejores o más baratas."

Este retrato que hace Mises, tan duro como exacto, es en realidad una descripción descarnada de nosotros mismos, de todas las personas -sin diferencia alguna de sexo, edad, nacionalidad o condición económica- cuando asumimos el papel de consumidores y buscamos nuestra satisfacción comprando bienes y servicios en el mercado.

### **3.5. Realmente, ¿vivimos mejor?**

Muy probablemente el lector escéptico, desconfiando del tono optimista de estas páginas, tendrá todavía varias objeciones que hacernos. Algunas de ellas, las que tienen que ver con la efectiva difusión de las ventajas del desarrollo, serán tratadas más extensamente en el capítulo siguiente, cuando abordemos los delicados temas de la pobreza y la desigualdad. Pero, aparte de dichos problemas, que con tanta frecuencia se discuten hoy, pensamos que quedan todavía algunas importantes preguntas por responder: ¿sirve para algo, con sinceridad, toda esa infinita gama de productos que se nos ofrece o son, simplemente, un artilugio para hacernos gastar más? ¿Se consigue una mejor calidad de vida con tantos bienes y servicios diferentes o hay algo más, inconmensurable, a lo que el desarrollo no nos acerca en lo más mínimo? Y, yendo al fondo de la cuestión ¿es posible medir la calidad de una vida? ¿Cómo, en qué sentido?

A algunas de estas preguntas intentamos responder en el capítulo anterior, cuando rebatíamos las objeciones al desarrollo. Es obvio, por ejemplo, que ningún producto alimenticio, electrónico, cosmético o textil puede garantizarnos la felicidad: las imágenes publicitarias que suelen asociarlos con gente bella, alegre y bien dispuesta no son más que simples recursos para que el potencial consumidor vincule determinadas marcas con aquellas cosas que valora y estima. Todos sabemos que no es así, que ningún automóvil en particular nos permitirá alcanzar el amor u obtener el pasaporte hacia la felicidad, que la alegría no depende de la marca de chocolate que se consuma o de televisor que se utilice. Creer otra cosa sería caer en una inconcebible ingenuidad.

Pero, descartado esta evidente falacia, no puede negarse que los productos del desarrollo contribuyen de un modo notable a nuestro auténtico bienestar: no en vano la gente se afana en consumirlos y hace, a veces, significativos sacrificios para acceder a ellos. Un automóvil en particular no nos puede abrir las puertas de la felicidad, decíamos, pero tener un carro que funcione bien, seguro y agradable a la vista, puede proporcionarnos sin embargo bastantes satisfacciones, puede hacernos sentir más tranquilos y confiados, más libres para movernos y llegar a donde queremos. Lo mismo ocurre si sentimos que nuestro cabello está limpio y huele bien, si usamos un calzado cómodo, si consumimos alimentos nutritivos y agradables al paladar y si pensamos en un largo etcétera que el lector, con sólo mirar a su alrededor, podrá completar perfectamente. Ninguno de estos productos, por sí solo, es capaz de transportarnos a un mundo mágico de plenitud y felicidad, pero el efecto de conjunto es importante, significativo y a veces hasta abrumador. Para entenderlo sugiero que las personas que duden de esta afirmación hagan un sencillo experimento mental: piensen en cómo sería su vida cotidiana si no pudieran disponer de cada uno de los artículos que utilizan a cada instante, si se vieran privadas del concurso de los artefactos y productos que en este momento preciso las rodean.

La calidad de vida, sin duda, es un concepto esquivo y difícil de medir: ¿cómo podemos decir que una persona tiene una vida de mejor calidad que otra por el simple hecho de moverse en un medio más confortable, higiénico y rico? Pero el investigador social, que no puede penetrar en lo más íntimo del ser de cada uno, debe aceptar sin embargo que la profusión de bienes materiales a disposición de la gente difícilmente pueda ejercer un efecto negativo y que, al contrario, producirá una resultante positiva -de mayor o menor intensidad- según las personas y las circunstancias. Dicho de otra manera, mucho más concreta: no podemos afirmar que la vida de las personas sea más plena y feliz por el solo hecho de tener a su disposición agua potable y no contaminada, pero es fácil entender que, sin ella, nuestra vida se empobrece, se somete a riesgos y pierde de algún modo parte de su calidad.

Cuando pensamos no sólo en un producto o artículo determinado sino en el efecto de agregación que se genera al utilizar cientos de ellos podemos entender, con mayor claridad, el efecto acumulativo que crea en nuestras vidas toda esa panoplia de recursos. Vivir más tiempo, con menos enfermedades, sin la necesidad de realizar agotadores trabajos generalmente repetitivos y poco atractivos, mejor comunicados y con mayor libertad para desplazarnos, no es algo trivial o sin importancia, es un punto de partida

crucial para que -sobre tal base- podamos desarrollar una existencia más plena y más libre. Que lo hagamos o no, por supuesto, depende enteramente de nosotros mismos.

El ser humano, en definitiva, es libre para elegir: puede o no comprar el producto que tan atractivamente se exhibe por televisión, puede probarlo y evaluarlo para ver si le sirve realmente para vivir mejor y, de hecho, lo hace cada día y cada hora, cada vez que se acerca a la tienda o al supermercado y decide gastar su dinero de un modo o de otro. Nadie nos obliga a consumir todos nuestros ingresos, nadie nos impone un modo de vida que no nos satisface. Si a veces nos sentimos obligados a comprar algo sobre lo cual tenemos ciertas dudas, venciendo interiores resistencias, no es porque el estado o las empresas nos obliguen a ello sino porque la presión social nos incita a incorporarnos al curso que siguen los demás, porque somos seres sociales que no queremos desentonar o porque no tenemos la suficiente fuerza interior como para adoptar un camino diferente. No son el desarrollo, ni la empresa moderna, ni siquiera la tecnología, los responsables de este tipo de conducta. Es nuestro espíritu gregario, profundamente enraizado en la especie, el que nos hace sentir que es más fácil y menos exigente conducirnos sin demasiada originalidad.

Quien critique al "consumismo" de las sociedades modernas podrá señalar, sin duda, la amplia variedad de bienes aparentemente inútiles que se fabrican y consumen. Pero, a la hora de señalar los responsables deberá entender, si quiere atenerse a los hechos, que no son las empresas ni la publicidad las que producen ese fenómeno que los desconcierta: son las propias personas, en su papel de consumidores, las que demandan infinidad de objetos y servicios para satisfacer lo que ellas (no los sociólogos) consideran como sus auténticas necesidades, las que así alientan a las empresas a producir toda clase de objetos, las que se sienten frustradas cuando no tienen a su disposición variedad, calidad y posibilidades de escoger.

Como contrapartida de esa tendencia a la adaptación social que mencionábamos, o quizás más bien como su complemento, el desarrollo muestra que los seres humanos poseemos también una fuerte inclinación a actuar como individuos guiados por preferencias particulares y personales, a tener hábitos y gustos definitivamente singulares y específicos. Es por ello que, a medida que se produce el crecimiento económico y que las personas van disponiendo de mayores ingresos -o de productos más baratos, lo que viene a ser lo mismo- se aprecian algunos cambios significativos en los patrones de consumo. Ya la gente no se contenta con un solo teléfono o un solo televisor por grupo familiar, sino que posee más de un aparato para que puedan satisfacerse mejor las necesidades de cada uno; aparecen productos desechables, que se reemplazan sin mayor dificultad y nos liberan de toda preocupación por su mantenimiento; los consumidores se acostumbran a tener, cuando pueden, más de un ejemplar de cada producto: más de una radio, de un peine, de una cartera, de un cereal para el desayuno. Del consumo colectivo y esporádico se pasa primero al consumo por unidad familiar o por vivienda y luego a uno más personalizado y adaptado a los gustos individuales, más flexible y variado.

Un último elemento debemos mencionar sobre este importante punto de la calidad de vida: muchas veces vivimos mejor no por lo que consumimos nosotros sino por lo que

compran y utilizan los demás. Podemos pensar que viajar en avión es una tontería peligrosa y abstenernos por completo de ello, pero el hecho de que haya aviones más rápidos, seguros y menos contaminantes es un factor que, indirectamente, enriquece nuestras vidas, pues nos proporciona bienes más baratos y fáciles de conseguir, nos permite que nos visiten las personas con las que estamos relacionados y nos hace vivir en un mundo más pleno, con mayores intercambios de todo tipo. Ni qué decir el efecto indirecto que producen sobre nosotros las vacunas y los medicamentos que eliminan o permiten curar las enfermedades de los demás, las ventajas que recibimos al relacionarnos con gente más sana, descansada e higiénica. Los economistas llaman *externalidades positivas* a estos efectos indirectos, que nos enriquecen por el simple hecho de que los demás viven mejor.

Claro está, no puede negarse que el desarrollo trae también externalidades de las llamadas negativas, algunas muy preocupantes, que reducen nuestro efectivo bienestar. Esta circunstancia nos ha llevado a dedicar un capítulo aparte en este libro a las críticas que, sobre diversos tipos de contaminación, se hacen con tanta frecuencia. Pero sería realmente injusto olvidar que, junto a esos efectos negativos, existe una inmensa cantidad de externalidades positivas que día a día nos llevan a una existencia más rica, más plena y con mayores opciones.

## Capítulo 4

### Riqueza, Pobreza y Desigualdad

El proceso de desarrollo ha aportado infinidad de innovaciones a los consumidores de todo el mundo, mejorando así su calidad de vida, pero sus frutos no han llegado a todos por igual. Ciertas personas se convierten inmediatamente en consumidores de las novedades que se ponen en venta mientras que otras, tal vez tan interesadas como ellas en obtenerlas, no pueden adquirirlas porque no poseen los recursos necesarios para hacerlo. Los productos y los servicios no se regalan, en la gran mayoría de los casos, sino que se obtienen a través del intercambio: se ofrecen por lo general en un mercado donde, como sabemos, sólo pueden ser comprados entregando a cambio una cierta cantidad de dinero.

El proceso de intercambio significa la transferencia de bienes y servicios entre entidades independientes y, para que se pueda realizar, es necesario que estos individuos o empresas posean algo que los demás valoren: ya sea dinero, ya sea alguna mercadería que interese poseer a los demás, ya sea algún servicio que –como el trabajo– pueda tener demanda porque se lo considere útil. Es por demás evidente que, en tal sentido, existen abismales diferencias: hay quienes poco o nada poseen o pueden ofrecer para el intercambio, hay quienes tienen riquezas de todo tipo en cantidades que nos llegan a asombrar. Por esto resulta imposible que todos podamos disfrutar por igual de los bienes que son producidos gracias al moderno proceso de desarrollo.

¿Por qué algunas personas son más ricas que otras? ¿Cuál es el mecanismo que produce esas riquezas que vemos tan desigualmente repartidas? ¿Es la pobreza de algunos la causa del bienestar de otros? ¿Es verdad que los ricos se hacen cada vez más ricos mientras que los pobres se sumergen cada vez más en la miseria? ¿No será que el desarrollo moderno acentúa estas diferencias creando así nuevas divisiones, cada vez más profundas, entre los hombres? Estas preguntas son el reflejo de preocupaciones legítimas y naturales que, de un modo u otro, a casi todos nos afectan: el espectáculo de la pobreza y de la desigualdad perturba a toda persona que tenga un mínimo de sensibilidad y nos obliga a interrogarnos acerca de las causas que lo producen.

