

DICIEMBRE 2007 - AÑO XXV - N° 70

Cultura Económica



Pacto social y bien común
Los acuerdos sociales en el mundo
Consensos en política monetaria e inflación
La acción conjunta en la empresa

CENTRO DE ESTUDIOS EN ECONOMÍA Y CULTURA
UNIVERSIDAD CATÓLICA ARGENTINA

Revista
CULTURA ECONÓMICA

DICIEMBRE 2007 • AÑO XXV • N° 70

Contenido

Editorial

Pacto social y bien común

Social Pact and Common Good

5

Los pactos sociales como garantía para el desarrollo sostenido

Gabriel Molteni

7

Con anterioridad a las elecciones nacionales que tuvieron lugar en octubre de 2007, se comenzó a utilizar de manera creciente los términos “diálogo social” y “acuerdo social”, entendidos como una herramienta política necesaria para los próximos años en la Argentina. Sin embargo, con el paso de los meses, no se observa en el horizonte cercano la posibilidad de alcanzar un acuerdo social. Este artículo comienza introduciendo el concepto y la relevancia del diálogo social y revisa la literatura que analiza los pactos o acuerdos sociales en Europa y otros países particulares. Luego de identificar los factores que dieron lugar a la creación y a las características principales de los pactos sociales, destaca los cambios políticos, sociales y económicos que generaron cambios en su contenido, y las principales amenazas enfrentadas por los mismos. Finalmente, luego de analizar el caso particular de Irlanda, se extraen algunas conclusiones, basadas en la evidencia empírica, que deberían ser tenidas en cuenta para la implementación de un acuerdo social real en la Argentina que garantice el desarrollo sostenido.

Palabras clave: diálogo social – desarrollo sostenido – sociedad civil – consenso

Before national elections took place in October 2007, the terms “social dialogue” and “social pact” acquired increasing importance, as they were understood as necessary political tools for the coming years in Argentina. However, at present, the possibility of signing a social pact is still far away. This article starts introducing the concept and relevance of social dialogue, and reviews the literature that analyzes social pacts in Europe and in other particular countries. After identifying the main factors that explain the rise of social pacts, and highlighting their principal characteristics, this work points out the economic, political and social events that

modified their content, and the major threats that they face. Finally, after analysing the particular case of Ireland, this article arrives to some conclusions regarding the necessary conditions for the implementation of a real social pact in Argentina, which guarantees a sustained development.

Keywords: social dialogue – sustained development – civil society – consensus

El bien común en la sociedad posmoderna: propuestas para la acción político-económica 23

Stefano Zamagni

La noción de ‘bien común’ atraviesa en la actualidad una crisis en su conceptualización y aplicación. El profesor Stefano Zamagni, catedrático de la Universidad de Bolonia, se acerca en este artículo a las distintas aplicaciones prácticas de tal categoría en las sociedades modernas. Su exposición se orienta alrededor de tres conceptos: persona, democracia y fraternidad. Así, en primer lugar, analiza la posibilidad de un *ethos* social común en un mundo ‘post secularizado’ basado en el valor de la persona. En segundo lugar, considera la necesidad de un cambio de una democracia representativa a una deliberativa para intentar recrear el principio del bien común en la esfera pública. Por último, reflexiona sobre formas de fraternidad civil en el mundo económico.

Palabras clave: bien común – persona – democracia deliberativa – ethos social común – fraternidad – microfinanzas

The notion of ‘common good’ is currently going through a crisis in its conceptualization and implementation. Stefano Zamagni, professor at the University of Bologna, comes close in this article to the various practical applications of this category in modern societies. His article is geared around three concepts: person, democracy and fraternity. In the first place, he analyzes the possibility of a shared social *ethos* in a ‘post secularized’ world based on the value of the person. Secondly, he considers the need for a change from a representative democracy to a deliberative one in order to recreate the principle of the common good in the public sphere. Finally, Zamagni reflects about ways of civil fraternity in the economic world.

Keywords: common good – person – deliberative democracy – shared social ethos – fraternity – microfinance

Consensos actuales en política monetaria: entre el arte y la ciencia 44

Frederic S. Mishkin

El miembro de la Junta de Gobernadores de la Reserva Federal de los Estados Unidos, Frederick S. Mishkin, analiza en su artículo los resultados a los que ha llegado la política monetaria luego de su enorme desarrollo en las últimas décadas. Mishkin presenta una serie de principios científicos que, a lo largo de los años, se han afian-

zado en el consenso de los economistas. Al mismo tiempo, el autor considera la eficacia de tales principios a la luz de distintos modelos econométricos. Sin embargo, no es posible decir que la política monetaria se reduzca a la aplicación automática de estos principios; ciertos aspectos de su puesta en práctica no son explicables ni deducibles científicamente. Mishkin concluye que en la conducción de la política monetaria siempre existen elementos de arte, más allá de los principios básicos cuya relevancia no es puesta en duda.

Palabras clave: política monetaria – principios científicos – modelos econométricos – arte

The member of the Board of Governors of the Federal Reserve of the United States, Frederick S. Mishkin, analyzes in his article the results reached by monetary policy after its huge development in recent decades. Mishkin presents a set of scientific principles that over the years have reinforced the consensus of economists. At the same time, the author considers the effectiveness of such principles in the light of various econometric models. However, it is not possible to say that monetary policy is reduced to the automatic application of these principles. Certain aspects of its implementation can not be explained or deduced scientifically. Mishkin concludes that in the management of monetary policy there are always elements of art, beyond basic principles whose relevance is not called into question.

Keywords: monetary policy – scientific principles – econometric models – art

Inflación y pacto social

Camilo Tiscornia

66

Tomando en cuenta los artículos de Molteni, Zamagni y Mishkin, Camilo Tiscornia, profesor de Política monetaria de la UCA, analiza las causas predominantemente monetarias que, a su criterio, están produciendo actualmente el rebrote inflacionario en la Argentina, las medidas tomadas por el gobierno al respecto y su relación con las propuestas actuales y posibles de pacto social.

Palabras clave: inflación – fenómeno monetario – gobierno – pacto social

Taking into account the articles by Molteni, Zamagni and Mishkin, Camilo Tiscornia, professor of monetary policy at UCA, analyzes the predominantly monetary causes that, in his opinion, are currently behind the resurgence of inflation in Argentina, the measures taken by the government in this regard and the relationship of inflation to the current and possible proposals of social pacts.

Keywords: inflation – monetary phenomenon – government – social pact

Acción conjunta: la razón ética de la Responsabilidad Social Corporativa 69

María Marta Preziosa

¿Es el egoísmo ilustrado una razón para inclinarse por una política de Responsabilidad Social Corporativa? ¿Es suficiente como razón moral o se reduce a una razón estratégica? La autora recorre el reciente debate motivado por los informes de *The Economist* acerca de la Responsabilidad Social Corporativa y va en busca de una razón de más peso basada en la “función social de la empresa”. Preziosa entiende a la empresa como el resultado de la acción conjunta y como agente institucional con carácter moral.

Palabras clave: agencia moral corporativa – estatus moral de las organizaciones – responsabilidad social corporativa – función social de la empresa – acción conjunta

Is enlightened self-interest a reason to opt for a policy of corporate social responsibility? Is it enough as a moral reason or is it only a strategic reason? The author revises the recent debate prompted by the reports of *The Economist* about Corporate Social Responsibility and looks for a more suitable reason based on the “social function of the corporation”. Preziosa understands the corporation as a result of collective action and as an institutional agent with moral character.

Keywords: corporate moral agency – moral status of corporations – corporate social responsibility – social role of the business company – collective action

Reseñas de libros 77
Books' Reviews

God and the Evil of Scarcity. Moral Foundations of Economic Agency de Albino Barrera 77
Ricardo Crespo

Ética y sistemática del contrato en el Siglo de Oro. La obra de Francisco García en su contexto jurídico-moral de Horacio Rodríguez-Penelas 79
Carlos Hoevel

Pacto social y bien común

En los últimos tiempos se viene hablando en la Argentina de la necesidad de un pacto social entendido como un acuerdo entre el gobierno, el sector gremial y el sector empresarial a partir del cual se establezcan las bases de un crecimiento económico sostenido que evite una recaída en la harto conocida situación de puja distributiva y la consiguiente aceleración de la espiral inflacionaria. Sin embargo, el uso de la expresión “pacto social” en nuestro país –así como también de otras expresiones como “concertación”, “acuerdo nacional”, “consenso multisectorial”– nos remite automáticamente a situaciones muy negativas vividas en el pasado. Bajo la idea aparentemente noble del “acuerdo”, se practicaron en múltiples ocasiones negociaciones de intereses y de poder puramente coyunturales que sirvieron únicamente para congelar por un tiempo una situación de *statu quo*, beneficiar a algunos sectores privilegiados y lograr una breve supervivencia política del gobierno de turno, acentuando al fin y al cabo las distorsiones de la economía y derivando en situaciones de crisis aún mayores que las que se pretendía evitar.

Si bien no es el objetivo de nuestra revista emitir opiniones directamente relacionadas con la actualidad económica o política, sí es uno de nuestros cometidos reflexionar sobre las implicancias éticas y culturales de las propuestas que se presentan en nuestra sociedad con el fin de colaborar en la superación de una visión de corto plazo y en el desarrollo de una verdadera cultura económica. En el caso de la propuesta actual del “pacto social” como vía para la contención de la inflación y para eludir la deriva de la sociedad argentina hacia una nueva crisis, nos parece que es útil el aporte de un análisis crítico y a la vez propositivo desde el mundo académico.

La primera propuesta de este número de *Cultura Económica*, presentada por el investigador de la UCA y candidato a PhD de la London School of Economics Gabriel Molteni, gira en torno a la significación actual de la noción de “pacto” o “acuerdo social” en la Argentina tomando en cuenta las experiencias más exitosas en el mundo. A partir del pormenorizado y documentado análisis de Molteni, es posible ver cómo los pactos sociales practicados por las grandes economías desarrolladas no han sido meras negociaciones coyunturales basadas en un intervencionismo económico más o me-

nos arbitrario. Molteni muestra cuáles son las condiciones, principios y criterios pragmáticos que permiten a los países alcanzar pactos a largo plazo, con resultados concretos y en tiempos precisos.

Por otro lado, en esta misma línea, presentamos también en este número un artículo del prestigioso economista italiano Stefano Zamagni, habitual colaborador de *Cultura Económica*. Zamagni trata el tema de los pactos sociales en el contexto de lo que él denomina una concepción re-actualizada y aplicable en la práctica de la noción de bien común, clásica en la filosofía y en la doctrina social de la Iglesia. Dada la situación de pluralismo religioso y ético de la posmodernidad y de disolución de la hegemonía regulativa del Estado-Nación por efecto de la globalización, Zamagni analiza el modo en que hoy sería posible articular el paso, para él clave, de las actuales democracias representativas, basadas en un individualismo económico y político, a democracias deliberativas y economías de mercado animadas por la fraternidad, acuerdos de largo plazo y un *ethos* social en común.

En este contexto, proponemos también la lectura del artículo de Frederic S. Mishkin, miembro del consejo de gobernadores de la Reserva Federal estadounidense, presentado en la conferencia “La política monetaria en los últimos cincuenta años” organizada por el Bundesbank en Frankfurt am Main, Alemania, el 21 de septiembre de 2007. El prestigioso funcionario y especialista nos describe los principios y criterios de política monetaria aceptados por la ciencia económica actual e incluidos en los pactos sociales más exitosos, actualmente vigentes en el mundo. Mishkin muestra así, de qué modo es posible transformar la política monetaria en una verdadera política de Estado.

Tomando en cuenta estos aportes de Molteni, Zamagni y Mishkin, Camilo Tiscornia, consultor económico privado, profesor de Política monetaria de la UCA y miembro del Consejo de Redacción de nuestra revista, analiza las causas que, a su criterio, están produciendo actualmente el rebrote inflacionario en la Argentina, las medidas tomadas por el gobierno al respecto y su relación con las propuestas actuales y posibles de pacto social.

Finalmente el artículo de la profesora e investigadora de ética empresaria de la UCA, María Marta Preziosa, analiza la dimensión de pacto social y bien común en el ámbito de la empresa. Preziosa propone argumentos para demostrar cómo una auténtica responsabilidad social corporativa sólo es posible si se entiende a la empresa no como una mera suma de agentes económicos individuales, sino como un verdadero agente moral constituido en base a un constante proceso de acuerdos y acciones conjuntas.

CH.

Los pactos sociales como garantía para el desarrollo sostenido

GABRIEL MOLteni

Revista Cultura Económica
Año XXV • Nº 70 • Diciembre 2007: 7-22

“El diálogo es un elemento esencial de la democracia”
Monseñor Luis Villalba (2007)

“El Programa para la Recuperación Nacional ha demostrado lo que somos capaces de lograr cuando trabajamos juntos para mejorar nuestro nivel de vida y la equidad social”
Charles J. Haughey (1990)

I. Introducción

Con anterioridad a las elecciones nacionales que tuvieron lugar en octubre de 2007, se comenzó a utilizar de manera creciente los términos “diálogo social” y “acuerdo social”, entendidos como una herramienta política necesaria para los próximos años en la Argentina. La actual presidente, Cristina Fernández de Kirchner, convocó expresamente en el lanzamiento de su campaña a poner en marcha un acuerdo social. En principio, esta idea fue apoyada tanto por los sindicalistas como por los empresarios, así como también por otras instituciones como la Iglesia –que tradicionalmente ha destacado la importancia del diálogo en la construcción de la comunidad.

Sin embargo, con el paso de los meses, no se observa en el horizonte cercano la posibilidad de llegar a un acuerdo social en Argentina. En la actualidad, el diálogo social depende del gobierno y, principalmente, de su diálogo con los sindicatos (bipartito), es decir, depende básicamente de un acuerdo con el sector sindical sobre el tope máximo de incremento salarial, que luego se negocia de manera descentralizada en comisiones paritarias. La única novedad, de la última reunión mantenida por el Poder Ejecutivo con la CGT, es el objetivo de pactar convenios salariales por dos o tres años¹. Hasta el momento, la CGT ha manifestado que

no acepta un tope máximo para las negociaciones sectoriales y que el reclamo para las paritarias será de un 20% –más alto que la inflación tanto oficial como no oficial de 2007, y ha evitado el tema de los convenios a más largo plazo².

Surgen entonces algunas preguntas: ¿qué se entiende por Acuerdo Social?, ¿bajo qué condiciones debe darse?, ¿qué diferencias existen con el neo-corporativismo europeo de la década del setenta?, ¿es simplemente un acuerdo salarial?, ¿qué se puede aprender de la evidencia empírica sobre las experiencias internacionales recientes?, ¿qué se debe tener en cuenta para el caso de nuestro país?

Este artículo comienza introduciendo el concepto y la relevancia del diálogo social y revisa la literatura que analiza los pactos o acuerdos sociales en Europa y otros países particulares. Luego de identificar los factores que dieron lugar a la creación y las características principales de los pactos sociales, destaca los cambios políticos, sociales y económicos que generaron cambios en su contenido, y las principales amenazas enfrentadas por los mismos. Finalmente, luego de analizar el caso particular de Irlanda, se extraen algunas conclusiones, basadas en la evidencia empírica, que deberían ser tenidas en cuenta para la implementación de un acuerdo social real en la Argentina.

II. Diálogo y acuerdo social: significado y relevancia

El “diálogo social” entre diferentes grupos económicos y sociales, y entre éstos y las autoridades públicas, constituye un atributo esencial de una sociedad democrática. Asimismo, representa un medio para resolver inevitables conflictos de intereses sobre políticas económicas y sociales en un marco de cooperación³.

En las últimas seis décadas, por ejemplo, el concepto de diálogo social ha sido central a la misión y organización de la OIT⁴. Siguiendo a este organismo, por “diálogo social” se entiende y se incluye a todos los tipos de negociación, consulta o simplemente intercambio de información entre representantes de los gobiernos, empleados y trabajadores, sobre temas de interés común relacionados a la política económica y social. Puede darse como un proceso tripartito, con el gobierno como una parte oficial en el diálogo, o puede consistir en relaciones bipartitas entre sindicatos y organizaciones empresarias, con o sin participación indirecta del gobierno. El principal objetivo del diálogo social es promover la construcción de consenso y participación democrática entre los principales interesados –sobre todo del mundo del trabajo⁵.

La dimensión del diálogo social implica la participación de los sindicatos, las organizaciones empresarias, otras asociaciones de agentes económicos y organizaciones de la sociedad civil, en la discusión, negociación, formulación e implementación de políticas económicas y sociales relacionadas con el empleo y la calidad de vida. Esto puede cubrir un amplio rango de temas como la gestión macroeconómica, gastos e impuestos del gobierno, tasas de interés, comercio exterior, salarios mínimos, políticas de empleo, crédito, capacitación, entre otros. Ghai menciona dos ejemplos interesantes provistos por Irlanda y Sudáfrica. En cada caso, los socios en el diálogo social incluyeron a todos los grupos económicos y sociales claves; y las discusiones cubrieron áreas críticas que afectaban el empleo, las remuneraciones, la productividad, el crecimiento, la estabilidad de precios y la seguridad social⁶.

De esta manera, aunque la población participa indirectamente en estos temas al votar en elecciones gubernamentales, algunos países proporcionan una participación más directa en la formulación e implementación de políticas a través de una variedad de “acuerdos”. Éstos pueden surgir de la representación de diferentes grupos económicos y sociales en comités ministeriales, comisiones de planeación o consejos económico-sociales nacionales⁷. Es decir, el resultado esperado del diálogo social es la “concertación” o acuerdo de las partes involucradas. La concertación puede ser informal o institucionalizada, y frecuentemente es una combinación de las dos. Puede tener lugar a nivel nacional, regional, local o empresarial. Puede ser interprofesional, sectorial o una combinación de ambas.

Pizzuto define el pacto social como un método de implementación política en países democráticos basado en la concertación entre los principales actores sociales⁸. Como resultado de negociaciones entre el gobierno, los sindicatos, la comunidad empresarial y la sociedad civil, se firma un acuerdo en el que se incorpora una lista de medidas a implementar. Por su parte, Ahlquist define el pacto social como “un contrato político articulado públicamente y por escrito entre el gobierno y las principales federaciones de trabajadores y empresarios”⁹. Los pactos sociales se suelen considerar como un método más efectivo de implementación política que la “negociación colectiva” (*collective bargaining*), en la medida en que implican un acuerdo entre los principales representantes económicos y sociales dentro de un país determinado.

Fajertag y Pochet, y Hassel ofrecen una visión similar, aunque agregan el concepto clave de “competencia”, definiendo los pactos sociales como nuevas formas de macroconcertación competitiva en los cuales los gobiernos y los *social partners* se encuentran regularmente con el objetivo de coordinar políticas entre áreas formalmente interdependientes e institucionalmente segmentadas como la fiscal, la salarial, el mercado laboral o la política social¹⁰. Aunque los acuerdos sociales bi o tri-partitos han diferido sustancialmente en su contenido, implementación y durabilidad, casi todos han

implicado alguna forma de intercambio en el cual los sindicatos empujan hacia arriba la negociación salarial o aceptan cambios en la regulación del mercado laboral a cambio de políticas impositivas o gasto social favorables.

En cuanto a las características de esta “concertación”, Ahlquist destaca que los pactos sociales, en cuanto a negociación salarial se refieren, son como un punto intermedio entre dos extremos: la negociación salarial completamente centralizada y la negociación salarial completamente descentralizada. Aunque los pactos sociales usualmente requieren una negociación centralizada durante un cierto período de tiempo, difieren de ésta en varios puntos importantes. Primero, los acuerdos tienen un tiempo limitado, con fechas definidas para su implementación y terminación. Segundo, son acuerdos explícitos sobre áreas políticas específicas. Tercero, casi siempre tienen objetivos políticos específicos (nivel de inflación, incremento salarial, etc). Cuarto, los pactos sociales requieren el “auto-cumplimiento” de las partes involucradas, dado que el mismo no es legalmente obligatorio. Por otra parte, los pactos sociales también difieren de la negociación completamente descentralizada, dado que requieren una centralización temporaria en la negociación o el empoderamiento de actores importantes junto con sus afiliados.

Los pactos sociales también se diferencian de la actividad de lobby o de los contratos implícitos entre grupos de interés económico y los partidos dado que son muy específicos, en cuanto a las políticas que abarcan y muy públicos. Es justamente la naturaleza contractual y pública de los pactos lo que los diferencian de todos los otros modos en que los gobiernos y los grupos de interés principales ejercen presión entre ellos.

En cuanto a la relevancia del acuerdo social, la literatura destaca, en general, que el diálogo y acuerdo social puede promover la equidad, la eficiencia y los ajustes necesarios para lograr un progreso económico sostenido. La OIT, en su esfuerzo por promover el trabajo decente (*decent work*), destaca que “los procesos de diálogo social bipartito y tripartito, y de intercambio de información pueden promover incentivos pro-equidad y

pro-eficiencia en el ambiente institucional. El diálogo social tripartito puede desempeñar un rol importante en apoyo de una coordinación macroeconómica más amplia y la ampliación del consenso sobre estrategias económico-sociales”¹¹. Por otra parte, Ahlquist destaca que los pactos sociales sirven para dar una “señal” no sólo a los ciudadanos como “votantes” sino también a los ciudadanos en su “rol de consumidores e inversores”. Es decir, los pactos pueden ser un intento para afectar las expectativas sobre el futuro curso de la política económica¹². Analicemos a continuación la experiencia reciente de los pactos sociales europeos.

III. Pactos sociales en Europa: “corporativismo competitivo” vs neo-corporativismo de la década del setenta

1. Origen y evolución de los pactos sociales

Durante los años sesenta y setenta, Europa Occidental experimentó un rápido crecimiento económico, bajas tasas de desempleo y salarios crecientes. El pleno o casi pleno empleo fortaleció el poder de negociación de los sindicatos, generó un amplio conflicto industrial y reclamos de aumentos salariales. La mayoría de los pactos sociales que se firmaron en esos años tuvieron como objetivo precisamente limitar los aumentos salariales para controlar la inflación. Estas medidas de moderación salarial fueron generalmente logradas a cambio de mejoras en la protección social¹³.

Durante los años ochenta y noventa, la apertura de los mercados y la consecuente necesidad de lograr competitividad internacional hizo que fuera difícil para los gobiernos aumentar los impuestos con el objetivo de financiar los costos de la seguridad social¹⁴. Al mismo tiempo, el gasto social recibió presión a causa del creciente desempleo y los cambios demográficos, limitando la capacidad de los gobiernos de negociar moderación salarial a cambio de extensión de beneficios sociales. Por este motivo, un número de gobiernos europeos intentaron lograr un amplio consenso con los sindicatos y la comunidad de negocios.

La concertación social se buscó, por lo tanto, por dos motivos: lograr legitimidad para llevar a cabo la impopular reestructuración del sistema de bienestar, y para superar posiciones de veto institucional por parte de los actores sociales.

Es decir, los pactos sociales que se dieron durante este período, se desarrollaron como resultado de la toma de conciencia, por parte de los principales actores económicos (gobierno, empresas y sindicatos), de que la implementación efectiva de políticas económicas y sociales requería una aceptación generalizada de las mismas.

A partir de la década del noventa, el paso acelerado del proceso de globalización y el surgimiento de la Unión Económica y Monetaria (EMU) en Europa continuó limitando la capacidad de los gobiernos para implementar las políticas fiscal y monetaria de manera independiente. Asimismo, el surgimiento del mercado común en 1992 expuso a las empresas a mayor competencia, quienes solicitaron reducciones en los costos laborales y mayor flexibilidad laboral, mientras que los sindicatos perdieron capacidad de negociación. La mayoría de los países europeos experimentaron presiones crecientes sobre sus estados de bienestar¹⁵.

Como resultado, los pactos sociales de los años noventa tendieron a ser diferentes a aquellos firmados en décadas previas, dado que difícilmente incluyeron nuevos beneficios sociales a cambio de moderación salarial, como tampoco incorporaron mejoras de bienestar de más largo plazo en la forma de creación de empleo. A diferencia de las políticas de ingreso de los años setenta, los pactos sociales de los noventa tuvieron una racionalidad económica diferente, con políticas de oferta (*supply-side policies*) que tuvieron como objetivo promover la competitividad.

De la literatura se pueden extraer algunas diferencias claves que tuvieron los pactos de los años noventa en relación a los de la década del setenta. En primer lugar, estos pactos fueron firmados en países que no presentaban las características usualmente asociadas al neo-corporativismo –como la presencia de gobiernos de izquierda y actores sociales fuertes y centralizados. En segundo lugar, estos pactos presentaron significativas

diferencias en sus contenidos –incluyendo temas tan diversos como niveles de salario, horarios de trabajo, reforma del mercado laboral, reforma del estado de bienestar y capacitación. En tercer lugar, se firmaron en diferentes momentos en diferentes países –desde el firmado en la década del ochenta en Holanda hasta los firmados a comienzos del siglo XXI en Italia¹⁶. Lo cierto es que en los años noventa, la concertación social experimentó un fuerte resurgimiento. De los quince países de la Unión Europea, Alemania, España, Irlanda, Italia, Finlandia y Portugal experimentaron muchas iniciativas de este tipo durante el período 1992-1998¹⁷.

En los primeros años del siglo XXI los países de la Unión Europea comenzaron a enfrentar nuevos requerimientos asociados a los objetivos de la Agenda de Lisboa, que se propone lograr de la UE “la economía basada en el conocimiento más competitiva y dinámica del mundo, capaz de lograr crecimiento económico sostenido con más y mejor empleo y mayor cohesión social”¹⁸. Esto plantea, indefectiblemente, la necesidad de nuevos pactos sociales.

Donaghey y Teague argumentan que los pactos sociales siguen siendo un elemento central de las relaciones industriales en los países miembros de la Unión Europea. Los pactos sociales proporcionan un mecanismo de adaptación pragmática al trilema de la reconciliación y la integración de mercados, del intergubernamentalismo y de la responsabilidad democrática (*democratic accountability*). Asimismo, algunos desarrollos recientes sobre el diálogo social y los pactos sociales en nuevos países miembros, destacan un proceso de aprendizaje para lograr el *catch-up* económico al mismo tiempo que la innovación institucional. Finalmente, Donaghey y Teague argumentan que los pactos sociales siguen siendo importantes para darle voz a la clase trabajadora alrededor de Europa¹⁹.