Pero, para dar una respuesta racional a estas preguntas, que trascienda el simple pero comprensible rechazo emocional a tales circunstancias, es preciso que, ante todo, nos situemos en una perspectiva histórica. En las sociedades preindustriales, donde el nivel de capitalización era muy bajo y la producción apenas si superaba la barrera de la subsistencia, también existían ricos y pobres y profundas desigualdades sociales. Es más, como ya en parte lo apuntábamos al comienzo de este trabajo, prácticamente todos vivían en la pobreza más completa, disponiendo de muy pocos bienes y soportando condiciones de vida generalmente miserables. ¿Cómo es que las personas, contando con tan escasos recursos iniciales, llegaron a convertirse en los consumidores de hoy, capaces de adquirir una multitud de bienes y servicios en el mercado?

Parte de la respuesta la dimos ya al comienzo de este libro, en el primer capítulo, cuando describimos a grandes trazos el proceso de desarrollo moderno. Pero conviene ahora que nos detengamos un momento en un aporte a la ciencia económica que hizo, hace cosa de dos siglos, un economista francés llamado Jean Baptiste Say. La que ahora se conoce como *Ley de Say* afirma, para decirlo brevemente, que *toda oferta crea su propia demanda*. Esto significa que toda nueva producción, o sea, toda oferta de nuevos bienes que se lanza al mercado, crea las condiciones y las oportunidades para que en ese mismo mercado haya personas capaces de adquirirla. Esto ocurre porque el empresario, para poder ofrecer los productos que trata de vender, tiene antes que comprar las materias primas y pagar los salarios de quienes producirán esos nuevos bienes. Este dinero llega así a un conjunto de personas que, con más ingresos, incrementarán su poder de compra en una proporción equivalente al valor de los nuevos productos que se lancen al mercado. El empresario, al obtener también una ganancia cuando vende su producción, aumentará igualmente su capacidad de ahorro y de consumo, con lo que la ecuación podrá cerrarse del modo en que se establece en la mencionada ley. Esto no quiere decir, por supuesto, que los obreros que trabajan en una empresa gastarán sus salarios en los productos que ésta misma fabrica, sino que sus ingresos se distribuirán en toda la gama de productos que está a su disposición, creando un aumento de la demanda global de bienes. Se generará así un proceso que, retroalimentándose a lo largo de mucho tiempo, podrá permitir el paso de sociedades pobres y atrasadas a economías mucho más ricas y productivas, como ya lo describiéramos en páginas precedentes.

Al producirse el desarrollo las personas irán aumentando sus ingresos y, con ello, la cantidad de bienes y servicios que están en condiciones de comprar. La generación de riquezas irá eliminando así, poco a poco, la pobreza general en que estaban sumidos casi

todos los habitantes de la sociedad, pero el proceso, en una sociedad libre, no será uniforme e idéntico para todos: algunos podrán aprovechar rápidamente las nuevas condiciones que se crean en tanto que otros, menos afortunados, apenas si mejorarán sus condiciones de vida.

La pobreza y la desigualdad han sido, sin la menor duda, los puntos de partida de este proceso histórico de desenvolvimiento económico. Pero la pobreza y la desigualdad no han desaparecido -de ninguna manera- de las sociedades actuales, y no faltan observadores que afirmen que ahora son mayores que antes, que vivimos en un mundo cada vez más pobre y desigual. Eso, nos parece, constituye una flagrante equivocación, una falacia que queda rápidamente desmentida con la simple comparación histórica entre las condiciones de vida actuales y las de hace uno o dos siglos. Pero la demostración de este error, sin embargo, no es tan sencilla: mientras veamos abismos de desigualdad, mientras asistamos al espectáculo contemporáneo de la pobreza en que aún viven millones de personas siempre nos quedará la inquietud de comprender mejor cómo ocurre esto, cómo es posible que, en medio del progreso económico y el crecimiento generalizado, encontremos siempre personas que viven miserablemente y otras que disfrutan de un nivel de vida muy superior.

Para poder hallar una respuesta consistente a estos legítimos interrogantes convendrá que dediquemos entonces este capítulo a tres importantes temas: primeramente al estudio del proceso de intercambio, para mostrar la forma en que aumenta el bienestar de todos aquellos que participan en cualquier transacción libre; luego, en la siguiente sección, al análisis del concepto de pobreza, tan superficialmente tratado casi siempre y, para terminar, al examen del problema, más complejo sin duda, de las relaciones entre crecimiento y desigualdad.

#### **4.1. Cooperación social y aumento de la riqueza**

Trataremos de explicar, en esta sección, la forma en que la cooperación entre las personas, sobre la base de la división del trabajo y del intercambio, ha hecho posible el maravilloso aumento de la productividad de las sociedades contemporáneas, permitiendo así que se utilizaran en forma provechosa el esfuerzo y el ingenio de los seres humanos y los recursos naturales que ellos encuentran a su disposición. Para eso presentaremos al lector un ejemplo que muestra el modo con que opera la llamada Ley de Asociación, enunciada por David Ricardo en 1814, que se suele denominar también ley de las ventajas o de los costos comparativos. Dicha ley explica por qué es beneficioso el intercambio entre diferentes personas o entidades aún cuando una de ellas tenga ventajas en cuanto a la producción de todo tipo de bienes.

Resulta fácil entender por qué puede haber intercambios cuando una persona posee ventaja para realizar una actividad específica y otra tiene ventaja para producir algo diferente: cada una de ellas tenderá a especializarse en lo que hace mejor, intercambiando parte de lo producido por lo que crea la otra. Tampoco se trata de explicar la colaboración que se produce para realizar tareas que, por su propia envergadura, necesitan del esfuerzo simultáneo de muchos individuos. Pero, ¿qué ocurre si, digamos, una persona posee

ventajas para producir todo tipo de bienes, si su productividad es mayor respecto a los dos bienes que se están intercambiando en una transacción determinada? ¿Podrá establecerse alguna forma de intercambio que resulte beneficioso para *ambas* partes? Para que nuestra explicación sea completa, entonces, tenemos que aplicarla al caso de tareas que ambas partes pueden realizar pero que deciden dividírselas. ¿Cómo escogen? ¿Cómo perciben que tendrán un beneficio mutuo, y cómo es posible que surja ese beneficio de la simple división de tareas?

El hecho es que la división del trabajo se generó, se consolidó y se fue desarrollando porque de ella se derivaron inmediatos beneficios para todos los participantes. Ha tenido entonces que existir un mutuo beneficio porque, no debe olvidarlo el lector, estamos hablando en todo momento de intercambios libres y voluntarios: en tal caso quienes no van a mejorar su situación dividiéndose el trabajo no tienen motivo alguno para dividírselo. Por lo tanto, la división de tareas, desde su inicio, hubo de producir un aumento en la cantidad de lo producido en comparación con lo que ocurría cuando la gente trabajaba de un modo aislado, sin división del trabajo y sin intercambio entre sí. Para entender este proceso presentaremos seguidamente al lector un ejemplo simplificado y sencillo que, sin embargo, es esencialmente similar a lo que sucede cuando se establecen intercambios más amplios e indirectos en los que intervienen millones de personas, en países diferentes, utilizando diversas monedas y todo tipo de medios de comunicación y de transporte.

Nuestro ejemplo parte de la existencia de dos personas, Juan y Pedro, y utiliza los siguientes supuestos:

- a) Todo lo que ellos necesitan para vivir es pan y ropa.
- b) Los dos son capaces de producir pan y ropa.
- c) Su habilidad para producir es distinta en ambas producciones.
- d) Pedro tiene superioridad en ambas tareas.
- e) Comparamos la producción que realiza cada uno en 24 hs. asumiendo que su productividad, los bienes que crean en ese período, no cambia a lo largo de este ejemplo.

Describamos ahora la productividad (competitividad o eficiencia) de ambos en la siguiente forma:

	<b>Pedro</b>		<b>Juan</b>	
Tiempo ocupado	12 hs	12 hs	12 hs	12 hs
Producto	PAN	ROPA	PAN	ROPA

Cantidad producida	12 panes	6 ropas	6 panes	2 ropas
Total producción aislada (sin intercambio) =				
18 panes + 8 ropas				

Como podemos observar, Pedro tiene superioridad competitiva sobre Juan tanto en la producción de pan como en la de ropa pues de cada producto, en un mismo tiempo, puede crear más cantidad. Pero esta superioridad no es igual en cada caso. Comparemos la ventaja en productividad que tiene Pedro respecto a Juan: en la producción de pan tiene una ventaja de 2 a 1 (produce 12 contra 6 de Juan) mientras que, en lo que se refiere a hacer ropa, su ventaja es de 3 a 1 (6 unidades de ropa contra apenas 2 de Juan). La ventaja competitiva de Pedro en hacer ropa es un 50% mayor que cuando hace pan. Es esta comparación de ventajas o desventajas en el nivel de productividad a la que se refieren los economistas cuando hablan de **ventajas comparativas**.

Si Juan y Pedro conocieran estas circunstancias, y tuvieran la oportunidad de cooperar entre ellos, encontrarían finalmente un arreglo en que ambos resultarían beneficiados. Juan podría así disminuir su producción de ropa, en la que su desventaja es mayor, liberando su tiempo para emplearlo en la producción de pan, en la que su desventaja es menor. Correspondientemente Pedro aumentaría el tiempo dedicado a la producción de ropa, en lo que su ventaja es mayor, sacrificando el tiempo que ocupa en producir pan, en lo cual su ventaja comparativamente es menor.

Finalmente, la división de tareas quedaría del siguiente modo:

	Pedro		Juan	
Tiempo ocupado	8 hs	16 hs	24 hs	0 hs
Producto	PAN	ROPA	PAN	ROPA
Cantidad producida	8 panes	8 ropas	12 panes	0 ropas
Total producción con división del trabajo =				
20 panes + 8 ropas				

Resulta evidente que ahora se producen **dos panes más** en el mismo tiempo total de 48 hs. de trabajo combinado, sin que haya aumentado la productividad individual de las personas. Este aumento en la producción total sólo puede ser atribuido a las nuevas circunstancias que se han creado: se ha producido una **división del trabajo** que crea la

oportunidad de compartir los beneficios si se produce un **intercambio** libre entre ambos productores. Dicho intercambio, lo podemos imaginar sin dificultad, asumiría entonces la siguiente forma:

Pedro da 2 ropas a Juan ..... recibe a cambio 5 panes

Juan da 5 panes a Pedro ..... recibe a cambio 2 ropas

Es así como ambos, después del intercambio, tendrán la misma cantidad de ropa que tendrían sin la división del trabajo, **pero ambos tendrán un pan más, con el mismo esfuerzo**. Nada de mágico hay en todo esto, aunque a primera vista lo parezca: el aumento de la producción es simplemente el resultado de la cooperación de esfuerzos, una cooperación que no se produce directamente –como cuando varias personas se unen para mover algo, por ejemplo- sino de un modo indirecto, a través del intercambio libre entre ellas y de la división del trabajo que éste supone.

Este ejemplo idealizado nos permite entender el modo en que, por el sólo hecho de especializarse en el tipo de producción en que *relativamente* tiene menores desventajas, una persona –o empresa, que para el caso es lo mismo- puede resultar gananciosa de un intercambio con otras personas o empresas. El ejemplo, naturalmente, puede ser extendido a lo que ocurre en el seno de cualquier comunidad, a infinidad de bienes diferentes, a los mercados globales en que hoy se intercambian todo tipo de bienes y servicios.

Pero volvamos, un momento más, a nuestro esquemático caso. No faltará quien se pregunte, preocupado por la justicia que puede haber en la transacción ¿quién ha ganado más, Juan o Pedro? La primera respuesta que podría darse, sin pensarlo mucho, es que ganaron lo mismo, porque ambos ganaron un pan. Pero, ¿acaso la ganancia se mide en panes? ¿Por qué no medirla en tiempo economizado? En tal caso Juan sería el que ha ganado más, porque el pan en que ahora ha aumentado su riqueza equivale para él a dos horas, en cambio a sólo una hora del trabajo de Pedro. ¿Pero, por qué no medirla en ropas? En este caso sería Pedro quien ha ganado más, pues ganó media ropa en tanto que Juan ganó un tercio de ropa.

Estas breves reflexiones ilustran cuan difícil e inútil resulta tratar de establecer un criterio objetivo para llegar a determinar si un intercambio es "justo" o no. Pero, si de hecho se llega a producir el intercambio, tendremos que admitir, al menos, que éste ha resultado justo, o por lo menos beneficioso, para las dos partes que han intervenido en él: es sólo porque Pedro aprecia más los 5 panes que recibe de Juan que las dos ropas que entrega, y porque Juan acepta también realizar el cambio, que puede producirse la transacción. Recordemos que nada ni nadie los ha obligado a intercambiar lo que producen: se han puesto de acuerdo de un modo totalmente voluntario y lo han hecho, como es natural, porque cada uno ha pensado que saldría beneficiado. Si Juan o Pedro hubiesen percibido que la transacción habría de empobrecerlos, de dejarlos en una situación peor que la inicial, de ningún modo se hubiesen puesto de acuerdo para intercambiar sus bienes.

Este sencillo ejemplo nos permite comprender la forma en que la división del trabajo y los intercambios voluntarios pueden acrecentar la riqueza de todos los que en ellos participan, demostrando además, de ese modo, que **el proceso económico no implica el empobrecimiento de algunos en beneficio de otros** sino el aumento general de la producción y del consumo. Pero, si los intercambios voluntarios generan riqueza para todos y, por lo tanto, una disminución correspondiente de la pobreza ¿por qué entonces encontramos tantos pobres en nuestro mundo? Ya hemos dicho, al comienzo del capítulo 1, que el estado original del ser humano es la pobreza: no debería asombrarnos, entonces, que ésta todavía subsista pues el desarrollo, como es obvio, no es un proceso instantáneo ni se ha producido en todas partes por igual. Pero esta respuesta, lo sabemos muy bien, no satisfará a muchos: si, entonces, queremos profundizar en el problema, debemos detenernos en el análisis del propio concepto de pobreza y, en especial, del modo en que se lo utiliza hoy en los medios de comunicación y en los textos académicos.

## 4.2. ¿Qué es la pobreza?

Se ha hecho frecuente, en los últimos años, considerar a la pobreza como una realidad tangible y positiva: se habla del *combate a la pobreza* como si ésta fuese una enfermedad o un ejército invasor, se contabiliza a los pobres como si se tratara de objetos estáticos, se fijan *líneas de pobreza* como si, por tener unos billetes más o menos, una persona pudiese pasar de pobre a rica o viceversa. Esta manera de concebir las cosas puede resultar atractiva para algunos investigadores sociales, pues tratar la pobreza como algo absoluto y objetivo facilita sus análisis y permite sacar rápidas conclusiones, pero en realidad es una fuente de importantes errores, ya que lo que son simples opiniones basadas en una metodología muy objetable pasan a tomarse como conocimientos que tienen la apariencia rigurosa de la ciencia.

Dos métodos principales se suelen usar para "medir" la pobreza. El primero, basado en la llamada *línea de pobreza*, parte por definir una canasta o cesta normativa de bienes y servicios que, suponen los investigadores, toda persona debe poseer para no ser considerada pobre. Se pasa seguidamente a calcular el costo que tiene, para cada caso específico considerado, dicha canasta normativa y, finalmente, mediante encuestas o censos -y utilizando los métodos estadísticos normales- se calcula el porcentaje de personas que no llegan a recibir los ingresos suficientes como para adquirir dicha cesta de productos. El segundo método busca determinar, también por medio de encuestas o censos, qué parte de la población posee necesidades básicas insatisfechas: alimentación, salud, vivienda, educación, etc. Es, en el fondo, sólo una extensión del sistema anterior, que incorpora la medición de algunos importantes indicadores sociales a la simple cuantificación de ingresos en que se basa el método de la línea de pobreza.

Esa es la "pobreza" que miden los institutos y centros de investigación, la que aumenta o disminuye según los casos, y de la que se habla como si fuese una cosa absoluta, material y positiva, como el volumen de una cosecha de maíz o la cantidad de lluvia caída en un año. Se dice así, sin mayor reflexión, que la pobreza ha aumentado en tal o cual lugar en tanto por ciento, que existe una determinada cantidad de pobreza en cierto país, que los pobres se distribuyen de tal o cual manera.

Las limitaciones de este método saltan a la vista apenas se lo considera con algo de atención. En primer lugar la canasta normativa es una definición más o menos arbitraria que puede incluir lo que el investigador considere como óptimo para los demás -y en esto siempre habrá grandes variaciones subjetivas- o lo que se suele consumir en un país y una época determinados. Las discusiones acerca de si los cigarrillos y las bebidas alcohólicas, que todos sabemos se consumen ampliamente, deben o no incluirse en dicha cesta, muestran con toda claridad las debilidades que inexorablemente tiene tal definición. En segundo lugar la mayoría de las personas, en especial las de menores recursos, tienen ingresos que no declaran o que son muy irregulares y, además, no pagan por muchos de los servicios que reciben, como el de uso de la vivienda, por ejemplo. En tercer lugar existen los errores normales a toda investigación hecha por muestreo que, aunque pueden ser reducidos, deben añadirse a los problemas metodológicos que acabamos de señalar.

Pero no son estos los principales problemas que tiene este tipo de medición. Lo verdaderamente grave es que se fija un criterio en apariencia objetivo para decidir quien es o quien no es pobre, convirtiendo a la pobreza en una cualidad positiva y absoluta. Al proceder de este modo la atención se centra inevitablemente en la forma de controlarla o combatirla, como si fuese una epidemia o una plaga, y se pasa por alto su verdadera naturaleza. Porque la pobreza, como la oscuridad o el vacío, es un concepto esencialmente *negativo*. Todas las definiciones consultadas coinciden en destacar que es "carencia o falta" de algo, que es ausencia de ciertas cualidades o bienes, no una cosa o atributo que se posee. Para decirlo de otro modo, no se tiene más o menos pobreza de una cualidad u objeto determinado -dinero, inteligencia, talento- sino que se tiene esa cualidad en mayor o menor grado. Podemos llamar pobres a los que tienen poco dinero, dotes o lo que fuere, pero siempre lo haremos teniendo en mente un punto de referencia, una cantidad determinada de la cualidad en la que estamos pensando.

La pobreza que nos interesa, por otra parte, es una pobreza material, *económica*, no una pobreza de espíritu o de dotes artísticas, intelectuales o físicas. A ésta se alude, por supuesto, en todas las discusiones relativas a los frutos del desarrollo y a este concepto tendremos que remitirnos, claro está, de aquí en adelante. Hablar de pobreza, por lo tanto, es referirse a una carencia de riqueza, a una falta de recursos económicos a disposición de la gente que consideramos pobre. Pero la riqueza, el conjunto de bienes y servicios que tiene alguien, no es más que una sumatoria del valor de cada uno de los bienes que posee dicha persona o entidad. Y, como bien lo saben los economistas desde hace más de un siglo y lo hemos apreciado en la sección anterior, el valor de estos bienes no es algo absoluto, que pueda estimarse más allá o fuera de los intercambios sociales: el valor depende siempre de una apreciación subjetiva hecha por personas concretas que actúan en situaciones específicas. No hay por lo tanto un valor económico objetivo, ahistórico y externo a todo medio social, sino un valor subjetivo, relativo a las valorizaciones que precisamente hacen las personas en situaciones concretas de intercambio.

Pero si la riqueza es relativa, como se deduce sin mayor esfuerzo de la teoría subjetiva del valor que acabamos de mencionar, tendremos que aceptar entonces que su opuesto, la pobreza, es también *relativa*. Y es relativa, de acuerdo a nuestro análisis, en varios sentidos:

a) **Con respecto a los otros.** No se es pobre o rico en sí, como una condición absoluta, sino con relación a otras personas, a otros miembros de un grupo social o a otros grupos sociales tomados como un conjunto. Las personas que son consideradas pobres en un lugar -los Estados Unidos, por ejemplo- tienen a su disposición más bienes que otras que, en contextos diferentes, pudieran ser tomadas como ricas, o al menos como no pobres: un 38% de los pobres, según la Oficina del Censo de ese país, posee vivienda propia, un 62% posee automóvil, un 14% posee más de un automóvil, un 97% tiene televisor a color y 49% aire acondicionado en sus viviendas. Sería interesante ver qué opina un ciudadano de ingresos medios de Burkina Faso acerca de estos datos.

b) **Con respecto al pasado.** Se es más rico o más pobre que antes, en relación a cualquier punto de referencia que pueda trazarse en el pasado. En este sentido, como lo hemos destacado en los capítulos anteriores, la humanidad ha ido aumentando notablemente los bienes y servicios que tiene a su disposición a lo largo del tiempo. Adam Smith anotaba, hace ya más de dos siglos, que un trabajador moderno tiene a su alcance más riquezas que cualquier príncipe de un pueblo primitivo, con lo que no resulta ninguna falacia afirmar que todos somos hoy mucho más ricos que antes. Las excepciones a esta regla general son, precisamente, las que hoy más nos llaman la atención: nos resulta insoportable ver al extremo de pobreza al que llegan los refugiados de las guerras africanas actuales, la miseria de las multitudes que escaparon del comunismo en Vietnam en botes atestados de gente desesperada, las caravanas de ciudadanos balcánicos que huyeron, estos últimos años, de la imperdonable política de "limpieza étnica" que en su tiempo aplicaran también en gran escala los comunistas y los nazis.

c) **Con respecto a las expectativas.** Las personas se sienten ricas o pobres no con respecto a la cantidad objetiva determinada de bienes que poseen sino tomando como punto de referencia lo que ellas consideran como digno y justo para su vida, en relación a lo que esperan -o esperaban- que pueden razonablemente alcanzar. Un graduado de una importante escuela de negocios que, al llegar a los 35 años, se encuentre ganando unos 30.000 dólares anuales se sentirá infinitamente más pobre que un inmigrante ilegal mejicano que, a la misma edad, obtenga unos ingresos que sean la mitad de esa cifra; un estudiante no se siente pobre por no tener el dinero para comprarse un nuevo par de zapatos, porque tiene la expectativa razonable de llegar a vivir confortablemente en pocos años, pero en cambio una persona anciana, que ve cómo su pensión disminuye en términos reales, se sentirá miserable día tras día; las mismas diferencias pueden sentir un sacerdote que haya hecho voto de pobreza, un pescador que vive día a día en un paisaje paradisíaco con medios que apenas si superan su subsistencia o una señora que -ganando muy bien- se dedica a limpiar casas de incontestable opulencia.