2. “Corporativismo competitivo” vs neo-corporativismo de la década del setenta

Rhodes explora en su trabajo las implicancias que tienen, para los estados de bienestar, los pactos sociales negociados nacionalmente en la construcción de vínculos

entre los sistemas de seguridad social, y las leyes laborales y la negociación salarial²⁰. El argumento principal sostiene que el surgimiento de los pactos sociales ha estado relacionado con presiones locales y externas para llevar a cabo la reforma del estado de bienestar en la UE, y que, contrariamente a lo que pronosticaron algunos, estas presiones no están ni desorganizando el capitalismo europeo ni neutralizando el poder del Estado. Lo que es más, en vez de estar fragmentando las estructuras político-económicas, las presiones por la reforma han estimulado los esfuerzos para “coordinar” vía la negociación.

De esta manera introduce el concepto de “corporativismo competitivo”. El mismo implica que detrás de los pactos sociales existen varios grados de cohesión asociativa, y dos tipos de coalición –una buscando ganancias distributivas y la otra ganancias de productividad– que tienen vínculos complejos y que se superponen. Se puede concluir que el corporativismo competitivo se logra exitosamente si está basado en una cercana pero flexible interrelación entre estos dos tipos de coalición –aunque en la práctica no siempre se logra.

Varios son los autores que han propuesto la distinción entre neo-corporativismo y corporativismo competitivo, siendo este último término más útil para explicar las recientes tendencias²¹. Mientras que el neo-corporativismo es un sistema de intermediación de intereses basado en algunos prerequisites institucionales (como organizaciones de interés jerárquicamente ordenadas y funcionalmente diferenciadas), la referencia al corporativismo competitivo como un modo de hacer política permite enfocarse en la cooperación entre actores sociales y el estado para la articulación de intereses, la asignación de valores y la implementación de decisiones políticas²². Esta definición ha demostrado ser particularmente útil para mejorar nuestro conocimiento de las tendencias recientes de interacción entre el estado e intereses organizados, especialmente en países que no tienen las características institucionales originalmente propuestas como prerequisites para el neo-corporativismo.

Algunos autores, haciendo referencia a la nueva respuesta a las presiones sobre

el estado de bienestar, utilizan el término “corporativismo del lado de la oferta”²³. Las características de estos nuevos pactos sociales de principios de siglo XXI difieren de los viejos pactos sociales debido a factores nacionales e internacionales. Las características difieren en términos del contexto en el cual suceden. Este contexto se relaciona con el EMU, que cambió la competitividad internacional. Otra diferencia tiene que ver con el contenido de los pactos, que implica el intercambio o la negociación política. A su vez, la agenda social se ha ampliado. Consecuentemente, los actores involucrados tienen que considerar más aspectos socioeconómicos en el proceso de toma de decisión política. Una tercera diferencia es que los objetivos de los actores involucrados en los pactos han cambiado. Cuando la agenda se amplía, los actores enfrentan la dificultad de considerar más intereses –usualmente conflictivos– para cada resultado de política, que tiene diferentes consecuencias para varios sectores. Los negociadores no sólo tienen que negociar con los otros representantes de otros actores sociales (interorganizacional) sino también deben tener en cuenta los diferentes intereses dentro de la misma organización (intraorganizacional). Una última diferencia se relaciona con el rol del gobierno dentro de los pactos sociales. El estado ha ganado un rol más importante en los nuevos pactos sociales. Esto resulta en un creciente énfasis en negociaciones tripartitas en vez de bipartitas.

La conclusión principal del enfoque “competitivo” es que aun en países que no tienen tradición neocorporativista y caracterizados por una debilidad institucional profunda (como España e Italia), la cooperación puede ser realizada y favorecer el éxito de paquetes de reforma importantes en la economía, el empleo y las políticas de bienestar.

3. Contenido de los pactos sociales

Aunque los pactos sociales no siempre han logrado los resultados buscados, existe un número de casos exitosos. Por ejemplo, el caso de Irlanda se suele citar frecuentemente²⁴. Este país se ha visto fuertemente beneficiado por la firma e implementación

de pactos sociales desde los ochenta, los que permitieron que alcanzara los beneficios de pertenecer a la Unión Europea –Irlanda experimentó un rápido incremento del PBI per capita, pasando de apenas el 70% del promedio de la UE a alcanzar cerca del 140%.

Aproximadamente unos 55 Pactos Sociales han tenido lugar en 12 países de Europa, en los cuales los siguientes temas han estado presentes con mayor frecuencia –en orden de importancia²⁵: 1. Fomento del crecimiento de la economía, el empleo y la estabilidad de precios; 2. Reformas en las políticas salariales; 3. Reformas en el sistema de bienestar social (pensiones y salud); 4. Desarrollo del capital humano; 5. Cambios en el sistema impositivo y gasto público; 6. Redistribución el ingreso; 7. Alcance de los desafíos planteados por la Unión Europea; 8. Fortalecimiento de las instituciones legislativas; 9. Temas del medio ambiente. Por otro lado, existe un alto grado de heterogeneidad en los pactos sociales antes mencionados, principalmente en cuanto a las áreas políticas o temas cubiertos, en el tipo de firmantes, o en el nivel de éxito logrado por los mismos.

Algunos pactos sólo cubrieron una o dos áreas, como en el caso de España y, en cierta medida, los de Holanda y Finlandia. Otros países implementaron pactos sociales que fueron más amplios en términos de cobertura, algunos de los cuales intentaron cubrir ocho o nueve áreas –como por ejemplo los casos de Irlanda, Eslovenia y, en cierta medida, Portugal.

Sin embargo, es posible mencionar que aquellos países que adoptaron pactos más limitados, llevaron a cabo acuerdos y concertaciones con mayor frecuencia. Irlanda y Finlandia son dos de los países que han sido más consistentes a lo largo de las dos últimas décadas para celebrar pactos cada dos o tres años. Irlanda, desde 1988, ha firmado seis pactos sociales, cubriendo un período de tres años en cada uno. Finlandia, desde 1990, ha celebrado un pacto social aproximadamente cada dos años.

El tipo de firmantes o participantes también ha variado entre los diferentes pactos sociales europeos, reflejando la composición del consejo económico y social de cada

país. Por ejemplo, los pactos sociales que tuvieron lugar en Bélgica, Austria y Holanda fueron llevados a cabo a través de acuerdos bipartitos, entre los sindicatos y los representantes del sector empresarial, dado que los gobiernos no estaban representados en el consejo. Por otro lado, en la mayoría de los casos los pactos sociales fueron celebrados luego de una concertación tripartita, entre gobierno, sindicatos y empresas.

Sin embargo, no todos los pactos sociales han sido implementados exitosamente. Portugal e Italia tienen tres pactos sociales respectivamente que fallaron en su implementación, principalmente debido al hecho de que uno de los principales firmantes –en ambos casos el mayor sindicato–, no firmó el acuerdo. Es decir, el éxito de estos pactos fue amenazado por la falta de compromiso de los actores sociales involucrados.

IV. El caso particular de Irlanda

Irlanda representa el “milagro económico” de la década del noventa, cuya *performance* ha sido descrita por algunos autores como el fenómeno del “tigre celta”²⁶. En sólo quince años, Irlanda pasó de ser uno de los países más pobres de Europa a ser uno de los más ricos. Si bien el fuerte ingreso de inversión extranjera²⁷ y las acertadas políticas educativas²⁸, que aumentaron la oferta de mano de obra calificada, son en parte factores que explican este éxito, la literatura destaca que los Pactos Sociales jugaron un papel fundamental para explicar ese milagro²⁹. Sobre todo, la institucionalización de los acuerdos sociales y su continuación en el tiempo. En los párrafos siguientes se explicará la situación particular de Irlanda, cómo se llevaron a cabo los pactos y qué resultados tuvieron.

Luego de un período de alta intervención del Estado en la economía y de protección a las industrias locales, que comenzó en la década del treinta y se extendió hasta fines de la década del cincuenta, Irlanda comenzó a dar los primeros pasos hacia su transformación al adoptar medidas de desregulación en la economía –disminuyendo el nivel de intervención estatal, incentivando la entrada de capitales extranjeros, y

liberalizando su comercio exterior— lo que permitió crear empleos y divisas mediante los saldos de exportación. Asimismo, la economía se veía beneficiada por una administración macroeconómica ordenada, caracterizada por un déficit de balanza de pagos modesto y una política fiscal conservadora en la que sólo se tomaba prestado para financiar la inversión en capital público³⁰. De este modo, durante la década del sesenta, Irlanda pudo alcanzar buenos niveles de crecimiento, semejantes a los del resto de Europa Occidental.

Durante la década del setenta, Irlanda se vio muy afectada por las dos crisis del petróleo (en 1973 y 1979) y la consecuente recesión económica mundial, así como también por las malas políticas económicas adoptadas para enfrentar los contratiempos externos y locales —política fiscal expansiva³¹. Hacia 1987 la economía irlandesa estaba en crisis. La tasa de desempleo era alta, la inflación también, el crecimiento bajo, la inversión estaba estancada y los mecanismos de financiamiento del Estado estaban agotados (deuda excesiva, déficit presupuestario y alto nivel impositivo)³². Ante este escenario tan delicado el gobierno se vio obligado a tomar medidas ortodoxas. Sin embargo, uno de los pasos más importantes que permitieron que Irlanda se recuperara rápidamente y estableciera las bases para el período posterior de tasas de crecimiento excepcionales, fue la implementación del Programa para la Recuperación Nacional (PRN)³³.

El gobierno de Irlanda convocó previamente, en 1986, al diálogo social a través del Consejo Económico Social Nacional (CESN), un cuerpo consultivo tripartito en el cual se analizó y discutió la situación económico-social del país³⁴. Como resultado del mismo, el CESN emitió un reporte estratégico amplio que significó la arquitectura conceptual para el primer pacto social. Por un lado, el reporte destacó la importancia de un marco macroeconómico estable, que debía alcanzarse al reducir el gasto público y la deuda pública, y a través de una política estable de tipo de cambio. Asimismo, hizo hincapié en la necesidad de aumentar la competitividad de los sectores comerciables, al mantener los aumentos de costos medios

por debajo del promedio ponderado de los principales socios comerciales de Irlanda. Finalmente, el reporte destacó la necesidad de reducir las tasas impositivas personales y de expandir la base impositiva.

El PRN fue un documento consensuado, producido y firmado por todos los principales socios, incluyendo los sindicatos. Es decir, este pacto demostró que, al menos al nivel más alto, los principales actores socioeconómicos compartían el mismo análisis sobre la economía irlandesa³⁵. Ésta fue la principal diferencia con el pasado, cuando en las negociaciones salariales centralizadas de la década de 1970 se dió una falta de consenso sobre los principales determinantes de la crisis económica³⁶.

Este programa contemplaba un acuerdo por tres años entre el Gobierno, las empresas y las agrupaciones gremiales, en el cual las partes se comprometían a restringir los aumentos salariales. Éstos se limitaron al 3% para las primeras 120 libras semanales y 2% para la parte excedente a las 120 libras para cada uno de los tres años cubiertos por el acuerdo. El Congreso Irlandés de Sindicatos se comprometió a no llevar a cabo acción industrial que resultara en aumentos adicionales de costos para los empleadores³⁷. A cambio, el gobierno se comprometió a realizar una reforma en el sistema impositivo, que implicó la reducción en los impuestos personales para compensar los bajos aumentos salariales y la restauración del orden en las finanzas públicas. Por otra parte, hubo además un acuerdo de políticas gubernamentales para apoyar el desarrollo de los sectores industrial, de servicios y de agricultura.³⁸

Lo más destacado de este Programa fue que abarcó a todos los sectores tradicionales que interactúan en la economía: empresas, trabajadores y gobierno. Esto permitió al gobierno dar un fuerte giro a su economía, sin generar tensiones sociales ni preocupaciones en el sector industrial. Los resultados fueron muy positivos; durante el período 1987-1990: a) se limitaron las expectativas inflacionarias gracias a los acuerdos salariales; b) se recuperaron las tasas de crecimiento: más del 4%; c) se redujo el tamaño de la deuda nacional: de 125% al 98% del PBI; y d) disminuyó el número de desempleados: de 232.000 a 172.000.

Luego del éxito que tuvo el PRN, se ampliaron las negociaciones para extender nuevos programas colectivos de tres años. De esta manera el “pacto social” se institucionalizó y se convirtió en la columna vertebral de la política económica irlandesa. Se inició así, un proceso político caracterizado por la determinación salarial centralizada, basada en la noción de “ganancias de competitividad”, entendidas como reducciones en los costos salariales unitarios. De esta manera, el pacto social introdujo cambios importantes en el proceso de formación salarial, por el cual los aumentos salariales en el sector “dinámico” de las multinacionales pasaron a estar estrechamente ligados a los aumentos de productividad y salarios en la porción más “atrasada” del sector manufacturero³⁹.

Los acuerdos que siguieron al PRN fueron todos precedidos por respectivos reportes del CESN, los que proveyeron el sustento analítico para discutir temas específicos. En todos los casos incluyeron acuerdos salariales y un número de medidas económicas y sociales. A medida que pasó el tiempo se fueron incorporando voluntariamente otros sectores de la comunidad –la sociedad civil–, e incluso se extendió el proceso de incorporación voluntaria desde el nivel nacional al nivel municipal y a las empresas individuales. Es por ello que la cooperación social fue bien adaptada en el área de políticas públicas, en la cual todas las nuevas decisiones importantes se discutían con las partes del Programa antes de ser implementadas.