La sensación de pobreza o riqueza es, por todo esto, extremadamente variable, cambia de persona a persona con mucha amplitud y se modifica con rápida facilidad según las circunstancias. Tratar de atraparla mediante algún artificio estadístico como la línea de pobreza es tan arbitrario y tiene tan poco significado como separar a las personas en bellas o feas, altas o bajas, alegres o tristes. No quiere decir esto que carezca por completo de sentido hablar de riqueza o de pobreza, pero sí que es lógicamente absurdo sostener, con pretensiones científicas, mediciones de pobreza que sólo representan, en

última instancia, las valoraciones subjetivas que realizan sobre el tema unos investigadores sociales que tratan de concebir sin demasiada imaginación cómo perciben su vida los otros, las personas que ellos, desde su peculiar mundo académico, tratan de juzgar, evaluar y favorecer.

Un último punto nos terminará de aclarar a qué nos referimos cuando hablamos de una valoración subjetiva de la conocida línea de la pobreza. Muchos organismos internacionales, para evitar los sesgos y las discrepancias que surgen cuando se trata de definir pobreza en contextos nacionales muy diferentes, hallaron una respuesta más simple y aparentemente menos problemática: definieron como pobres "absolutos" a quienes recibían menos de un dólar norteamericano por día. La cifra, al ser tan baja, parece tener la virtud de disipar cualquier duda que pudiera presentarse hasta al investigador más acucioso: ¿tendrá alguien el valor de dudar de la pobreza de quien recibe menos de 365 \$ al año?

Pero, a pesar de esta aparente simplicidad, el problema no se resuelve tampoco así. En primer lugar porque un dólar significa algo muy diferente en sociedades donde predominan los intercambios de mercado, bien organizados y con altas remuneraciones al trabajo, que en países donde una proporción muy alta de población campesina trabaja todavía en el ámbito de una economía de subsistencia, realiza pocas transacciones mercantiles y se ve obligada a utilizar monedas fuertemente devaluadas. En segundo lugar porque, en vista de algunos resultados, muchas instituciones internacionales utilizan ahora una línea de pobreza basada en la cifra de *dos dólares* en lugar de uno, con lo que toda comparación con los porcentajes anteriores resulta absolutamente inconsistente y carente de significado. Lo mismo ocurre cuando se comparan las cifras de pobreza que calculan diferentes centros de investigación nacionales: resulta de hecho un visible contrasentido que países con mucho mayor ingreso per cápita tengan más pobres que otros con menos ingresos por hogar o por persona, pero la respuesta es simple y hasta trivial: todo dependerá de la 'altura' a la que se fije la línea de pobreza en cada caso.

## 4.2. Desigualdad y crecimiento

Mucho más objetiva que la medición de la pobreza, que en última instancia sólo podría lograrse adecuadamente mediante una apreciación subjetiva de la riqueza disponible, es intentar ver los problemas sociales del desarrollo a través del concepto de *desigualdad*, sin duda más complejo pero menos engañoso y más fructífero para el análisis. Estudiar la forma en que se distribuyen los ingresos totales de una sociedad resulta de sumo interés para el sociólogo o el economista, pues idéntica suma global puede estar repartida de modo muy diferente en unas sociedades o en otras, lo cual obviamente tiene repercusiones muy directas sobre el consumo y la calidad de vida de sus habitantes.

Desde el punto de vista técnico, sin embargo, el problema presenta no pocos desafíos, pues es preciso contar con censos o encuestas de amplia base muy confiables, con información sobre ingresos monetarios y no monetarios y con mediciones repetidas a lo largo del tiempo que mantengan los mismos criterios metodológicos. Por tales razones no es posible llevar muy hacia atrás, hacia las épocas en que se inicia el desarrollo moderno,

el análisis de los problemas de desigualdad que hoy se miden a través de los diversos índices e indicadores de mayor aceptación.

La información histórica disponible, aunque no muy rigurosa, es sin embargo explícita en señalar las abrumadoras diferencias que existían en todas las sociedades humanas anteriores al siglo XVIII, que para nada se limitaban a desigualdades de ingresos o de rentas sino que eran auténticas divisiones de rango o posición definidas básicamente por el nacimiento: nobles y plebeyos, esclavos y hombres libres no se distinguían por cierto sólo por sus riquezas sino por sus derechos, obligaciones y privilegios, por el rango o posición social en el que nacían y no tanto por lo que hiciesen o ganasen en el curso de su vida. Las sociedades tradicionales eran muy reacias al cambio, muy conservadoras y estáticas, cerradas en lo fundamental y escasamente participativas, plagadas de privilegios y, por lo general, carentes de instituciones que les permitieran resolver pacíficamente sus conflictos interiores.

Todo esto cambió, y no sólo por razones políticas, gracias al extendido y complejo proceso que comenzó a desenvolverse en la civilización de Occidente a partir del Iluminismo: los valores de libertad política y de igualdad ante la ley, de respeto al individuo y de responsabilidad del gobernante ante los ciudadanos fueron afirmándose y consolidándose, sobre todo si los observamos en una perspectiva histórica de largo plazo y no nos detenemos en los retrocesos parciales y momentáneos que hayan podido ocurrir. No cabe en estas páginas, evidentemente, una mayor presentación de los profundos, variados y hasta contradictorios cambios que representan lo que suele llamarse la *modernidad* y que constituyen, por cierto, una buena parte de todo lo que investigan las ciencias sociales contemporáneas. Pero sí es preciso, en cambio, detenernos en un punto vital para nuestra exposición: el desarrollo económico, que de algún modo es parte de esta general transformación de nuestras sociedades y al que ya hemos estudiado en parte en los capítulos anteriores, ¿hasta qué punto ha influido en las desigualdades preexistentes? ¿Las ha hecho más agudas o las ha amortiguado, las ha ampliado, estrechado o hecho sencillamente diferentes?

La pregunta podría parecer trivial a la luz del importante crecimiento producido pero, como ya lo hemos visto en el capítulo 2, no son pocos los analistas actuales que critican al desarrollo económico como fuente y elemento promotor de desigualdades sociales. Hay fórmulas de significado ambiguo pero de obvio impacto emocional que se repiten sin cesar entre investigadores y comunicadores sociales, como aquella de que el crecimiento económico "hace a los ricos cada vez más ricos y a los pobres cada vez más pobres". Igualmente, ante cada nuevo avance tecnológico o productivo, frente a cada producto que se difunde con rapidez en el mercado, surgen las voces de quienes afirman, a veces pomposamente, que dicha innovación va a crear nuevas divisiones en la sociedad y abrir una brecha insalvable entre quienes puedan adquirirla y quienes irán a quedar, por el contrario, al margen de su disfrute.

Este último argumento es en realidad una tautología o, para decirlo de un modo más directo, una simple perogrullada, porque es obvio que, desde el invento de las más elementales herramientas de piedra hasta la más moderna avioneta, cada nuevo objeto

que se crea produce una cierta "división social" entre quienes lo poseen y los que no lo poseen. No es ni podría ser de otra manera: sólo la simultánea e imposible producción de una cantidad de bienes igual al número de personas existente podría eliminar este efecto, tan natural como -en verdad- tan conveniente y necesario. Porque no todos valoramos igual las mismas cosas y, a través del precio que van fijando las interacciones que en conjunto crean lo que llamamos *el mercado*, los productores pueden ir anticipando lo que desean los consumidores y definiendo la cantidad y el tipo de bienes que conviene producir, en tanto que los consumidores van encontrando una oferta cada vez mayor y más diversificada de bienes.

Ante la aparición de alguna novedad, de algún producto que potencialmente interese a la gente, se producirá sin duda una división, pero una división obvia e imposible de eliminar: habrá quienes estén ansiosamente dispuestos a pagar el precio inicial y quienes no estén interesados para nada en ese producto, habrá muchos que se interesarían si el precio fuese más bajo y otros que esperarán para ver qué resultados efectivos obtiene la gente que lo compra. El mismo proceso de división entre consumidores y no consumidores, de ensayo y error, de disminución final del precio de venta si la innovación es aceptada, ocurrirá se trate de un nuevo modelo de bicicletas o de patines, de una suscripción a internet o de un nuevo medicamento contra el cáncer. Y este resultado servirá así para afirmar esa soberanía del consumidor de la que hablamos anteriormente (v. *supra*, 3.4), indicándole a las empresas qué artículos conviene producir en gran escala, en qué variedades y a qué precio de venta.

Por supuesto, habrá siempre quienes ansíen poseer algo y no puedan tenerlo. La enorme desigualdad en los puntos de partida y las abismales diferencias de riquezas entre la gente llevarán a que se produzcan estas carencias, esta falta de satisfacción de los deseos de muchos. Pero, por más que nos duela esta conclusión, estamos obligados a razonar serenamente y preguntarnos: ¿estarían mejor estas personas si no se fabricasen los bienes que otros demandan y que ellos no pueden comprar? ¿No propiciaría esto, acaso, un estancamiento de la economía que terminaría perjudicando finalmente -y con más intensidad- precisamente a los más pobres? ¿No es esta la mejor manera de estimular los inventos tecnológicos, los nuevos bienes y servicios que producen el progreso de todas las personas? ¿Hay algún otro modo de llevar a la expansión general de la producción y del consumo, de ir abaratando los bienes, de ir reduciendo la pobreza?

Discutida esta primera cuestión, en la que sólo insisten en realidad las mentes más recalitrantes, pasemos a examinar algunos datos clave que nos puedan mostrar las relaciones sistemáticas que se establecen entre desigualdad y desarrollo. El debate actual, como decíamos, muestra no pocos escépticos acerca de las ventajas del crecimiento económico: algunos se empeñan en sostener que éste no llega a los más pobres, o que sus beneficios arriban en menor medida a los que menos poseen, acentuando así las diferencias preexistentes.

Una reciente y muy sistemática investigación, realizada con la más rigurosa metodología, muestra con toda claridad que tales apreciaciones no son correctas. Según los autores, que analizaron datos de las últimas cuatro décadas para 80 países diferentes, se puede

constatar que, a medida que el ingreso general de una sociedad aumenta, lo hace también, del mismo modo, el ingreso de la quinta parte más pobre de toda la población. No hay diferencias significativas al respecto: el aumento de bienes y servicios a disposición del quintil más pobre, cuando se produce el crecimiento, es incluso ligeramente más intenso que el incremento que registra el conjunto (un 6-7% mayor), aunque tal diferencia no es estadísticamente significativa. Tampoco encuentran los autores, al organizar la inmensa cantidad de datos a su disposición, que los más pobres queden rezagados en las primeras etapas del proceso de desarrollo -es decir, para los países que tienen un ingreso promedio menor- o que esta relación entre crecimiento y disminución de la pobreza fuese diferente décadas atrás o para países que han atravesado serios episodios de crisis. Finalmente destacan que la inflación y la inestabilidad macroeconómica (que, de paso, tienen causas más políticas que económicas) son los factores que más directamente parecen incidir en una peor, o más desigual, distribución de la riqueza.

Si esto es así, como lo avalan además muchas investigaciones de diverso tipo, ¿de dónde puede surgir la percepción, tan ampliamente difundida, de que el desarrollo aumenta las distancias sociales y hace a los pobres "más pobres"? A mi juicio esta idea tiene una difusión tan extendida por dos razones principales: la primera, que ya hemos discutido en la sección 2.4, por una actitud en el fondo conservadora, adversa al desarrollo y a los cambios que éste trae, y que de algún modo no puede desligarse del mito del "buen salvaje", tan profundamente arraigado desde los tiempos de Jean Jacques Rousseau; la segunda, por una razón diferente, de tipo matemático, que creemos conveniente analizar a continuación mediante un simplificado ejercicio de simulación.