Los programas que siguieron durante la década del noventa implicaron cambios adicionales de políticas que condujeron al país a tasas de crecimiento más altas⁴⁰.

Con el Programa para el Progreso Económico y Social (PPEŠ) el gobierno reintrodujo la noción de “negociación a dos niveles” (*two-tier bargaining*), que había sido la característica de los acuerdos centralizados de la década del setenta⁴⁴. En esta ocasión, el pacto social fue extendido a nivel local. Empresas locales integradas por representantes de los socios tradicionales de la comunidad, autoridades públicas y miembros de organizaciones de la sociedad civil (desempleados) se constituyeron en áreas específicas, con el objetivo de diseñar e imple-

mentar políticas de empleo apropiadas en cada una de ellas⁴⁵.

El Programa para la Competitividad y el Trabajo (PCT) de 1994, se enfocó en la creación de empleo, dado que la crisis de comienzos de los noventa impactó en la tasa de desempleo. La clave para el crecimiento sostenido y la creación de empleo continuó siendo la noción de competitividad, lo que implicó una política continuada de moderación salarial, mayor reducción en las tasas impositivas, control sobre el gasto público y medidas para aumentar la eficiencia de los sectores no comerciables de la economía⁴⁶.

El Acuerdo 2000 para la Inclusión, el Empleo y la Competitividad (A2000) de 1996 se centró en dos temas particulares: la necesidad de extender el pacto social al nivel empresa, y la necesidad de reducir las disparidades sociales y la exclusión⁴⁷. Al igual que sucedía a nivel nacional, se planteó la necesidad de promover relaciones de cooperación entre trabajadores y directivos a nivel empresa, como instrumento para aumentar la competitividad y compartir ganancias. Roche y Geary señalan, sin embargo, que este tipo de acuerdo no tuvo mucha difusión en Irlanda⁴⁸. Con respecto al tema de la exclusión social, se logró una innovación en la estructura institucional del pacto social a nivel nacional, mediante la inclusión de organizaciones de la sociedad civil en el proceso de negociación⁴⁹. Esta “columna social” estaba integrada por organizaciones de desempleados, jóvenes, mujeres y organizaciones religiosas.

Cabe destacar que, a pesar de las altas tasas de crecimiento, no se produjo una expansión del gasto público dado que la firma del Tratado de Maastricht en 1992 requirió políticas fiscales sanas, y que la incorporación de Irlanda al Sistema Monetario Europeo limitó el uso de política monetaria expansiva⁵⁰. Lo que es más, Irlanda disminuyó drásticamente las tasas impositivas personales y corporativas –mientras continuaban descendiendo las tasas arancelarias–, finalizando el siglo XX con la tasa impositiva general más baja de toda Europa (con excepción de Luxemburgo).

Los resultados macroeconómicos para el período 1993-1999 fueron los siguientes: a) crecimiento del PBI del 9% anual; b) tasa

de inflación anual del 1,9%; c) el ratio de la deuda/PBI cayó del 93% al 53%; d) se re-vertió la tendencia de emigración de la población; y e) la tasa de desempleo cayó al 4,5%.

A comienzos del siglo XXI se le dio continuidad a los pactos, a través de la firma del Programa para la Prosperidad y la Justicia (PPJ) del año 2000. En el PPJ, el pacto social cambió el énfasis en la política macroeconómica por políticas orientadas del lado de la oferta (*supply side-oriented policies*). El desempleo ya no era el problema más acuciante, sino la falta de trabajadores y mano de obra calificada⁵¹. El acuerdo contenía una serie de recomendaciones sobre desarrollo de capacidades, inversiones en infraestructura (camino y transporte público), provisión de casas baratas, y el desarrollo de facilidades para el cuidado de los hijos. Las políticas sociales también recibieron una especial atención, donde las partes acordaron el desarrollo de una serie de indicadores para monitorear su progreso.

A éste le siguió la firma del Pacto para el Progreso Sostenido (PPS) del año 2003⁵². En el 2006 se anunció un nuevo Pacto, el sexto acuerdo corporativista de este tipo, donde además de establecer aumentos de salarios a nivel nacional y centralizado, se incluyen acuerdos sobre políticas de educación, salud, empleo y del bienestar social.

A modo de conclusión, la serie de pactos nacionales que se dieron desde 1987 fueron vitales para la *performance* económica de Irlanda, ya que permitieron dar certidumbre y estabilidad sobre precios, salarios y relaciones industriales. Varios de los logros específicos fueron: a) los aumentos salariales modestos que permitieron mantener la competitividad del sector comercial; b) las grandes reducciones en las tasas impositivas a los ingresos de los empleados, que compensaron lo anterior; c) un mejor clima de trabajo entre empresas y trabajadores, con menos disputas y huelgas y menor cantidad de días de trabajo perdidos; d) flexibilidad y apoyo del gobierno para lograr mayor control de las finanzas públicas, iniciar el programa de reforma del sector público, y establecer un cuadro macroeconómico consistente para participar en la Unión Europea; e) niveles récord de empleo; f) aumento del nivel de

vida para los trabajadores; y g) positivo rol de las agrupaciones comerciales e industriales, sindicatos y agrupaciones sociales para direccionar las decisiones del gobierno hacia un mejorado ambiente de negociaciones en cuanto a las relaciones industriales.

Con respecto al rol del Estado en la economía irlandesa, si bien el tamaño del mismo disminuyó –en lo que respecta a su acción directa en la actividad económica–, tuvo un rol muy importante con la implementación de regímenes de promoción industrial y de las exportaciones vía diversas organizaciones públicas. La política de desarrollo industrial fue aceptada como la inclusión de elementos tradicionales de las distintas áreas como la impositiva, de transporte, de telecomunicaciones, de energía, de competencia, de administración pública, y de educación; así como las actividades promocionales de las distintas agencias de desarrollo⁵³. Algunas características de la política industrial irlandesa han sido: a) esquema de liberación de ganancias sobre las exportaciones industriales, que permitió que el sector manufacturero opere con una tasa cero de impuesto corporativo para su actividad exportadora; b) establecimiento de cuerpos como la Autoridad de Desarrollo Industrial (ADI), que permitió mayor flexibilidad operativa; c) establecimiento del Centro de Servicios Financieros, con la ayuda de incentivos impositivos y arreglos regulatorios favorables; d) unificación de la tasa de impuestos corporativos en tan sólo 12,5% para el ingreso comercial en todos los sectores de la economía; e) liberalización de la industria de telecomunicaciones de acuerdo a los requerimientos de la Unión Europea; y f) continua y significativa inversión en el sistema educativo e infraestructura para fomentar una base de recursos humanos en el futuro.

V. Condiciones para el éxito de los pactos sociales

Con respecto al proceso de diálogo social, un principio que debe gobernarlo es la aceptación de la *interdependencia* entre los diferentes grupos. La sociedad depende de todos y cada uno de los grupos que parti-

cipan, para lograr un consenso amplio y ganar apoyo para un conjunto de políticas acordadas. El segundo principio que debe regir el proceso de diálogo es el de *respeto*. Éste se logra con el mismo proceso a medida que los sectores aprenden a respetar diferentes perspectivas en la mesa de diálogo. Finalmente, el tercer principio que debe caracterizar el diálogo es de la *confianza*. Al igual que el respeto, lleva tiempo construir confianza, y depende de que cada sector cumpla con lo acordado previamente⁵⁴.

En lo que respecta al éxito de un pacto o acuerdo social depende de un número de criterios básicos, como son: a) la credibilidad, b) la continuidad, c) la concreción y d) una amplia cobertura.

La *credibilidad* es una condición indispensable para que la política económica sea tomada seriamente dentro del país. Para ello, es necesario que el gobierno se muestre capaz y con voluntad de aplicar la política en cuestión y comprometerse plenamente con su implementación. El diálogo social suele mejorar la credibilidad de esas políticas dado que el diálogo mejora las chances de aceptación por consenso e implica una mayor amplitud y diversidad de conocimiento. A veces se asume erróneamente que el gobierno posee un mejor conocimiento cuando se trata de la planeación e implementación de políticas, pero en realidad puede estar excesivamente motivado por razones políticas⁵⁵.

Por otra parte, las asociaciones de empresas y los sindicatos poseen también conocimiento que puede ser efectivamente aprovechado a través del diálogo social. Por lo tanto, es deseable que las reformas sean negociadas a través de pactos sociales y no promovidas por los gobiernos unilateralmente.

Otro factor que promueve la credibilidad es la firmeza o resolución que tienen los *policymakers*. Usualmente, las presiones políticas llevan a revertir un programa ya anunciado. Por ello, un pacto social que dificulte la reversión de políticas mejora su credibilidad.

La experiencia demuestra que la continuidad contribuye de manera importante al éxito de los pactos sociales –como en el caso de Irlanda. La estabilidad y calidad de los

mismos suele ser superior en aquellos casos en que los pactos se concluyen y se renuevan regularmente, dado que su recurrencia estimula el desarrollo de la confianza mutua y permite evaluar sus beneficios desde una perspectiva de largo plazo. En un país donde el pacto social se lleva a cabo una sola vez o es un evento esporádico, existe un menor grado de confianza ya que los costos y beneficios son medidos en un contexto de corto plazo⁵⁶.

La efectividad de los pactos sociales se ve adversamente afectada cuando la concertación sólo resulta en declaraciones de políticas generales, sin que se den acuerdos concretos y sin compromiso por parte de los actores sociales. Es decir, cuando no se llegan a concretar o materializar. Por este motivo, es importante que estos acuerdos especifiquen cronogramas y *deadlines* para llevar a cabo las distintas medidas y etapas de la reforma propuesta.

Los pactos que cubren un amplio rango de temas de importancia para la gobernabilidad, el desarrollo económico y el bienestar de los empleados, tienen mayor probabilidad de éxito que aquellos que tienen un enfoque más limitado. Esto se debe a que una mayor cobertura presenta mayores oportunidades para realizar compensaciones entre los diferentes actores y mejora las chances de lograr un enfoque más integrado.

Estos criterios logran hacer que los pactos sociales sean efectivos en el alcance de los resultados planeados y que puedan generar una cultura de consulta participativa y concertación social, contribuyendo de esta manera a la consolidación de un clima de negociación cooperativa y confianza mutua. Nuevos procesos de concertación pueden resultar en ciclos virtuosos, en los cuales las negociaciones enfocadas en los problemas pueden contribuir efectivamente a resolverlos. La ausencia de los criterios antes mencionados puede llevar a resultados no exitosos, generando ciclos viciosos de desconfianza mutua y de conflictividad⁵⁷.

VI. Lecciones para la Argentina

A modo de conclusión es importante destacar algunos puntos cruciales de lo ana-

lizado anteriormente. De la experiencia europea y la evidencia empírica se pueden extraer relevantes lecciones para la discusión sobre el acuerdo social en la Argentina.

En primer lugar, en relación a la relevancia temporal de llevar a cabo un pacto social en la Argentina actual, si bien algunos destacan que la crisis económica ya quedó atrás y que los acuerdos sólo tienen éxito en condiciones extremas, es necesario señalar lo contrario. Ahlquist demuestra, basándose en un análisis internacional de los determinantes de los pactos sociales, que los problemas económicos son necesarios pero no suficientes para explicar la variación en la presencia o ausencia de pactos.

Los gobiernos pueden, y frecuentemente lo hacen, elegir un paso alternativo al del procedimiento legislativo que excluye a los sindicatos y empresas. Hamman y Kelly argumentan que los pactos sociales son atractivos cuando los líderes políticos perciben que éstos son de ayuda para reducir los costos electorales potenciales del ajuste económico y de las políticas de restricción salarial⁵⁸. Ellos demuestran que, con el objetivo de minimizar los costos electorales potenciales de implementación de políticas de bienestar y económicas impopulares, los partidos pueden emplear varias estrategias, entre ellas los pactos sociales. Un trabajo anterior de Regini conjeturaba que los pactos sociales podían ser el modo que tenían los gobiernos de compartir el costo de alterar el régimen de bienestar social⁵⁹. Los pactos pueden otorgar legitimidad a políticas impopulares a través de la inclusión de los actores sociales (*social partners*)⁶⁰. La pregunta entonces es: ¿por qué es necesario un acuerdo social en la Argentina?

En segundo lugar, se tratará de dar una respuesta a esta pregunta. Si bien la Argentina se ha recuperado de la severa crisis económica del 2001, habiendo experimentado un fuerte y sostenido crecimiento de la economía –de aproximadamente 8% anual–, y habiendo reducido la tasa de desempleo a la mitad, tiene importantes desafíos por delante que requerirán tomar medidas impopulares con el apoyo de todos los actores sociales. Por un lado, el crecimiento ha estado fundamentado en una devaluación del peso en términos reales que sumado a

un contexto internacional favorable –altos precios de los *commodities*–, generó superávit comercial y superávit fiscal –este último en parte explicado por las retenciones a las exportaciones. Asimismo, el crecimiento ha estado basado en la expansión del consumo –a raíz de una mejora en la participación de los salarios en el ingreso total y de un aumento significativo del gasto público, y en menor medida de la inversión. Sin embargo, la competitividad de la Argentina, basada principalmente en un tipo de cambio depreciado (competitivo), va llegando a su techo ante una coyuntura de aumento creciente en el nivel de precios y aumentos salariales aún por encima de éste. Por otra parte, así como los países europeos experimentaron fuertes presiones ante el proceso de globalización que llevó a la firma de los pactos sociales, Argentina también está experimentando fuertes presiones.

Por lo general, eficiencia y equidad, crecimiento y redistribución, competitividad y solidaridad son términos que frecuentemente se asocia a polos opuestos. Uno de los aspectos más importantes, aunque no reconocidos, de la “nueva política del bienestar” en Europa occidental son los pactos sociales negociados a nivel nacional, diseñados precisamente para unir esos polos opuestos. Rhodes hace referencia a éstos utilizando el término “corporativismo competitivo”, en relación a la elaboración de compromisos basados en la equidad y teniendo en cuenta los diferentes *trade-offs*. ¿Cómo hará la Argentina para superar las presiones de la globalización y de la creciente competencia en la economía internacional, de la posibilidad de un cambio de escenario en el mercado mundial y de las pujas distributivas a nivel nacional, para lograr un crecimiento sostenido basado en ganancias de competitividad? El ejemplo más interesante, y del que se pueden extraer mejores lecciones, es el de Irlanda.

El modelo irlandés, con sus pactos sociales de la década del noventa, es uno en el cual los salarios crecen sistemáticamente menos que la productividad mientras los trabajadores son compensados con reducciones en el impuesto a los ingresos –que generalmente es progresivo⁶¹. Sobre la base de políticas fiscales y monetarias austeras,

estos acuerdos implicaron moderación salarial compensada por recortes de impuestos. Al mismo tiempo, los acuerdos sociales se enfocaron en la exclusión y la desigualdad, en primer lugar, al mantener constante el valor real de las transferencias, y luego, con medidas más importantes en base a lo acumulado en las arcas públicas después de siete años de crecimiento⁶². De esta manera se lograron ganancias de competitividad sostenidas con equidad social. La Argentina podría aprovechar lo positivo de esta experiencia y al mismo tiempo mantener bajo control el nivel general de precios.

Sin embargo, esta estrategia sólo puede ser aplicada en el mediano plazo. Existen algunas razones para dudar sobre la sostenibilidad de este modelo en el largo plazo. Por un lado, el éxito del modelo depende de que otros países no sigan el mismo camino. Por el otro, los recortes de impuestos se traducen, tarde o temprano, en recortes en la cantidad o calidad de los servicios públicos (incluyendo la redistribución correctora del mercado) a menos que la economía crezca a tasas excepcionales. Así como el modelo irlandés necesita cambiar para permanecer viable, la Argentina lo necesitará en una etapa posterior. En ella, necesitará asegurar el crecimiento de la competitividad basada en el conocimiento, las habilidades, la capacidad de innovar, y no solamente en bajos costos salariales y en impuestos más bajos que los que tienen los competidores más cercanos. Asimismo, necesitará fortalecer la efectividad del sector público evitando desequilibrios fiscales.

En tercer lugar, es necesario destacar las condiciones que son necesarias para que un pacto social llegue a implementarse y tenga éxito en sus objetivos. Por un lado se hace imprescindible construir el diálogo social –del que se habló en la primera sección–, en el marco de un Consejo Social y Económico Nacional, que se caracterice por la interdependencia de los diferentes actores sociales y el respeto y la confianza entre ellos. De este proceso deben participar tanto el estado, como los sindicatos y empresarios, como así también la sociedad civil⁶³. Una vez alcanzado el acuerdo, el éxito en la implementación del pacto requiere que el mismo sea creíble, con apoyo desde lo ins-

titucional y que se sostenga en el tiempo y tenga amplia cobertura.

El proceso es bastante complejo en la práctica. Todos los sectores participantes se involucran con los mismos derechos y obligaciones, es decir, parten de la misma base desde la etapa de consulta y preparación que conduce, luego, al acuerdo nacional. Asimismo, este proceso va más allá de la negociación, en el sentido tradicional del mismo. En realidad se trata de un proceso en el cual se busca un consenso amplio, teniendo en cuenta los diferentes *trade-offs* o compensaciones que existen entre y dentro de los grupos de interés⁶⁴. Sin apoyo institucional, es probable que los problemas reaparezcan y que los acuerdos estén abiertos a la manipulación o violación. Para ello es importante hacer un esfuerzo especial en crear instituciones formales como los consejos económicos y sociales. Estos cuerpos facilitan el consenso sobre la dirección estratégica y económica del desarrollo⁶⁵.

En cuarto lugar, la literatura es clara en que el éxito del proceso de diálogo social y la culminación en un acuerdo social, pueden generar importantes beneficios para el país. Por un lado, permite construir un entendimiento compartido sobre los principales problemas, aún cuando no se compartan las soluciones. También amplía y profundiza el consenso dentro de la sociedad, permitiendo una respuesta mucho más cohesiva a los desafíos que se presentan. Por otro lado, aumenta la capacidad de innovación, permitiendo que emerjan nuevas ideas, y por el hecho de compartir experiencias y “mejores prácticas”, genera un nuevo modelo de acción –importante en un contexto de búsqueda de coincidencias entre objetivos económicos y sociales. Asimismo, la ampliación del proceso a las organizaciones de la sociedad civil puede contribuir enormemente a crear un ambiente de amplia y profunda participación⁶⁶.

Referencias bibliográficas

Ahlquist, J. S. (2007), “The determinants of Social Pacts, 1974-2000”, Department of Political Science, University of Washington.

- Alesina, A. y Ardagna, S. (1998), "Fiscal Adjustments: Why they can be expansionary", *Economic Policy*, 27, October.
- Auer, P. (2000), "Employment revival in Europe: labour market success in Austria, Denmark, Ireland and the Netherlands", ILO, Ginebra.
- Baccaro, L. (2006), "The political economy of social concertation", mimeo MIT.
- Baccaro, L. y Simoni, M. (2004), "The Irish social partnership and the 'celtic tiger' phenomenon", Decent Work Research Programme, *IILS Discussion paper* 154.
- Baccaro, L. y Simoni, M. (2006), "Policy concertation in Europe: Explaining government choice", *Technical Report* International Institute for Labour Studies, Ginebra.
- Baccaro, L. y Rei, D. (2007), "Institutional determinants of unemployment in OECD countries: does the deregulatory view hold water?", *International Organization*, 61, 3.
- Baccaro, L. y Lim, S. de próxima aparición, "Social pacts as coalitions of weak and moderate: Ireland, Italy, and South Korea in comparative perspective", *European Journal of Industrial Relations London School of Economics*, Londres.
- Brandl, B. y Traxler, F. (2005), "Industrial relations, social pacts and welfare expenditures: a cross-national comparison", *British Journal of Industrial Relations*, 43, 4, págs. 635-658, Londres.
- Barry, F. (1999), "Irish growth in historical and theoretical perspective", en Barry, F., (ed.), *Understanding Ireland's Economic Growth*, Macmillan, Londres.
- Barry, F., Bradley, J. y O'Malley, E. (1999), "Indigenous and foreign industry: characteristics and performance", en Barry, F., (ed.), *Understanding Ireland's Economic Growth*, Macmillan, Londres.
- Donaghey J. y Teague, P. (2005), "The persistence of Social Pacts in Europe", en *Industrial Relations Journal*, 36, 6, pp. 478-493, Londres.
- Ebbinghaus, B. y Hassel, A. (2000), "Striking deals: concertation in the reform of continental European Welfare States", *Journal of European Public Policy*, 7, 1, págs. 44-62, Londres.
- Ebbinghaus, B. (2004), "Reforming welfare states and social partnership in Europe: variations in social governance and institutional change", paper presented at ISA RC 19 Conferencia Anual, Paris, 2-4 Septiembre 2004.
- Fajertag, G. y Pochet, P. (eds.) (1997), "Social Pacts in Europe", *European Trade Union Institute and Observatoire Social Européen*, Bruselas.
- Fajertag, G. y Pochet, P. (2000) "A new era for social pacts in Europe", en: Fajertag, G. y Pochet, P., (eds.), *Social pacts in Europe - New dynamics*, European Trade Union Institute / Observatoire Social Européen, págs. 9-40, Bruselas.
- Fitzgerald, R. y Girvin, B. (2000), "Political culture, growth and the conditions for success in the Irish economy", en Nolan, B., O'Connell, P.J., y Whelan, C.T., (eds.), *Bust to boom? The Irish experience of growth and inequality*, Institute of Public Administration, Dublin.
- Fontaine, N. (2000), discurso dado por el Presidente del Parlamento Europeo en el Encuentro del Consejo Europeo sobre empleo, reforma económica y cohesión social, Lisboa, 23 marzo 2000.
- Forfás Annual Report 2005, (2005), Dublin, Ireland. <http://www.europarl.europa.eu/bulletins/pdf/1s2000en.pdf>
- Gambaro, L., Milio, S. y Simoni, M. (2004), "Partnerships for development: studies on territorial employment pacts in Italy", *IILS Discussion Paper* 155.
- Ghai, D. (2002), "Decent work: concepts, models and indicators", Education and Outreach Programme, *IILS Discussion Paper* 139.
- Ghai, D. (ed.) (2006), "Decent work: objectives and strategies", IILS, Ginebra.
- Goetschy, J. (2000), "The European Union and National Social Pacts: employment and social protection put to the test of joint regulation", in Fajertag, G. y Pochet, P. (eds), *Social Pacts in Europe*, European Trade Union Institute, pp. 41-60.
- Hardiman, N. (1988), "Pay, politics and economic performance in Ireland 1970-1987", Clarendon Press, Oxford.
- Hamann, K. y Kelly, J. (2007), "Party politics and the reemergence of Social Pacts in Western Europe", *Comparative Political Studies*, 140, 6.
- Hamann, K. y Kelly, J. (2006), "Voters, parties and social pacts in Western Europe", documento preparado para la Decimoquinta Conferencia Internacional del

- Consejo de Estudios Europeos, Chicago.
- Hassel, A. (2000), "Bündnisse für Arbeit. Nationale Handlungsfähigkeit im europäischen Regimewettbewerb", *Politische Vierteljahresschrift*, 41, págs. 498-524. Traducción al inglés.
- Hassel, A. y Ebbinghaus, B. (2000), "Concerted reforms: linking wage formation and social policy in Europe", *Conference paper, 12th International Conference of Europeanists*, Chicago, 30 marzo – 1 abril.
- Honohan, P. (1999), "Fiscal adjustment and disinflation in Ireland: setting the macro basis of economic recovery and expansion", en F. Barry (ed.), *Understanding Ireland's economic growth*, St. Martin's Press, Nueva York.
- ILO (1994), "Freedom of association and collective bargaining", Ginebra.
- ILO (1996), "Conclusions concerning tripartite consultation at the national level on economic and social policy", Ginebra.
- ILO (1999), "Decent work: report of the Director-General", Ginebra.
- ILO (2000), "Organization, bargaining and dialogue in a globalized world", Ginebra.
- International Institute of Labour Studies, (2000), "The role of civil society in promoting decent work: Lessons from innovative partnerships in Ireland, New Zealand and South Africa", ILS, Ginebra.
- Mac Sharry, R. y White, P. (2000), "The making of the celtic tiger", Mercier Press, Dublin.
- Martin, B. (ed) (1990), "Governance and generalised exchange", Frankfurt am Main.
- Mbongo, K. (2000), "The case of South Africa", en *The role of civil society in promoting decent work: lessons from innovative partnerships in Ireland, New Zealand and South Africa*, ILS, Ginebra.
- Molina, O. and Rhodes, M. (2002): "Corporatism: the past, present and future of a concept", *Annual Review of Political Science*, 5, págs. 305-331.
- Murphy, A. E. (2000), "The 'celtic tiger' – an analysis of Ireland's economic growth performance", *European University Institute Working Paper*, 2000, 16.
- NESC (1986), "A strategy for development, 1986-1990", Dublin.
- NESC (1993), "A strategy for competitiveness, growth and employment", Dublin.
- NESC (1996), "Strategy into the 21st century", Dublin.
- O'Donnell, R. y O'Reardon, C. (1997), "Ireland's experiment in social partnership". En Fajertag, G., y Pochet, P., (eds.), *Social Pacts in Europe-New Dynamics*, Bruselas.
- O'Donnell, R. y O'Reardon, C. (2000), "Social partnership in Ireland's economic transformation". En Fajertag, G., y Pochet, P., (eds.), *Social Pacts in Europe-New Dynamics*, Bruselas.
- O'Donovan, P. (2000), "The case of Ireland", en *The role of civil society in promoting decent work: lessons from innovative partnerships in Ireland, New Zealand and South Africa*, ILS, Ginebra.
- Persson, T. y Tabellini, G. (1990), "Economic policy, credibility and politics", *Centre for Economic Policy Research*, London.
- Pizzuto, A. (2006), "Social Pacts in Europe", *Bank of Valletta Review*, 33, Spring.
- Pochet, P. (ed.) (1999), "Economic and monetary union and collective bargaining in Europe", P.I.E./Peter Lang, Brussels.
- Powell, B. (2003), "Economic freedom and growth: the case of the Celtic Tiger", *Cato Journal*, 22, 3.
- Regini, M. (1995), "Uncertain boundaries: The social and political construction of European economies", Cambridge University Press, New York.
- Roche, W. K. (1997), "Pay determination, the state and the politics of industrial relations", en Murphy, T., y Roche, W.K., (eds.), *Irish industrial relations in practice*. Revised and expanded edition, Oak Tree Press, Dublin.
- Roche, W. K. y Geary, J.F. (2000), "Multinationals and industrial relations practices", en Murphy, T., y Roche, W.K., (eds.), *Irish industrial relations in practice*. Revised and expanded edition, Oak Tree Press, Dublin.
- Roche, W. K. (2007), "Social partnerships in Ireland and New Social Pacts", *Industrial Relations*, 46, 3, págs. 395-425.
- Rhodes, M. (2001), "The political economy of Social Pacts: 'competitive corporatism' and European welfare reform", en P. Pierson (ed.), *The New Politics of the Welfare State*, Oxford University Press, págs. 165-196, Oxford.
- Taoiseach, (1987), "Programme for National Recovery", Stationery Office, Dublin.