Supongamos que, en una sociedad determinada, viven 100 personas; su ingreso promedio es de 100 unidades y el ingreso total que tiene el país, por lo tanto, es de 10.000 unidades (100 x 100). En este país imaginario, para simplificar, la sociedad se divide en dos mitades: los "ricos" y los "pobres": la mitad más rica tiene un ingreso personal de 160 en tanto que la mitad más pobre recibe apenas 40 unidades *per cápita*, exactamente la cuarta parte que los "ricos". De este modo queda marcada una fuerte desigualdad social que resumimos en el siguiente cuadro:

	<i>Ricos</i>	<i>Pobres</i>	<b>Total</b>
Cantidad de personas (a)	50	50	100
Ingresos <i>per cápita</i> (b)	160	40	100
Ingresos totales (= a x b)	8.000	2.000	10.000

En esta situación la diferencia de ingresos entre la mitad "rica" y la mitad pobre de la población es de **120 unidades** (lo cual se obtiene restando 160 menos 40) y la relación entre unos ingresos y otros es de **4** (160/40), es decir, para ponerlo más claramente, los ricos ganan en este caso exactamente cuatro veces más que los pobres.

Ahora supongamos que, en dicho país, se produce un proceso de desarrollo que aumenta los ingresos de todos por igual: el crecimiento económico, que podemos imaginar del 100% para simplificar nuestro ejemplo, duplica entonces los ingresos de cada persona. La nueva situación quedará entonces como sigue:

	<i>Ricos</i>	<i>Pobres</i>	<b>Total</b>
Cantidad de personas (a)	50	50	100
Ingresos <i>per cápita</i> (b)	320	80	200
Ingresos totales ( = a x b)	16.000	4.000	20.000

Nada de complicado tienen estas cifras, por supuesto, ya que la segunda y tercera línea de este nuevo cuadro son una simple duplicación de las que presentamos para la situación inicial. Pero veamos ahora qué sucede con las diferencias entre "ricos" y "pobres": la diferencia relativa, que se obtiene dividiendo los ingresos de quienes más tienen por los de la mitad más pobre continúa siendo de la misma magnitud, ya que 320 dividido 80 nos da, como antes, **4** (no podría ser de otra manera). Pero la diferencia en términos absolutos, sin embargo, ha crecido: ya no es de 120 unidades, como en un principio, sino de **240** (porque ahora las cantidades a restar se han duplicado, doblándose también la diferencia).

Este mismo efecto podría presentarse aún si los pobres crecieran mucho más rápido que los ricos: si un país con un ingreso per cápita de \$ 30.000 anuales aumenta su riqueza apenas un 2% en un año habrá crecido \$ 600 per cápita. Para que el mismo aumento, en términos absolutos, ocurra en un país con ingresos promedio de \$ 6.000, sería necesario alcanzar un crecimiento del 10% anual -una cifra sin duda muy alta- y para una nación de \$ 500 per cápita de ingresos anuales significaría un imposible incremento de 120% en apenas un año.

¿Qué significado tiene el ejercicio que acabamos de hacer? En realidad se trata de una manera relativamente simple de mostrar cómo funciona el proceso de crecimiento, de un recurso para entender, sin sesgos preconcebidos, lo que ocurre cuando una nación entra en la dinámica del desarrollo. Si el ingreso de los más pobres ha aumentado de 40 a 80 unidades ¿podemos decir, honestamente, que ha aumentado la pobreza, o que los pobres son ahora más pobres que antes? Evidentemente no, pues ellos tienen ahora el doble de ingresos a su disposición, lo cual los coloca en situación de franca mejoría con respecto a la situación inicial. Su diferencia con los ingresos del resto de la población, en términos relativos, no ha variado, por lo que aún en este sentido tampoco se los puede considerar como más pobres. Pero, dado que sí ha crecido la "brecha" entre ambos grupos en términos absolutos, podemos tener la impresión de que la desigualdad ha aumentado. Veremos en esa sociedad, seguramente, cómo algunas personas con ingresos medios pueden ahora acceder a productos o servicios que antes eran considerados de lujo y cómo aparecen nuevas e impactantes formas de consumo. Cualquier observador podrá percibir, sin mayor dificultad, un aumento en el número de los automóviles caros que circulan por

las calles, de los salones de belleza o de la ropa de marca; no le será tan fácil, en cambio, registrar el modo en que las personas más pobres pueden ahora tener una dieta más completa o comprar con más frecuencia zapatos para sus hijos. Las diferencias sociales parecerán, con toda probabilidad, haber aumentado, escondiendo los cambios profundos que pueden estar llevando a una vida más plena y con menos restricciones para una parte importante de la población.

Para sintetizar esta parte del análisis debiéramos afirmar, entonces, que en el caso de lo que podríamos llamar *crecimiento sin redistribución*, no hay ningún asidero para proclamar que "los ricos se han vuelto más ricos y los pobres más pobres". Lo que deberíamos expresar, para no distorsionar los hechos, es que sin duda los ricos se han vuelto más ricos y los pobres *menos* pobres o, para decirlo con mayor precisión aún, que **el ingreso de todos los habitantes de la sociedad** que hemos puesto como ejemplo **ha aumentado sin que se presenten variaciones importantes en su distribución**.

Subrayamos esta conclusión porque, como se ha visto en la investigación que comentamos páginas atrás, esta es la situación que prevalece en el mundo real cuando se produce el proceso de desarrollo. Puede ser que, en la mayoría de los casos, haya una tendencia a una distribución ligeramente menos desigual o que, en ciertas circunstancias peculiares, se produzca un relativo distanciamiento que perjudique a los sectores de menores ingresos. Pero, si las diferencias no son muy grandes, el conjunto de la situación permanecerá dentro de los límites que quedan definidos por la descripción anterior.

Para estos casos, si tomáramos como referencia el método de la línea de pobreza que comentamos en la sección precedente, tendríamos que admitir que ahora hay *menos* pobres: al aumentar sus ingresos reales de 40 a 80 unidades, en promedio, para la mitad menos favorecida, muchas de las personas que considerábamos antes como pobres habrán podido ahora atravesar la línea de pobreza y situarse así en la categoría de "no pobres". Si esto no aparece así en la mayoría de las estadísticas es porque los investigadores, guiados sin duda por su visión subjetiva de la pobreza, van aumentando con el tiempo lo que consideran el mínimo indispensable para trazar el monto de bienes y servicios de los cuales deriva la línea de pobreza. Pero esa no es una comparación válida porque viola un requisito lógico fundamental: se está efectuando, por definición, con un criterio que varía entre el pasado y el que se usa en el momento actual.

El crecimiento económico, como se deduce claramente de la exposición anterior, es el requisito fundamental en cualquier estrategia de "lucha contra la pobreza". La conclusión, si asumimos el concepto de pobreza que hemos discutido ya en 4.1, es en realidad bastante obvia y requiere solamente de algunos pocos comentarios suplementarios. El primero es que no tiene demasiado sentido enfocar el problema como si se tratara, ante todo, de distribuir una riqueza ya dada y producida, sino que lo importante es concentrar la acción pública en generar las condiciones que favorezcan el crecimiento de cada economía nacional. La gente, sin duda, desea intensamente mejorar sus condiciones de vida y tratará, en consecuencia, de hacer todo lo posible para evadir las dolorosas restricciones que impone la pobreza. Respecto a cuales son las condiciones que promueven un desarrollo sostenido, no agresivo hacia el medio ambiente y capaz de ir reduciendo gradualmente las desigualdades existentes, es mucha la literatura que hoy

existe, pero no es un tema sobre el cual podamos extendernos en nuestro trabajo: una mínima recapitulación sobre este punto nos obligaría a aumentar sus páginas de una manera desproporcionada, por lo que remitimos al lector a lo que ya hemos escrito en otras ocasiones.

El segundo y último comentario tiene por objeto responder a la inquietud, ampliamente extendida, de quienes no se conforman con esperar el a veces lento proceso de maduración y desarrollo que va llevando a todos hacia la prosperidad. De esta impaciencia –comprensible, claro está, ante la vista de la miseria que oprime a tanta gente- han surgido felices iniciativas sociales pero también las peores tentativas igualitaristas que recuerda el pasado siglo. No son pocos los analistas que no se contentan con aceptar los frutos graduales del crecimiento y se interrogan acerca de la posibilidad de emprender políticas fuertemente redistribucionistas, que resulten capaces de reducir la desigualdad mientras se mantiene un elevado ritmo de crecimiento.

Las experiencias al respecto, sin embargo, han resultado en general frustrantes, cuando no aterradoras. Es verdad que en sociedades relativamente ricas, con un alto grado de institucionalidad –como las escandinavas, por ejemplo- se ha logrado una mejor distribución de la renta mediante políticas impositivas extremas pero pulcramente ejecutadas, garantizando sobre todo un mínimo de seguridad para los estratos sociales que vivían en peores condiciones. Pero tales políticas sólo han funcionado en sociedades que *ya* habían llegado a un punto bien avanzado en su crecimiento económico e, incluso, han tenido que ser modificadas constantemente para evitar que se creen estímulos negativos a la inversión privada o que el estado crezca de un modo desmesurado, hasta el punto de que su acción resulte imposible de financiar o se haga políticamente peligrosa para las libertades individuales.

Pero en países de menores ingresos tales tentativas de redistribución, emprendidas casi siempre por políticos populistas, han terminado en fiascos de inmensa magnitud. En primer lugar porque no es lo mismo, matemáticamente hablando, quitar una buena proporción del ingreso de unos pocos para transferirla a un gran número de pobres que quitar apenas algo a la gran mayoría para derivarla hacia el bienestar de un número reducido de pobres. En el primer caso el escaso número de ricos y el gran número de pobres hará irrelevante, cuantitativamente hablando, cualquier intento de brusca y forzada redistribución: si se le quitara la mitad de lo que poseen a unos ricos que apenas si constituyen un 5 ó 10% de la población y se le entregara esto a los pobres –que son 10 ó 20 veces más- el efecto sería apenas perceptible. Muy diferente será el caso si se reparte entre unos pocos indigentes una fracción, tal vez relativamente pequeña, del ingreso de los muchos otros miembros de la población; en este caso sí podrán apreciarse resultados interesantes en cuanto a la redistribución de los ingresos y resolverse problemas sociales específicos y bien delimitados.

En la primera de las situaciones mencionadas, además, estaremos frente a una verdadera expropiación –abierta o disimulada- que, como resultado inmediato, llevará a un aumento de los conflictos sociales y a un decrecimiento significativo de la economía. Cuando los derechos de propiedad no se respetan o cuando se produce una revolución nadie quiere

invertir, se destruye la capacidad autorreguladora de los mercados y -por supuesto- nadie tiene interés en crear o diseñar nuevos productos. La economía en su conjunto retrocede, la pobreza se generaliza y se entra en un círculo muy negativo de violencia y autoritarismo que a muy pocos finalmente beneficia.

La historia del siglo XX es explícita en cuanto a estas experiencias y a ellas nos remitimos. La Rusia Soviética, Vietnam, Cuba o Corea del Norte muestran a las claras el retroceso extremo que se produce cuando una elite de dirigentes asume el control de la vida económica de una nación, justificando su acción con un supuesto igualitarismo que al final termina también naufragando ante los privilegios que van adquiriendo los miembros del partido gobernante, en medio de crisis y de conflictos que han producido millones de muertes inocentes. Muchas experiencias de las llamadas populistas son también buenos ejemplos de lo que ocurre cuando se aplican las mismas políticas, aunque sea en una escala menor y de un modo más diluido. La impaciencia por el igualitarismo, generalmente estimulada por líderes autoritarios o partidos revolucionarios, produce siempre resultados adversos, deteniendo el proceso de desarrollo, empobreciendo así a la población y no por ello –siquiera- mejorando de un modo efectivo la desigual distribución de la riqueza.