- Taoiseach (1991), “Programme for Economic and Social Progress”, Stationery Office, Dublin.
- Taoiseach (1994), “Programme for Competitiveness and Work”, Stationery Office, Dublin.
- Taoiseach (1996), “Partnership 2000 for Inclusion, Employment and Competitiveness”, Stationery Office, Dublin.
- Taoiseach (2000), “Programme for Prosperity and Fairness”, The Stationery Office, Dublin.
- Teague, P. y Murphy, M. C. (2004), “Social partnership and local development in Ireland: the limits to deliberation”, *ILLS Discussion paper* 156.
- Travers, J. (2000), “The evolution of economic policies in Ireland – The underlying reasons for the high economic growth rates of the 1990s”, Forfas, Dublin.
- Sabel, C. F. (1996), “Ireland: local partnerships and social innovation”, OÉCD, París.
- Schmitter, P. C. y Grote, J. R. (1997), “The corporatist sisyphus: past, present and future”, *European University Institute Working Paper*, SPS, 97, 4.
- Siegel, N. (2003), “Assessing the effects of Social Pacts –with a special focus on the German case”, University of Heidelberg, Institute of Political Science, Heidelberg.
- Visser, J. y Hemerijck, A. (1997), “A Dutch Miracle – Job growth, welfare reform and corporatism in the Netherlands”, Amsterdam University Press, Amsterdam.
- Walsh, J., Craig, S. y McCafferty, D. (1998), “Local partnerships for social inclusion?”, Oak Tree Press, Dublin.
- Wiekenkamp, N. (2006), “Development of Dutch social pacts between 1997-2005: the case of early retirement”, documento presentado en la Conferencia “Gobierno del trabajo y el bienestar en la Europa ampliada”, Universidad de Wisconsin, Wisconsin.
- ⁶ Ghai, (2002), pág. 29.
- ⁷ Ghai, (2002), pág. 29.
- ⁸ Pizzutto, (2006), pág. 50.
- ⁹ Ahlquist, (2007), pág. 1.
- ¹⁰ Fajertag y Pochet (2000), pág. 11; Hazle (2000), pág. 500.
- ¹¹ ILO, (2000), pág. 27.
- ¹² Ahlquist, (2007), pág. 12.
- ¹³ Ver Hazle, A. y Ebbinghaus, B. (2000); y Goetschy, J. (2000).
- ¹⁴ Ver Hazle, A. y Ebbinghaus, B. (2000).
- ¹⁵ Ver Ebbinghaus y Hassel (2000); Visser y Hemmerijck (1997); y Rhodes (2001).
- ¹⁶ Ver Hamann K. y Kelly J. (2007).
- ¹⁷ Ver Schmitter P. C. y Grote J. R. (1997); Fajertag G. y Pochet P. (1997); y Rhodes M. (2001).
- ¹⁸ Ver Fontaine N. (2000).
- ¹⁹ Ver Donaghey J. y Teague P. (2005).
- ²⁰ Ver Rhodes (2001).
- ²¹ Ver Molina y Rhodes (2002); y Ebbinghaus (2004).
- ²² Ver Schmitter y Grote (1997).
- ²³ Ver Rhodes (2001) or Visser y Hemerijck (1997).
- ²⁴ Ver Fajertag G. y Pochet P. (1997).
- ²⁵ La cantidad de pactos sociales se muestra entre paréntesis: Austria (1), Bélgica (5), República Checa (1), Finlandia (8), Irlanda (6), Italia (6), Lituania (1), Holanda (6), Polonia (2), Portugal (10), Eslovenia (3) y España (6).
- ²⁶ Ver Baccaro y Simoni (2004).
- ²⁷ Ver Barry (1999); Barry et al. (1999); y Murphy (2000).
- ²⁸ Ver Fitzgerald (2000).
- ²⁹ Ver NESG (1986), (1993), (1996); O’Donnell and O’Reardon (1997), (2000); Mac Sharry and White (2000); Auer (2000). De hecho, Fitzgerald y Girvin destacan el resultado de una encuesta realizada a irlandeses en 1999, donde el 78 % de los encuestados reconoció que el Pacto Social había sido importante para el éxito económico de Irlanda. Ver Fitzgerald, R., y Girvin B. (2000), pág. 283.
- ³⁰ Ver Honohan, P. (1999).
- ³¹ Irlanda importaba, a principios de la década del setenta, más del 70% de sus requerimientos energéticos –por lo que era una economía altamente dependiente del petróleo.
- ³² Ver Taoiseach (1987).
- ³³ En inglés, Programme for National Recovery, implementado en 1987. Ver: <http://www.taoiseach.gov.ie/index.asp?locID=393&docID=1691>
- ³⁴ En inglés, National Economic Social Council.
- ³⁵ Ver O’Donnell y O’Reardon (1996).
- ³⁶ En esta ocasión, los empleadores y, en cierta medida, el gobierno, entendían el problema del desempleo como consecuencia de excesivas demandas salariales que disminuían la competitividad del sector externo en los mercados internacionales. Por su parte, los sindicatos entendían al desempleo como

¹ Central General de Trabajadores.

² Ver Diario La Nación, Miércoles 23 de enero de 2008, pág. 5.

³ Ghai, (2002), págs. 27-30.

⁴ Organización Internacional del Trabajo. En inglés ILO.

⁵ Ver ILO, (1994); ILO, (1996); ILO, (1999).

el resultado de una insuficiente demanda doméstica, que debía ser combativa mediante creación de empleo público. Ver Roche (1997), pág. 189.

³⁷ En inglés, Irish Congress of Trade Unions.

³⁸ Ver Forfás Annual Report 2005 (2005).

³⁹ Baccaro y Simoni (2004), pág. 1.

⁴⁰ Ver Powell B. (2003).

⁴¹ En inglés, Programme for Economic and Social Progress, implementado en 1990. Ver: <http://www.taoiseach.gov.ie/index.asp?locID=393&docID=1689>

⁴² En inglés, Programme for Competitiveness and Work, implementado en 1994. Ver: <http://www.taoiseach.gov.ie/index.asp?locID=393&docID=1690>

⁴³ En inglés, Partnership 2000 for Inclusion, Employment & Competitiveness, implementado en 1997. Ver: <http://www.taoiseach.gov.ie/index.asp?docID=217>

⁴⁴ Ver Roche (1997); y Hardiman (1988).

⁴⁵ Ver Sabel (1996); y Walsh et.al (1998).

⁴⁶ Ver Taoiseach (1994).

⁴⁷ Ver Taoiseach (1996).

⁴⁸ Ver Roche y Geary (2000).

⁴⁹ Ver O'Donnell y O'Reardon (2000).

⁵⁰ El Tratado de Maastricht exigía a sus miembros mantener déficit fiscales menores al 3% del PBI y fijar una meta del 60% en su relación deuda/PBI.

⁵¹ Ver Taoiseach (2000).

⁵² En inglés, Programme for Prosperity and Fairness, implementado en 2000; y Sustaining Progress, implementado en 2003. Ver: <http://www.taoiseach.gov.ie/index.asp?docID=265> y <http://www.taoiseach.gov.ie/index.asp?docID=1424>. Para el pacto implementado en 2006, ver: <http://www.rte.ie/news/2006/0615/partnership.html>

⁵³ Ver Travers J. (2000).

⁵⁴ O'Donovan (2000), págs. 2-5.

⁵⁵ Ver Persson T. y Tabellini G. (1990).

⁵⁶ Ver Marin B. (1990).

⁵⁷ Ver Siegel N. (2003).

⁵⁸ Ver Hamman y Kelly (2007).

⁵⁹ Ver Regini (1995).

⁶⁰ Argumentan que los partidos y los gobiernos serán más propensos a ofrecer pactos bajo las siguientes condiciones: a) cuando políticas potencialmente impopulares son necesarias; b) cuando el partido gobernante enfrenta presiones electorales en la forma de creciente volatilidad electoral, creciente competición de otros partidos o la inestabilidad gubernamental que surge de administraciones minoritarias o inestables, débiles; c) cuando parece probable que incurrirán en pesados costos electorales al imple-

mentar unilateralmente algunas de sus políticas; y, d) cuando hay probabilidad de que los pactos aumenten la legitimidad y popularidad de sus políticas y ayude a desviar la culpa de los costos entre los *social partners*.

⁶¹ De acuerdo a Baccaro y Simoni, a través de un análisis de las tendencias de salarios y productividad, el pacto social en Irlanda alteró el proceso de formación salarial. Los aumentos de salarios en la economía quedaron asociados a las ganancias de productividad de las fracciones más tradicionales, trabajo-intensivas y con mayor grado de afiliación sindical del sector manufacturero. De esta manera se logró fuerte competitividad de costos en los sectores de la industria donde hubo importantes aumentos de productividad (generalmente multinacionales o ligadas al sector externo), dado que los aumentos de salarios siguieron los del resto de la economía. Ver Baccaro y Simoni (2004).

⁶² El perfil distributivo de las políticas salariales parece ser más importante que las estructuras organizacionales para explicar el cumplimiento con las previsiones centralizadas. El hecho de que estas políticas salariales centralizadas fueron neutrales desde el punto de vista distributivo, a diferencia de fases previas de acuerdos a nivel nacional, contribuyó a evitar una fuente de potencial inestabilidad en Irlanda. Esto se debió a los efectos redistributivos del sistema impositivo y de bienestar social, y a los favorables desarrollos en materia de participación de la fuerza laboral. Cabe destacar, sin embargo, que el pacto social no fue capaz de contrarrestar la creciente desigualdad, aunque logró que el sector más bajo de la distribución del ingreso no cayera muy por debajo de la mediana.

⁶³ Mbongo (2000), págs. 10-13. Mbongo destaca que la experiencia de la década del ochenta en Sudáfrica ha significado que la incorporación de la sociedad civil cumpliera un rol clave para alcanzar las metas de crecimiento económico y equidad social. Es más, este hecho aumentó a su vez la necesidad de diálogo social. En Sudáfrica existen acuerdos innovadores en varias formas, donde la sociedad civil y las organizaciones no gubernamentales han participado en la definición de la agenda para la transformación, el contenido y la estrategia de las políticas necesarias y el proceso de implementación. En la era post-apartheid el NEDLAC, ha fortalecido el diálogo social.

⁶⁴ O'Donovan (2000), págs. 2-5.

⁶⁵ Mbongo (2000), págs. 10-13.

⁶⁶ Ver O'Donovan (2000).

El bien común en la sociedad posmoderna: propuestas para la acción político-económica*

STEFANO ZAMAGNI

Revista Cultura Económica
Año XXV • Nº 70 • Diciembre 2007: 23-43

1. Introducción y motivación

Que la categoría del bien común viva hoy una situación de crisis –es decir, de transición– es algo muy sabido y ampliamente confirmado por una multiplicidad de señales. Una de ellas –por cierto no menor– es la doble confusión en continuo aumento que se hace, por un lado, entre el bien común y el bien total y, por otro, entre el bien común y el interés general. Como aclara el Documento Preparatorio de la 45ª Semana Social, en los números 17 y 19, mientras el bien total es la suma de los bienes individuales, el bien común es más bien el producto de los mismos. Esto significa que el bien común es algo indivisible, porque solamente en su unidad es posible conseguirlo; tal como sucede en un producto de factores la anulación de sólo uno de éstos, anula todo el producto. Siendo común, el bien común no atañe a la persona tomada singularmente, sino en relación con otras personas. El bien común es, por lo tanto, el bien de la relación misma entre personas, teniendo presente que la relación de las personas se entiende como bien para todos aquellos que participan en la relación. Comprendemos entonces la profunda diferencia con el bien total: en este último no intervienen las relaciones entre personas y, por consiguiente, tampoco intervienen los bienes relacionales, cuya relevancia a los fines del progreso civil y moral de nuestra sociedad, es ampliamente conocida. También está difundida en el léxico político y económico actual, la confusión entre el bien común y el interés general, como si los sustantivos

‘bien’ e ‘interés’, por un lado, y los adjetivos ‘común’ y ‘general’, por el otro, fuesen sinónimos. Sin embargo, lo general se contrapone a lo particular mientras lo común se contrapone a lo propio. En el bien común, el bien del que cada uno hace uso no puede ser separado del uso que hacen los demás. Sobre la diferencia entre los conceptos de bien y de interés ni siquiera hace falta hacer mención, ya que ésta es muy clara.

¿Cómo se origina esta situación de crisis? Por un lado, por el giro individualista que la cultura occidental ha iniciado debido a muchos motivos, desde hace ya tiempo. Es claro que en el horizonte del individualismo (axiológico) no haya lugar para la noción de bien común. Por otro lado, por el pleno despliegue del pluralismo contemporáneo. Al faltar una ética común, se ha producido una apertura de la multiplicación de las diferencias en los intereses, en las preferencias y en la concepción misma del bien. Ocurre entonces que, aunque se compartan los mismos valores fundamentales, se registran amplias diferencias en el modo de interpretarlos y sobre todo en su puesta en práctica. También en el lenguaje popular, en lo que se habla, se suceden agregación de preferencias y procedimientos de negociación de los intereses que entran en conflicto. Pero el bien común es el bien propio de la vida en común y de las relaciones significativas entre las personas. Es común lo que no es sólo propio –esto sucede con el bien privado– ni lo que es de todos indistintamente, esto sucede con el bien público. En su *Vida Activa*, Hannah Arendt escribe que común “es el mundo mismo en cuanto es común

a todos y distinto del espacio que cada uno de nosotros ocupa en manera privada”. De modo tal que, común es el lugar de las relaciones interpersonales.

Una prueba significativa de las implicancias profundas del vuelco individualista es que allí donde la noción de bien común ha resistido –*in primis*, la Doctrina Social de la Iglesia– ha sido sometida a un cierto reduccionismo. Por ejemplo, en el n. 74 de la *Gaudium et Spes*, el bien común se define como “el conjunto de aquellas condiciones de la vida social que permiten, ya sea a la colectividad como así también a sus miembros, alcanzar la propia perfección más plena y rápidamente” (n. 26). Como se ve, el bien común no es un fin en sí mismo, sino sólo un instrumento para el bien del individuo o para los grupos de individuos. Muy oportunamente el *Compendio de la Doctrina Social de la Iglesia*, publicado en el año 2004, aclara este concepto cuando escribe: “El bien común no consiste en la simple suma de los bienes particulares de cada sujeto del cuerpo social. Siendo de todos y de cada uno es y permanece común, porque es indivisible y porque sólo juntos es posible alcanzarlo, acrecentarlo y custodiarlo. [...] Ninguna forma expresiva de la sociabilidad –desde la familia, pasando por el grupo social intermedio, la asociación, la empresa de carácter económico, la ciudad, la región, el Estado, hasta la misma comunidad de los pueblos y de las Naciones– puede eludir la cuestión acerca del propio bien común, que es *constitutivo* de su significado y auténtica *razón de ser* de su misma subsistencia” (Nn.164-65; cursiva agregada). Como se puede notar, esta definición no sólo recalca con fuerza la originalidad del bien común –del cual procede su indivisibilidad– sino que indica el camino para su realización. En particular, “[En el Estado democrático], aquellos a quienes les compete la responsabilidad de gobierno deben poder interpretar el bien común de su propio país, no sólo según la orientación de las mayorías, sino desde la perspectiva del bien efectivo de todos los miembros de la comunidad civil, incluidos también los grupos minoritarios” (n. 169). El Estado, por lo tanto, interpreta y no determina, ni sanciona qué es el bien común, porque el Estado es “expresión de la socie-

dad civil” (n. 168) y no viceversa, como quisieran las varias versiones del Estado ético.

Es interesante mencionar aquí el pensamiento de Antonio Rosmini. Después de haber definido el bien común como fin de la sociedad civil, el célebre teólogo y filósofo escribe: “El bien común es el bien de todos los individuos que componen el cuerpo social y que son sujetos de derecho; el bien público, en cambio, es el bien del cuerpo social tomado en su conjunto, o sea, tomado según el modo de ver de algunos, en su organización”. En el lenguaje contemporáneo, el bien público, del cual habla Rosmini, corresponde al bien colectivo, es decir al bien indistinto de la sociedad –como sugiere el comunitarismo–, mientras que el bien común es el bien de las personas que viven y que se constituyen en sociedad. (En julio de 2004, se fundó la “Universidad del Bien Común” surgida de las iniciativas promovidas por el Comité Mundial del Agua. Pero cualquiera que leyese el documento constitutivo de tal Universidad comprendería que se trataba del bien colectivo y no del bien común).

Habiendo aclarado esto, ¿podemos emplear todavía con fines prácticos, la idea del bien común? Para demostrar y explicar que dicho principio (que es uno de los cuatro pilares que sostienen la Doctrina Social de la Iglesia) no es una abstracción o peor aún, una expresión retórica que cada tanto viene invocada según el interés de uno u otro sector político o grupo de poder, es indispensable indicar cuáles son las formas concretas que hoy puede asumir la concepción del bien común. Aristóteles (*Ética Nichomachea*, VI) nos recuerda que la virtud “es una disposición que produce elecciones”. No se es virtuoso por hablar o respetar las reglas solamente. Se necesita además realizar obras y esforzarse para que esas mismas reglas sean buenas. Y ésta es una tarea que nos compete a todos, y en particular le concierne a los católicos que quieren vivir con responsabilidad su ciudadanía. La imagen de un ‘país ajeno’ –para usar la expresión del arzobispo Bagnasco, en el reciente Concilio permanente de la CEI– está hoy ante los ojos de todos. La tentación de la ‘antipolítica’, que cunde y se difunde por todo el país, se nutre de aquellas que Spinoza llamaba las ‘pasiones

tristes'. No se trata de la tristeza, del llanto o del sufrimiento, sino de la impotencia, de la desilusión, de la fragmentación. Este tipo de tristeza es la que frena el empuje vital del cual serían capaces muchas personas, en forma individual o colectiva, en nuestro país¹. Y es siempre esta tristeza la que genera melancolía, esa condición producida en las conciencias individuales debido al contraste entre la experiencia y la expectativa. Los católicos en Italia no pueden asistir pasivos y resignados a tal espectáculo.

Más adelante trataré de indicar algunas líneas de participación, en el ámbito socioeconómico, donde la categoría de bien común es capaz de expresar toda su importancia. Para comodidad de la exposición, agruparé tales propuestas en torno a tres palabras clave: persona, democracia y fraternidad.

Una observación preliminar. Si el siglo XV ha sido el siglo del primer Humanismo, un evento exquisitamente italiano, el siglo XXI, desde sus inicios expresa con fuerza la exigencia de arribar a un nuevo Humanismo. Entonces fue la transición del feudalismo a la modernidad el factor decisivo para empujar en esa dirección. Hoy es también una época igualmente radical –el pasaje de la sociedad industrial a la ‘post industrial’, o bien de la modernidad a la posmodernidad–, para hacernos comprender la urgencia de un nuevo Humanismo. Globalización, ‘financierización’ de la economía, nuevas tecnologías, cuestiones migratorias, aumento de las desigualdades sociales, conflictos de identidad, cuestiones ambientales y deuda internacional son solamente algunas de las palabras que nos hablan del actual ‘malestar de la civilización’ –para evocar un célebre ensayo de Sigmund Freud. Frente a los nuevos desafíos no servirá la mera actualización de las viejas categorías de pensamiento o el simple recurso a las más refinadas técnicas de decisión colectiva. Se requiere intentar caminos distintos: después de todo, éste es el deber primario del movimiento católico hoy, el cual debe redescubrir la urgencia de realizar obras y no simplemente actividades. Porque como ha escrito Aristóteles: “Cada arte persigue un cierto fin, pero se hace evidente que hay diferencias entre los fines: algunos son acti-

vidades; otros son obras que están más allá de aquellas”.

2. La cuestión antropológica como nueva cuestión social

Empiezo con la primera palabra clave: la persona humana. Mientras el personalismo filosófico del siglo XX –de Mounier, Maritain, Ricoeur, para ubicarnos– ha servido para contrastar las graves degeneraciones del concepto de persona a causa de las catástrofes del nazismo, el fascismo y el comunismo, no han tenido que defender la noción misma de persona humana. El neopersonalismo del cual hoy tenemos necesidad, debe saber recoger el desafío de quien niega que todos los individuos sean también personas. El argumento de algunos conocidos bioéticos como P. Singer y T. Engelhardt, según el cual los neonatos con malformaciones sí serían individuos humanos pero no personas por no haber elaborado aún la autoconciencia o porque nunca podrán hacerlo debido a sus lesiones cerebrales, demanda la distinción entre humano y no humano: ¿qué es lo que distingue la vida humana de aquella no humana?, ¿cómo dialogar con culturas –como por ejemplo la china– que ni siquiera poseen el término persona y que no comprenden qué puede significar que la persona sea un ente individual en una relación necesaria, ontológica, con el otro?

Comprendemos por qué la cuestión biopolítica –en el sentido de M. Foucault– está hoy en el centro de las agendas políticas y en el debate cultural. El Movimiento Católico Italiano no puede sustraerse a la tarea de ofrecer respuestas a preguntas de este tipo si quiere ser una comunidad educadora y no un mero lugar de instrucción. El eje de la igualdad –que ha sido la bandera de las luchas que han distinguido al siglo XX– hoy se ha corrido desde la economía hacia la moral. Nace aquí la exigencia y la urgencia de afrontar el tema de la nueva laicidad. Para comprender el alcance del problema, conviene considerar las acciones que, después de la ruptura de la unidad religiosa occidental y de las guerras de religión, toman impulso en Europa; aquellos proyectos de separación entre la esfera pública y la esfera

privada que, desde la Revolución Francesa, constituyen la esencia de la secularización. Como es sabido, este término ha sido acuñado por Max Weber, aunque el principio que está en su base había sido precedentemente anticipado por John Stuart Mill, gran economista y filósofo inglés, aproximadamente en la mitad del siglo XIX.

La idea de base de la secularización es que la religión (y más en general, los sistemas de creencias individuales), debe ser confinada a la esfera de lo privado, es decir, no debe contaminar la esfera de lo público, que debe ser gobernada solamente por procesos de racionalización. El concepto de laicidad, que proviene de una posición de este tipo, nos dice que el Estado debe actuar con los instrumentos que tiene a su disposición, con el objetivo de evitar que ese contagio se materialice. De aquí la noción de laicidad como la ‘indiferencia’ del Estado frente a las varias opciones religiosas y, por lo tanto, la idea según la cual el criterio que debe guiar la acción del legislador tiene que ser del *etsi Deus non daretur* –cuya primera formulación fue hecha por Ugo Grozio.

Es bueno recordar que, en el mundo entero, sólo un continente –Europa– ha conocido un marcado proceso de secularización, luego del cual los individuos han sido ‘forzados’ a privatizar sus principios religiosos. Nada parecido ocurrió en los otros continentes. Tomemos el ejemplo de los Estados Unidos. Allí la religión, o mejor las religiones, han ocupado desde sus inicios la esfera pública, contribuyendo a forjar el *ethos* público que ha encontrado su más alta expresión en la Constitución. Esto explica por qué en los Estados Unidos el principio de laicidad, como lo entendemos nosotros los europeos, ni siquiera se comprende. El hecho es que la Revolución Americana es cualitativamente muy distinta de la Revolución Francesa, como lo ha descrito en modo magistral Hannah Arendt. De la primera se ha originado el principio de ‘neutralidad’ –que significa ‘imparcialidad’– del Estado hacia las religiones: el Estado no puede preferir una religión sobre otras, pero todas son, no sólo permitidas, sino incluso favorecidas en su expresividad y operatividad. De la segunda se ha originado, en cambio, el principio de ‘separación’ –que significa ‘in-

diferencia’– entre el Estado y las religiones, principio que excluye a las religiones de la construcción de la ética pública. (Esto explica por qué el Estado laico europeo debe crear sus escuelas laicas, sus hospitales laicos, y, en general, debe producir por sí mismo aquellos bienes meritorios que la ética laica juzga esencial que los ciudadanos consuman o tengan a su disposición).

¿Cuál es la *res nova* de la fase histórica actual? Que la “laicidad de la modernidad” hoy está en una crisis irreversible, desde el momento en que no se encuentra en condiciones de hacerse cargo de la realidad, vale decir, de dar respuestas creíbles a interrogantes de tipo: ¿cuál tendrá que ser la relación entre razón ética y razón económica?; ¿entre valores no negociables y derecho?; ¿qué respuestas dar a los desafíos del multiculturalismo?; ¿cómo sujetos que tienen concepciones de vida tan diversas pueden vivir en una sociedad política unitaria?; ¿cuáles son los elementos comunes de las diversas matrices culturales presentes en un mismo país, que deben entrar a formar parte de la llamada ‘razón pública’? Si no se tiene la intención de admitir, debido a motivos autoritarios, la tesis central de la versión del positivismo jurídico, según la cual *auctoritas non veritas facit legem*, es evidente que se debe plantear el problema de cómo hacer emerger y cómo hacer converger los contenidos de verdad presentes, incluso en distintos grados, entre los diferentes universos culturales. Como nos recuerda Benedicto XVI, una laicidad que no se abra a la trascendencia, que absolutice la razón, constituye un verdadero absolutismo de carácter integrista. Una laicidad tal termina cayendo en la dictadura del racionalismo.

Pues bien, es cuando nos ponemos frente a preguntas de este tipo, que se comprende por qué la secularización y la noción de laicidad que ella proponía, ya se han vuelto obsoletas, superadas por los hechos. En Europa, el Estado laico moderno ha podido practicar el separatismo, del cual hemos hablado anteriormente, porque todos los actores, en el momento en el cual ingresaban a la arena pública, tenían –creyentes y no creyentes– una común referencia de valores, la de la tradición judeo-cristiana. Como está indicado en el Documento Preparatorio, el

Estado laico moderno separa el pecado del delito, pero no olvida el Decálogo; propone orientaciones educativas o modelos familiares pero los obtiene –aunque no lo reconoce explícitamente– de la cultura cristiana.