## *Capítulo 5*

### **Desarrollo y Medio Ambiente**

#### **5.1. ¿Puede sostenerse el desarrollo?**

La moderna producción industrial, decisiva para nuestro bienestar, requiere sin embargo de un inmenso volumen de materias primas y produce desechos de todo tipo -algunos muy peligrosos- capaces de contaminar la atmósfera y alterar el equilibrio del medio ambiente. Nuestro planeta ha cambiado, sin duda, desde la época en que los seres humanos se dedicaban apenas a la recolección, la caza y la pesca, y es posible que nuestra existencia esté ahora mismo amenazada por transformaciones que no alcanzamos a comprender en todos sus detalles y mucho menos a controlar: el efecto invernadero y la disminución de la capa de ozono son dos ejemplos de problemas que inquietan a muchos y que podrían llevarnos a catástrofes de enorme magnitud. En estas condiciones la pregunta que hemos usado como título de esta sección cobra especial vigencia y nos propone un indispensable análisis. Si el desarrollo no fuera sostenible en el largo plazo, si el crecimiento económico nos llevara a un callejón sin salida, la humanidad tendría que modificar muchas de las ideas que acepta ahora sin discusión y emprender un viraje de amplias consecuencias.

Pero, antes que nada, debemos tratar de comprender que el tema que acabamos de plantear posee una enorme complejidad. Por eso las amplias generalizaciones y las simplificaciones exageradas sólo pueden llevarnos a actitudes extremas y sin matices, que en poco ayudan a entender y solucionar los problemas: la ingenua despreocupación de algunos o el catastrofismo de otros, por ejemplo, que ya criticábamos en 2.2. En esa sección aludíamos a la increíble fuerza que poseen los procesos autorregulados, que actúan mediante una retroalimentación que podríamos calificar casi de automática y que ha permitido que el crecimiento económico haya podido continuar hasta hoy. Para explicarnos mejor veamos cómo funciona en la práctica un mercado, buen ejemplo de esa retroalimentación que acabamos de mencionar.

## 5.2. El agotamiento de las materias primas

Uno de los puntos fundamentales que se suele criticar al desarrollo es su avidez por el consumo de unas materias primas que, al menos dentro de los límites de nuestro planeta, concebimos como limitadas y finitas. Si la producción crece constantemente, si lo hace también -aunque a menor ritmo- el número de habitantes de la Tierra ¿cómo puede esperarse razonablemente que no se agoten las tierras fértiles, el petróleo, los minerales de hierro... en fin, todos los recursos? Y sin embargo, como puede comprobarse de inmediato, esto no ha sucedido: incluso si nos guiamos por los precios, indicadores indudables de la escasez de los diversos bienes, podremos ver que en nuestra época las materias primas valen *menos* que antes, que aparentemente son producidas con mayor abundancia que en épocas pretéritas y para nada están en vías de agotarse.

La solución a esta paradoja reside en el concepto que, precisamente, acabamos de mencionar: el de *precio*. Al concurrir las diversas empresas consumidoras de materias primas al mercado para abastecerse ellas van determinando, de acuerdo a la magnitud de su demanda, los precios a los cuales tendrán que comprar lo que necesitan. A mayor demanda, sin duda, más altos serán los precios que tendrán que pagar. ¿Por qué, entonces, no apreciamos una tendencia secular hacia el aumento de los precios cuando se produce el crecimiento? Porque, sencillamente, las empresas consumidoras de materias primas hacen todo lo posible para evitarlo y, a largo plazo, lo consiguen.

Para entender este fenómeno debemos pensar de un modo no mecánico, que nos permita captar la forma en que decisiones inmediatas, de corto plazo, se van transformando en resultados de largo plazo a veces completamente sorprendentes. Expliquémonos: si la industria necesita cada vez una mayor cantidad de cobre, por poner un ejemplo, el precio de este elemento tenderá a subir. Pero esto, en muy poco tiempo, producirá dos efectos de importancia: a) se incrementará la oferta de ese mineral en el mercado, porque ante el atractivo precio de venta se incorporarán nuevos productores o -lo que es lo mismo- los oferentes tratarán de producir más para realizar mayores ganancias, y b) las empresas consumidoras tratarán de reducir su consumo, para evitar que los mayores precios del cobre se trasladen a sus productos y se reduzcan así sus ventas y sus beneficios. Esto lo podrán hacer mediante una racionalización en el consumo de esa materia prima que derive de nuevas tecnologías o tal vez sustituyendo el cobre por algún otro material más barato que puedan utilizar. Por su parte los productores del metal tratarán de encontrar

nuevos métodos de explotación de las minas, mejores técnicas de refinación y otros cambios que les permitan producir más. Ambos efectos, en todo caso, llevarán a un relativo aumento de la oferta y a una paralela disminución de la demanda, dos situaciones que -complementándose- impulsarán el precio ahora hacia la baja. El mercado así se habrá autorregulado, y el resultado será una estabilización de los precios a pesar de un continuado aumento de la producción.

Un buen ejemplo del fenómeno que acabamos de describir puede encontrarse en el caso de los precios del petróleo. Estos, que tendían hacia la baja durante los años sesenta, se multiplicaron bruscamente en 1973 por efecto del embargo que aplicaron a sus ventas los principales productores árabes. La reacción del mercado no se hizo esperar y pudo apreciarse en poco tiempo: la oferta aumentó, ya que los tentadores precios hacían ahora posible explorar y explotar yacimientos que antes resultaban antieconómicos; se crearon nuevas refinerías y se avanzó en técnicas de perforación que aumentaban el número de pozos explotables, mientras a la par se mejoraban las técnicas de refinación. Del mismo modo reaccionaron los consumidores: empezaron a crearse automóviles con motores más pequeños, pero de más alto rendimiento, y en todas partes se trató de ahorrar energía, ya que esta ahora resultaba mucho más cara que antes. El resultado fue que, después de algunos años, los precios del petróleo, en dólares constantes, terminaron siendo apenas superiores a los de la década de los sesenta.

Estos ejemplos, creemos, sirven para explicar por qué no se agotan en nuestro mundo las materias primas. Es verdad que estas se consumen cada vez en mayor cantidad a medida que se progresa económicamente, pero es cierto también que este incremento, al reflejarse en los precios, lleva a cambios tecnológicos profundos que hacen que se utilice cada vez menos material por unidad producida. Compárese por ejemplo la cantidad de acero que tenía un automóvil en los años sesenta con respecto a la que incorporan los actuales, o la cantidad de cobre utilizada en cualquier aparato eléctrico frente a la tecnología de los circuitos integrados, y se verá que *ahora, con menos, se hace mucho más que antes*. A este proceso de innovación hay que añadir la práctica del reciclaje, casi desconocida un siglo atrás y apenas aplicada todavía hace tres o cuatro décadas, que reduce sustancialmente el consumo primario de materiales, y las nuevas tecnologías que amplían el acceso a los minerales que resulta posible ahora explotar.

Todos estos cambios -tecnológicos, económicos y en los hábitos de consumo- han llevado a que se aprecie, más bien, una tendencia secular hacia la baja de los precios para las principales materias primas. Así lo establecen los estudios de quienes han seguido los valores relativos a la energía, el cobre, el plomo, el níquel, el mercurio, la plata, el aluminio, el zinc y el tungsteno, entre otros minerales. Del mismo modo se observa que las reservas comprobadas, de acuerdo a la tecnología actual, resultan prácticamente ilimitadas para la mayoría de los minerales que conocemos, ya que éstas suelen aumentar a una velocidad mayor que la de su consumo.

Algo semejante, aunque imposible de detallar aquí por razones de espacio, ha sucedido con respecto a la agricultura y la ganadería. El rendimiento de estas actividades básicas ha aumentado considerablemente a lo largo del tiempo de modo que hoy, gracias a lo que

algunos llaman la "revolución verde", se produce una cantidad muchísimo más grande de productos vegetales y animales en la misma extensión de tierra. Es cierto que -se nos podrá replicar- ello se ha logrado en buena medida gracias al uso de abonos artificiales, pesticidas y otros recursos que generan un grave riesgo para el medio ambiente. A este problema, precisamente, dedicaremos nuestra atención de inmediato.

### 5.3. La contaminación del ambiente

El tema de la contaminación ambiental puede ser abordado eficazmente, al menos en parte, con algunos conceptos que nos proporciona la economía. Para enfocar el problema, entonces, debiéramos pensar ante todo en los costos y beneficios que tiene cualquier actividad y en si estos, a su vez, pueden percibirse en el corto o en el largo plazo. Del mismo modo debemos interrogarnos acerca de si tales costos y beneficios recaen sobre la persona o empresa que realiza directamente la acción o sobre terceros, es decir, sobre otra gente no involucrada directamente en lo que se está haciendo.

Cuando una industria se dedica a la producción de un bien tiene evidentes costos derivados de la compra de las materias primas y los insumos que utiliza, de los pagos salariales que efectúa y de los que hace por el local que ocupa, el capital que utiliza, los servicios que contrata y otros conceptos menores que el lector fácilmente puede imaginar; los beneficios le llegan, por supuesto, a través de las ventas que realiza. Algunos de los costos, sin embargo, son difíciles de percibir para el observador externo: así, por ejemplo, toda empresa paga por mantener la limpieza de sus instalaciones y, además, sus trabajadores utilizan alguna parte de su tiempo -que es remunerado- poniendo orden en los materiales e instrumentos que emplean, evitando que se dañen, almacenándolos de un modo apropiado y, en general, cuidando reducir los costos asociados a pérdidas de muy variado tipo. Cuando estas actividades se realizan de este modo es la empresa misma la que paga, ya sea al utilizar los servicios de contratistas que se encargan de la limpieza o del mantenimiento, o al asumir que una parte de los sueldos y salarios que entran en sus costos se dediquen a actividades no directamente productivas.

Pero la empresa, también, produce desechos, materiales que no puede utilizar o que son subproductos inútiles de los procesos de transformación que realiza. Las famosas chimeneas, que en su tiempo fueron el mejor símbolo de la revolución industrial, no representan otra cosa que una forma de arrojar ciertos desperdicios al aire. Lo mismo se ha hecho en los ríos, en el mar o disponiendo de diversa manera de los residuos sólidos que se van acumulando. En este caso, a diferencia del anterior, la empresa se deshace de materias inconvenientes, que para nada le sirven, pero *sin pagar ningún precio por ello*. Se libera de lo que le molesta de un modo gratuito, o casi gratuito, pero impone sin duda costos a quienes tienen que recibir, sin quererlo, los desechos que llegan al ambiente y que, sin lugar a dudas, afectan también a sus propiedades. Lo mismo podríamos decir, con las adaptaciones necesarias, si no pensamos ya en una empresa sino en un consumidor individual, en cualquier institución o persona que se desprende de lo que le molesta pero que -al hacerlo- sólo lo traslada en realidad a otro lugar, donde puede afectar o hacer daño a los demás.

Cuando nos encontramos en una situación de este tipo, en una especie de intercambio *no voluntario* -pues nadie de buen grado, y gratis, desea que se le contamine el medio en que vive- se habla en economía de una **externalidad** negativa. Las externalidades *no* son como los intercambios libres de mercado, donde ambas partes realizan sus transacciones ante la expectativa de mejorar su situación, sino que resultan visiblemente desiguales: una parte resuelve sus problemas mientras que la otra, sin poder negarse, tiene que pagar los costos. Por esto los peores casos de contaminación ocurren por lo general en espacios públicos, que no son en la práctica de nadie, ya que los problemas que afectan directamente a propiedades privadas se pueden resolver muchas veces por acuerdos amistosos entre las partes o acudiendo a los tribunales. En un entorno donde existen claros derechos de propiedad resulta más sencillo hacer que las personas que producen externalidades negativas paguen a los afectados por las pérdidas que estos sufren. Pero cuando las áreas afectadas son públicas o no pertenecen a nadie, en cambio, como ocurre con los océanos, es mucho más difícil o prácticamente imposible formular reclamos o hacer que éstos prosperen. De allí también que tales problemas, como lo afirmábamos en el capítulo 2, hayan tenido una amplitud verdaderamente alarmante en las sociedades que adoptaron el comunismo.

Otro aspecto a tener en cuenta es que la contaminación, por lo general, no tiene efectos inmediatos y visibles sino acumulativos y que se manifiestan ostensiblemente sólo en el largo plazo. Nada parece cambiar en nuestro planeta si se vierten en un río algunas toneladas de desechos: por lo general los efectos se diluyen en la amplitud del medio y son compensados por la fuerte tendencia a la estabilidad que tienen los grandes ecosistemas. Pero cuando tal conducta se reitera, cuando se continúa la tala de bosques, la caza de animales o el vertido de contaminantes por un tiempo relativamente largo, los efectos aparecen súbitamente y, por lo general, cuando ya es muy difícil volver a la situación inicial o se requiere de enormes inversiones para conseguirlo.

Lo anterior no significa, sin embargo, que nada pueda hacerse. Hay mil modos de superar los efectos de la contaminación mientras se va pasando a un tipo de actividad económica más amistosa hacia el medio ambiente, más sensata y controlada, que "internalice" por ejemplo las externalidades de las que hablábamos hace un momento y haga posible el fuerte crecimiento económico que se necesita para ir eliminando la pobreza mientras se preserva el ambiente que heredarán nuestros descendientes. Los datos disponibles muestran que, desde las primeras advertencias de los ecologistas hasta el presente, mucho es lo que se ha logrado al respecto.

Los estudios sobre el proceso de deforestación muestran que ésta continúa en muchas áreas tropicales, pero que en las zonas más templadas hay, por el contrario, un avance en la magnitud de la superficie cubierta por bosques y a la vez en la producción de madera, especialmente por obra de un proceso controlado de siembras y de rotación de la tala. Este proceso, como es natural, opera mucho más eficazmente cuando hay alguien que tiene intereses directos en la preservación de un bosque: nadie quema o destruye porque sí su propiedad, sino que trata de preservarla y de obtener un rendimiento que se mantenga a lo largo de los años; si se trata de tierras baldías o de concesiones públicas, en

cambio, es fácil que los recursos del medio ambiente puedan ser explotados de un modo desmedido, sin tomar en cuenta los factores que operan en el largo plazo.

Sobre la extinción de especies -a pesar de la actitud fuertemente pesimista que algunos tienen- las conclusiones no son para nada desalentadoras. Analistas más equilibrados destacan, ante todo, la ausencia de suficientes datos como para sostener las previsiones catastrofistas que con tan poca seriedad se difunden y apuntan, más bien, hacia la comprobación de una tasa de extinción extremadamente baja, lo cual resulta compatible con la poca información verificable sobre el número de especies existente, los amplios esfuerzos que se hacen en la actualidad para salvar animales en peligro y la aparición -a medida que se conocen mejor zonas remotas o de difícil acceso- de ejemplares de algunas especies que se creían extinguidas.

En relación con el deterioro del medio ambiente se puede afirmar que los resultados son variados y bastante diferentes según los diversos indicadores que se tomen en cuenta. La presente evidencia parece descartar las "predicciones de un desastre ecológico inminente, aunque sin justificar la complacencia o la inacción" frente a lo que pueda acontecer en los próximos años. También muestra que -después de alcanzar un máximo hace algún tiempo- la cantidad de materias contaminantes en los ríos y en el aire de los países más desarrollados exhibe ahora una interesante tendencia a reducirse, lo cual no es para nada sorprendente en vista del amplio esfuerzo que se ha hecho y de los ingentes recursos que se han gastado para lograr tales resultados. Para dar apenas dos ejemplos alentadores de los frutos de esta acción mencionaremos al lector la forma efectiva en que han podido limpiarse las aguas del Támesis y de varios ríos alemanes, así como el brusco descenso en la cantidad de derivados del plomo que hay en el aire luego de que se adoptara -en muchos países- el uso de gasolina que no contiene ese elemento.

Hay otros problemas específicos que, por diversas razones, han llamado la atención del público de un modo más insistente. Uno de ellos, el de la "lluvia ácida", ha sido ahora estudiado a profundidad, encontrándose -en primer lugar- que su efecto no es tan pernicioso como se había creído y que -en segundo lugar- existían soluciones técnicas eficaces -ya puestas en práctica- que se alcanzaron una vez que se obtuvo el suficiente conocimiento científico sobre el tema. Algo similar podría ocurrir cuando avance la investigación sobre otros dos problemas que son los que ahora más inquietan a aquellos que se preocupan por la conservación del medio ambiente: el calentamiento global, producto del llamado "efecto invernadero", y la destrucción de la capa de ozono que rodea nuestra atmósfera e impide el paso de radiaciones ultravioletas capaces de generar cáncer. En ambos casos, creemos, existe todavía una insuficiente información como para tomar medidas apropiadas y efectivas, por lo que su solución concreta y en profundidad habrá de demorarse todavía un cierto tiempo.

#### **5.4. Una nueva actitud**

La preocupación por la calidad de nuestro medio ambiente y, de un modo todavía más general, por adoptar una forma de desarrollo que pueda sostenerse en el largo plazo, es una inquietud relativamente reciente. Hace apenas medio siglo eran completamente

excepcionales las personas que se ocupaban del problema o que, para decirlo más exactamente, pensaba que existía algún problema del que ocuparse. La gente aún tenía una actitud de expoliación hacia la naturaleza que para nada se preocupaba de equilibrios ecológicos, desaparición de especies o limpieza del aire o de los ríos, como si los recursos fuesen infinitos o el deterioro producido irrelevante. Ha sido sólo en las últimas décadas que se ha suscitado una nueva conciencia al respecto, una manera de ver la actividad económica humana dentro de un contexto más amplio y de largo plazo.

Es cierto que esta nueva actitud, más sensible hacia el mundo que nos rodea, ha estado siempre matizada con ese catastrofismo al que hemos criticado en páginas anteriores. Pero, de alguna manera, ella ha servido como contrapunto a una complacencia y a un desinterés sin duda también muy peligrosos. El modo de llegar a un equilibrio entre estas actitudes tan contrapuestas, pensamos, pasa de algún modo por el tipo de análisis económico del que ya dimos algunos ejemplos al comienzo de este capítulo.

Porque, para situar el debate en un justo punto, es preciso entender que toda medida de protección hacia el medio ambiente tiene costos que es preciso contraponer a los beneficios que podría proporcionarnos. La moneda tiene dos caras y, por lo tanto, es irresponsable olvidarse de cualquiera de ellas: podemos hacer que una determinada industria "internalice" los costos de sus emisiones de gases tóxicos, obligándola tal vez a colocar filtros especiales para eso, y con tal medida habremos logrado un aire un poco más puro; pero el costo de esa medida se trasladará, de un modo u otro, al precio final al que tendremos que adquirir sus productos. Podemos tratar de proteger una especie en peligro pero ello, inevitablemente, implicará la contratación de personal especializado, la compra de equipos y, tal vez, la expropiación de algunas tierras: los costos de todo esto lo pagarán fundaciones y organizaciones sin fines de lucro si reciben fondos apropiados, o los tendremos que pagar todos a través de los impuestos, si tales fondos no se consiguen y la actividad la emprende el gobierno. No hay mejora posible del medio ambiente que resulte gratuita o se dé por sí sola. Es irresponsable, por lo tanto, exigir profundos cambios sin estar dispuestos a asumir los correspondientes costos.

Por supuesto que, y esta es la nota optimista, la valoración de los costos y los beneficios que intervienen en estas situaciones es -como sucede siempre en economía- enteramente subjetiva. Hace cincuenta años probablemente nadie hubiese estado dispuesto a pagar -directa o indirectamente- unas pocas monedas para salvar a las ballenas o reducir las emanaciones que contienen plomo. Hoy, en cambio, hay millones de personas interesadas en tales problemas y dispuestas a asumir los costos implícitos en el mejoramiento de un medio ambiente que perciben como parte importante de su calidad de vida. No es de extrañar, sin embargo, que sean las personas de mayores ingresos las que estén dispuestas a hacer de buen grado este sacrificio: para quienes viven al borde de la subsistencia y no saben si podrán llegar vivos al final de una sequía -por ejemplo- resultará del todo intrascendente controlar problemas ambientales que sólo podrán tener consecuencias negativas en el muy largo plazo o salvar especies de las que no obtienen ningún provecho directo e inmediato.

La situación, sin duda alguna, es decididamente compleja: hay muchos actores involucrados, con legítimos pero diferentes intereses, en infinidad de problemas que requieren de acciones de muy dispar naturaleza. Los gobiernos, en los que algunos piensan como los actores de mayor capacidad de acción, no tienen por lo general ni los recursos ni los conocimientos para trabajar de un modo eficiente y adaptado a cada situación. Sus acciones tienden a burocratizarse y por ello a hacerse sumamente costosas, mientras que su intervención siempre acarrea riesgos en cuanto a interferir con un sano y dinámico desarrollo de la economía. Esto no quiere decir que no desempeñen un papel importante en cuanto a generar normas y desarrollar acciones favorables al ambiente, aunque dicho papel -creemos- es por lo general más limitado y menos efectivo de lo que generalmente se piensa.

Otros dos actores fundamentales, las empresas y los consumidores, van asumiendo con el tiempo un papel cada vez más significativo. Las empresas, en principio, porque han ido reconociendo que no pueden trabajar y actuar como si el futuro no existiese, imponiendo externalidades que tendrán que pagar todos, su personal y sus clientes inclusive; los consumidores, porque han ido exigiendo y han mostrado que están dispuestos a pagar por productos menos contaminantes y más sanos, y porque también -como trabajadores, directivos o accionistas- no tienen en el fondo intereses opuestos a los de los productores. La idea de hacer más con menos, de lograr un manejo eficiente de los recursos que se utilizan en la producción, no es de ningún modo ajena, por otra parte, a los verdaderos empresarios: sobre ella se basa, precisamente, la eficiencia productiva que les permite ofrecer bienes mejores y más baratos, más deseables para los consumidores y, por lo tanto, capaces de generar mayores ventas y un aumento paralelo en los beneficios.

Esta nueva actitud ha dado origen al concepto actual de "consumo sostenible", patrocinado ya por agencias de las Naciones Unidas como una meta deseable y al alcance de todos, que se ha definido como el consumo que "...permite obtener una mejor calidad de vida mientras reduce al mínimo tanto el uso de recursos naturales y de sustancias tóxicas como la emisión de desperdicios y materiales contaminantes durante su ciclo de vida, con lo que se evitan los riesgos que se imponen sobre las generaciones futuras." Tal concepto, que paso a paso se va adoptando por un número cada vez mayor de personas, nos permite cerrar estas páginas con una nota esperanzadora: el desarrollo económico, que nos abre posibilidades infinitas de realización apenas exploradas hasta ahora, es básicamente sostenible y capaz de seguir su curso durante un largo tiempo. Para que así suceda se requiere que asumamos a plenitud todos los costos que éste implica y que nunca apartemos nuestra atención de los problemas que podemos crear -con nuestra despreocupación- a las generaciones futuras; se necesita, además, que se mantenga una efectiva protección a la propiedad privada y un marco institucional donde, a través del derecho, el desarrollo pueda producirse en beneficio de todos mientras se delimitan las responsabilidades que cada uno tiene en el proceso de alcanzar una mejor calidad de vida.

## *Capítulo 6*

## Recordando lo Esencial

Hemos presentando, a lo largo de los cinco capítulos anteriores, esa empresa singular de la humanidad que solemos llamar el desarrollo: sus principales logros, las críticas que se le han formulado, los temores y las reticencias con que se lo ha recibido. Queremos ahora, sobre la siempre cambiante superficie del debate, recordar al lector brevemente lo que nos parece esencial a este proceso, destacar algunos puntos decisivos que, tal vez, pueden haber quedado insuficientemente claros en la exposición precedente.

La palabra que solemos emplear, *desarrollo*, a pesar de las imprecisiones que a veces la rodean, nos parece sin embargo adecuada y significativa: el desarrollo es desenvolvimiento de potencialidades previamente existentes, despliegue de ideas, energías y voluntades, creación humana que reconoce infinidad de inventores, innovadores y empresarios -en el mejor sentido de la palabra-, pero que no obedece a la decisión única o al plan de un gobernante, ni es el proyecto de un líder iluminado o un grupo tecnocrático dirigente.

Y este inmenso movimiento, que recorre ya más de dos siglos y abarca prácticamente toda la Tierra, que ha cambiado nuestras vidas haciéndolas más ricas en posibilidades y menos sujetas a las limitaciones y las debilidades propias de la especie, se basa en algunos pocos principios fundamentales que vale la pena destacar: el deseo de mejoramiento y de cambio que, aunque con prudencia, manifiestan siempre las personas, la libertad de comerciar y de producir que permite que aparezcan economías sólidas y diversificadas, la seguridad jurídica y la estabilidad que surgen de gobiernos representativos, responsables ante sus ciudadanos.

No es posible omitir o excluir ninguno de estos factores fundamentales. Sin el deseo constante de las personas por salir de lo que ellas mismas califican como la pobreza sería imposible que hoy existiesen tantos y tan variados productos que hacen más plena nuestra vida: nos guste o no debemos aceptar que la gente quiere consumir más, que trabaja y se esfuerza para conseguir el dinero con el que podrán adquirir desde las medicinas y la mejor educación posible para sus hijos hasta las frivolidades que -a veces- pueden resultarnos tan chocantes. El consumidor, sin embargo, no es una máquina ciega de comprar manejada a voluntad por la publicidad, como cierta visión de caricatura nos ha querido hacer creer: es -como todos nosotros, que nunca dejamos de ser consumidores- un ser que ensaya, reflexiona y va aprendiendo, cada vez más consciente de sí y de su medio, que investiga y elige, que ya no se conforma con una información superficial o una satisfacción efímera.

Sin un sistema económico de mercado, por otra parte, no ha podido alcanzarse hasta ahora el desarrollo en ninguna parte. Y ello no es casual: el mercado, que es en el fondo una forma compleja y autorregulada de cooperación social, genera los estímulos para que se creen y se produzcan los bienes que las personas demandan, para que se hagan las inversiones que se necesitan, para que se vaya abaratando el precio de las mercancías a

medida que estas, gracias a la competencia, se hacen más abundantes y se aproximan más a las necesidades del consumidor. La planificación, la excesiva intervención del estado, las tentativas de un crecimiento autárquico o los intentos de regresar a un pasado pastoral y simple, han fracasado con estrépito en el agitado siglo que acaba de concluir. Han producido, eso sí, estaciones espaciales y armas poderosas de destrucción masiva, pero nunca la diversidad de productos de alta calidad que hacen más confortables nuestras vidas cotidianas.

La historia muestra que la estabilidad política e institucional, por último, ha resultado también decisiva. Nadie es más pobre que los pueblos devastados por la guerra, que por su propia naturaleza es destrucción y muerte, brutalidad y desorden, disminución de la libertad y restricción de alternativas. Pero los males de la guerra, en todo caso, no son sino el ejemplo extremo de lo que queremos indicar: hay también convulsiones políticas y sociales que retardan severamente el desarrollo, como las guerras civiles, los continuos alzamientos militares, las revoluciones y los golpes de estado. Cualquier fenómeno que politiza excesivamente a un país es contraproducente para su bienestar y su crecimiento, porque cuando todo se supedita a la política se reducen los incentivos que favorecen la actividad económica, se interfiere con el funcionamiento del mercado, se van subordinando las decisiones de productores y consumidores a la voluntad del gobernante.

Si el estado, por otra parte, se ocupa directamente de la economía de un país, se arriba por lo general a deplorables consecuencias. Cuando es el gobierno el que invierte y crea empresas propias, cuando los gastos públicos se desbordan y llevan a un amplio endeudamiento, cuando la actividad de las empresas está sujeta a miles de leyes, decretos e intervenciones discrecionales de los funcionarios, se crea un clima económico adverso, aparece generalmente la inflación y los capitales buscan puertos más serenos para establecerse y generar crecimiento. Cuando los estados, en cambio, se concentran en sus funciones básicas de proporcionar seguridad y respeto a la propiedad privada, cuando además se hacen permeables a las iniciativas y el examen de los ciudadanos, se genera entonces una situación que impulsa el desarrollo y promueve que cada quien trabaje intensamente para su propio beneficio y para el bienestar colectivo.

Estas, nos parece, son las condiciones básicas para generar el crecimiento, lo cual no significa que no haya factores morales y culturales de importancia, que se pueda descuidar la educación o que -nos apresuramos a decirlo- el desarrollo económico sea la única empresa humana digna de importancia. Muy por el contrario, debemos tener siempre presente que el bienestar que nos proporcionan los adelantos de la vida actual no es más que el punto de partida que nos permite trascender las satisfacciones inmediatas y dejarnos el espíritu libre, por así decir, para pensamientos y obras de mayor trascendencia.

Tal vez por no entender a fondo esta crucial distinción es que, muchas veces, se ha criticado al desarrollo de una manera injusta. Nadie en su sano juicio podría postular que es preciso tener siempre más bienes y servicios, insaciablemente, y que todo nuestro esfuerzo se debe concentrar en ese objetivo, como si fuera la exclusiva meta de nuestra existencia. Pero, así como absurda y limitante sería esta pretensión, así también nos

parecen sin sentido las diatribas contra un proceso que tantos beneficios de todo tipo nos ha permitido alcanzar o el alarmismo de quienes piensan que a cada paso nos amenazan catástrofes sin cuenta.

Las críticas son útiles cuando se formulan con la madurez suficiente como para sopesar adecuadamente beneficios y costos, cuando se puede -con sus argumentos o sus datos- formular problemas concretos que puedan encontrar adecuada solución. El desarrollo, como toda actividad humana, tiene obviamente sus riesgos: pero ante el riesgo no podemos quedar paralizados o tratar de construir una existencia de seguridad absoluta porque intentarlo nos llevaría a la inmovilidad y el fracaso. Quien quiera regresar al pasado, quien pretenda dar marcha atrás en este camino encontrará la resistencia de millones de personas que se sienten hoy liberadas al disponer de productos que les permiten vivir más y mejor. La historia del siglo XX muestra, junto con la desoladora presencia de atroces guerras y estados totalitarios, una progresiva reducción de los riesgos que surge de una humanidad cada vez más atenta a las consecuencias de sus actos.

## ***Bibliografía***

Ayau Córdón, Manuel F., *El Proceso Económico, Descripción de los mecanismos espontáneos de cooperación social*, Ed. CEES, Guatemala, 2003 [1993].

Cantó, Leandro, *La Tiranía Ecológica*, Ed. Cedice, Caracas, 1992.

Derry, T. K. y Trevor I. Williams, *A Short History of Technology, From the Earliest Times to A. D. 1900*, Dover publ., New York, 1993.

*Diccionario de la Lengua Española*, Real Academia Española, 21ª. edición, Madrid, 1992.

Dollar, David, y Aart Kraay, "Growth Is Good for the Poor", Development Research Group, *The World Bank*, Washington, 2000.

*Encyclopaedia Britannica*, in 30 volumes, 14 th. ed., Chicago, 1974, varios artículos.

Fukuyama, Francis, *El Fin de la Historia y el Ultimo Hombre*, Ed. Planeta, Barcelona, 1992.

Gleick, James, *Chaos: making a new science*, Penguin Books, New York, 1988.

Himmelfarb, Gertrude, *Poverty and Compassion*, Vintage Books, New York, 1992.

Malia, Martin, *The Soviet Tragedy. A History of Socialism in Russia, 1917-1991*, Free Press, New York, 1994.

Marx, Carlos y Federico Engels, *Manifiesto del Partido Comunista*, Ed. Progreso, Moscú, s/d.

Mickletwait, John y Adrian Wooldridge, *A Future Perfect*, Crown Bussines, New York, 2000.

Mises, Ludwig von, *La Acción Humana. Tratado de Economía*, Unión Editorial, Madrid, 1986.

Morgan, Kenneth O., *The Oxford History of Britain*, Oxford University Press, 1988.

Myers, Daniel G. y Ed Diener, "The Pursuit of Happiness", en *Scientific American*, May 1966, pp. 70-72.

O'Driscoll, Jr., Gerald P., Kim R. Holmes y Melanie Kirkpatrick, *Indice de Libertad Económica 2001*, The Heritage Foundation-The Wall Street Journal, Washington, 2000.

Ortega y Gasset, José, *La Rebelión de las Masas*, Ed. Revista de Occidente, Madrid, 1956 [1929].

Rangel, Carlos, *Del Buen Salvaje al Buen Revolucionario*, Ed. Monte Avila, Caracas, 1982.

Parodi Trece, Carlos, *Economía de las Políticas Sociales*, Ed. Univ. del Pacífico, Lima, 1997.

Sabino, Carlos, *El Fracaso del Intervencionismo*, Ed. Panapo, Caracas, 1999.

Sabino, Carlos, *De cómo un estado rico nos llevó a la pobreza*, Ed. Panapo-Cedice, Caracas, 1993.

Sabino, Carlos, *Diccionario de Economía y Finanzas*, Ed. Panapo, Caracas, 1991.

Sabino, Carlos, "El Fin del Mundo Bipolar y la Crisis del Marxismo", *Monografía* No. 46, Cedice, Caracas, 1993.

Sabino, Carlos, "La Pobreza en Venezuela", en *Estrategias para superar la Pobreza*, Ed. Fundación Konrad Adenauer, Caracas, 1996, pp. 49 a 64.

Sabino, Carlos, "Mitos sobre la Pobreza", en *Tópicos*, No. 840, CEES, Guatemala, abril de 1998.

Simon, Julian L., *The State of Humanity*, Blackwell, Oxford, UK, 1995. Hemos citado varios trabajos (ver notas al pie) de los setenta que componen la obra.

Smith, Adam, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Ed. Encyclopaedia Britannica, London, 1975 [1776]. Hay traducción al castellano, *La Riqueza de las Naciones*, Ed. FCE, México, varias ediciones.