La crisis actual se origina en que, bajo la presión de los nuevos fenómenos migratorios asociados a la realidad de la globalización, aquella referencia común a la matriz cultural cristiana se ha ido disolviendo paulatinamente, resultando en que el Estado laico moderno se ha quedado impotente frente a todo un conjunto de nuevos desafíos. Pretendiendo continuar aplicando el principio de separación en un contexto que no es más el de la modernidad, en el cual la referencia al Decálogo era cosa descontada, el Estado no puede hacer otra cosa que lo que hoy se está viendo para seguir autoproclamándose laico. Es decir: aquello que es técnicamente posible, el Estado debe permitirlo; lo que el individuo prefiere, la ley no debe prohibírselo, etc. Si el Estado es laico –se argumenta– también su legislación debe ser laica, o sea axiológicamente indiferente, dado que no hay un criterio que sea aceptado por todos para fijar un ordenamiento de valores sobre aquello que concierne al bien. De aquí surge la directiva de acción política, que acertadamente se resume en el *slogan* ‘prohibido prohibir’. Pero una posición de este tipo es claramente insostenible porque está colmada de efectos perversos. De hecho, para sostener la tesis según la cual la ley no puede distinguir entre opciones que tengan que ver con el bien –desde el momento en que, como exige el relativismo ético, no existe ontológicamente ninguna distinción entre las diversas morales que no sea puramente sintáctica– se necesitaría encontrar los principios políticos que prescindieran ellos mismos de cualquier referencia a valores; principios cuya justificación no requiriese ninguna apelación a las concepciones del bien que están en discusión. Ciertamente, esto es posible sólo con una condición: la de aceptar la reducción del accionar político a un accionar meramente procedimental.

Pero la visión puramente práctica de la democracia conduce a contradicciones pragmáticas que a la larga serán insostenibles. De hecho, la hipótesis de una realidad

social compuesta por personas que son ‘moralmente extranjeras’ –en el sentido de T. H. Engelhardt– y que interactúan solamente de acuerdo a las reglas del mercado, está destinada a toparse con el hecho de que el mantenimiento de las mismas reglas del intercambio de mercado depende, básicamente, del reconocimiento, por parte de todos, de los derechos de la persona humana. Sin este común reconocimiento, no sería ni siquiera posible definir y atribuir a las personas derechos de propiedad, ya que las reglas y los procedimientos durarían sólo pocos instantes. He aquí entonces por qué es simplemente ilusoria –para no añadir otras cosas– la propuesta, de un ‘liberalismo’ en materia de valores y de un intervencionismo estatal en el ámbito social y económico. No se puede ser defensor al mismo tiempo de un liberalismo ético y de un solidarismo socio-económico.

A la luz de lo antedicho, se llega a comprender por qué hoy se habla cada vez más de ‘post secularismo’, término acuñado por Peter Berger en el año 1999, en su ensayo “The de-secularization of the world”. Somos testigos de una revisión profunda de la relación entre política y religión y, por consiguiente, de una nueva definición del concepto de laicidad hasta ahora en uso. Veamos las etapas principales.

El primer paso ha sido la toma de conciencia de que la distinción entre lo público y lo privado, hoy, no significa esencialmente nada. Más bien, la distinción importante es aquella entre ‘esfera pública’ y ‘esfera política’, como últimamente John Rawls (“The idea of public reason revisited”, 1997), Jürgen Habermas, A. Seligman y muchos otros han admitido con mucho coraje y honestidad. ¿Qué es la esfera pública? Es aquel amplio campo de acción de actividades humanas donde se cultivan y se confrontan los valores fundamentales de lo humano, aquellos valores que interesan a todo hombre en cuanto tal. La esfera política, en cambio, abarca todas las actividades humanas que por estar orientadas a una decisión en común, postulan lo común, o sea, alguna forma de acuerdo y de entendimiento entre aquellos que son portadores de puntos de vista y concepciones disímiles de la verdad y del bien.

El segundo paso, consecuente del prime-

ro, es que el discurso y la perspectiva religiosa, en cuanto conciernen a lo humano, forman parte por derecho de la esfera pública. Todo lo contrario, por lo tanto, del principio de separación. La razón pública no puede prescindir del aporte del discurso religioso. Lo que ayuda a explicar por qué la relación entre fe y cultura está viviendo, también en nuestro país, una nueva estación.

El tercer paso, el decisivo, es la toma de conciencia de que la ‘vieja’ laicidad –aquella de la modernidad– viola, en modo esencial, el principio de igualdad entre los ciudadanos. De esto se trata. Si se pretende que en la esfera pública se expresen solamente razones no religiosas, los ciudadanos que libremente eligen vivir hasta el fondo su fe deben afrontar una carga mayor para participar en el proceso democrático respecto de la que debe afrontar un no creyente. Como observa A. Ferrara, si la única moneda de curso legal en el espacio público está constituida por razones laicas (en el viejo sentido), entonces es evidente que no todos los ciudadanos se encuentran en un plano de igualdad, desde el momento en que al creyente se le pide que haga un camino hermenéutico más largo para presentar razones en la esfera pública. Lo que representaría una flagrante violación del proclamado principio de justicia, verdadero pilar del pensamiento laico.

Entonces, ¿qué propuesta, que sea positiva, se puede presentar? Rawls y Habermas, aunque desde ángulos distintos y con diversas intenciones, presentan una propuesta que considero apropiada y digna de atención. Los ciudadanos pueden llevar sus convicciones religiosas al espacio público en cualquier momento y sin ninguna restricción, sin deber soportar ‘costos’ para obtener permisos. Sin embargo, cuando se llega a la esfera política, es decir, en el momento en el cual se trata de deliberar sobre el texto de una ley, el creyente debe agregar a sus razones religiosas otras razones, para que puedan ser entendidas por el no creyente. Y viceversa, el portador de un credo inmanentista y hasta el ateo, cuando se trata de legislar, debe proveer razones que puedan ser entendidas por las personas que no compartan su misma ideología. La clave

de la ‘nueva laicidad’ está en esto: el Estado se ubica en forma equidistante en relación a todas las argumentaciones, cualquiera sea su punto de partida, religioso u otro.

Vamos a poner en evidencia una consecuencia práctica de este principio. La tesis, citada frecuentemente en el reciente debate italiano en materia de bioética, según la cual el conceder el derecho de abortar (o de efectuar manipulaciones embrionales) no significa obligar a todos a utilizarlo y que, por lo tanto, los católicos no debieran impedir la aprobación de las leyes de este tipo, es una tesis que viola el principio de igualdad, como fue explicado más arriba. Ella de hecho privaría a los católicos de cualquier influencia en la esfera política, desde el momento en que no les permitiría a ellos traducir las razones basadas en su fe en razones políticas. La laicidad de la posmodernidad no puede aceptar tales formas de discriminación.

¿Qué implicancias de orden práctico para el mundo católico se derivan de la perspectiva recién esbozada? Me limito a indicar dos. Cuando el discurso religioso ingresa en la esfera pública debe no sólo responder a las eventuales críticas, sino que además debe argumentar y proveer razones sosteniendo sus propias peticiones, razones que deben poder ser entendidas –aunque no necesariamente compartidas– por los ‘otros’. Y ésta no es una tarea fácil; el mundo católico italiano no está suficientemente preparado para ella. Y se entiende el porqué. Mientras el discurso religioso estaba relegado a la esfera privada, no había necesidad de elaborar razones o argumentaciones para los demás. Para aquellos que comparten la misma fe existen la teología y la pastoral. Pero cuando debo entrar en el *agora* de la *polis* y confrontarme con aquel que no es creyente, no puedo sustraerme al deber de proporcionar razones. En este plano, los católicos están bastante atrasados. Una excepción notable que confirma la regla ha sido la experiencia del Comité “Ciencia y Vida”, constituido para el referéndum de junio de 2005. Los católicos que en este caso se empeñaron al máximo, no se limitaron a afirmar sus propios principios fundamentales sobre la materia objeto de referéndum, sino que, además, supieron proveer razones de peso, de

las cuales se derivaron precisas directivas de acción. Y ganaron porque supieron convencer también a muchos no creyentes.

La segunda implicancia se refiere a las amenazas que, por lo menos potencialmente, podrían ocultarse entre los pliegues de los varios intentos con los cuales los cristianos crearon los acuerdos necesarios para legislar en la esfera política. El riesgo es doble. Por un lado, el del isomorfismo cultural, un peligro que es especialmente evidente en el diálogo con el liberalismo filosófico. Esto porque el pensamiento liberal no es, *prima facie*, antagónico a la visión cristiana de la persona y de la historia, el peligro es el de perder de vista que la interpretación liberal de la libertad, en cuanto prescinde de la naturaleza relacional de la subjetividad humana, es una interpretación demasiado débil para el cristianismo, el cual no puede ciertamente contentarse con reducir la libertad a la sola libertad de elección, entendida en sentido individualista. Por otro lado, se corre el riesgo de la captura, de la reducción del cristianismo a una útil tradición generadora de convenientes normas sociales de comportamiento. Este es el riesgo que se corre todas las veces en las cuales los cristianos aceptan confrontarse solamente con aquellos sectores de la cultura ‘laica’ dispuestos a acoger instrumentalmente la función social de la religión.

3. De la democracia representativa a la democracia deliberativa: el rol de la sociedad civil organizada

La segunda palabra clave a la que antes hice referencia, es la palabra democracia. Y es gracias al principio democrático que se pudo conjugar, sobre todo durante el siglo XX, la libertad y la justicia social. Un fragmento del filósofo francés Henri Bergson expresa la idea en forma eficaz: “La democracia es así: proclama la libertad, reivindica la igualdad y reconcilia a estas dos hermanas enemigas recordándoles que son hermanas”. En realidad, tomados individualmente, los principios de libertad y de igualdad parecen ser enemigos; es sólo el principio democrático el que los hace marchar juntos.

¿Cuál es el problema de hoy? Que el modelo de la democracia representativa –cuyos méritos históricos están fuera de duda– ya no es capaz de sostener instituciones políticas que puedan asegurar una ecuánime distribución de los frutos del desarrollo y dilatar los espacios de libertad de los ciudadanos. Tratemos de aclararlo. Tres son las características esenciales del modelo elitista-competitivo elaborado por Max Weber y Joseph Schumpeter. En primer lugar, la democracia es principalmente un método de selección de una elite que por ser experta es capaz de tomar las decisiones que las circunstancias requieran. La democracia es entonces el procedimiento a utilizar para seleccionar dentro de la sociedad a aquellos que sean capaces de tomar decisiones, toda vez que sea necesario dentro del cuerpo político. La segunda característica es la obstaculización de los excesos de poder de la *leadership* política. Debido a que el riesgo de degeneración y de abuso de autoridad no puede ser siempre evitado, es oportuno introducir ‘granitos de arena’ en los engranajes del poder. ¿Y qué mejor modo para conseguir dicho resultado que el de hacer soplar sobre los partidos políticos el viento de la competencia? La tercera característica, finalmente, es que el modelo en cuestión se califica por su orientación hacia el crecimiento económico y al progreso de la sociedad. Nótese la analogía: como en la arena del mercado, las reglas de la competencia económica sirven para asegurar una eficiente asignación de los recursos y, por lo tanto, la más alta tasa de desarrollo posible. Así, del mismo modo, en la esfera política los partidos compiten entre ellos para vencer en las elecciones maximizando sus respectivos consensos; y las reglas de la competencia electoral deben ser tales que impidan la formación de grumos de poder que puedan favorecer a uno u otro entre los contendientes. En definitiva, la idea de base del modelo es que las empresas administran los mercados y que los gobiernos regulan las empresas: por otra parte, burocracias de distinto tipo gestionan la administración pública y el gobierno las controla y regula. Por lo tanto, es a la esfera política que se le demanda el trazado del sendero a seguir por la sociedad entera.

Notables han sido los resultados positivos que este modelo de democracia –con sus múltiples variantes nacionales– ha permitido obtener después de la segunda posguerra. Pero los cambios epocales, de los cuales se ha hablado al inicio, lo han vuelto inadecuado e incapaz de afrontar los nuevos desafíos. La democracia deliberativa, en cambio, nos muestra que puede estar a la altura de la situación. La razón, básicamente, es que para dicho modelo no es admisible que el bienestar –el ‘estar bien’ de los marginados y de los que se encuentran en desventaja–, dependa, según las circunstancias, del ‘estado benevolente’ o de las instituciones del ‘capitalismo compasivo’. Más bien, esto debería ser el resultado de estrategias de inclusión en el circuito de la producción –y no de la redistribución– de la riqueza.

Como se sabe, tres son las características esenciales del método deliberativo. Primero, la deliberación se relaciona con las cosas que están en nuestro poder. (Como enseñaba Aristóteles, no deliberamos sobre la luna o sobre el sol). Por lo tanto, no todo discurso es una deliberación, la cual es, en cambio, un discurso que apunta a la decisión. Segundo, la deliberación es un método para buscar la verdad práctica y, por lo tanto, es incompatible con el escepticismo moral. En este sentido, la democracia deliberativa no puede ser una pura técnica sin valores; no puede reducirse a un mero procedimiento para tomar decisiones. Tercero, el proceso deliberativo postula la posibilidad de la autocorrección y, por lo tanto, que cada parte llamada en causa admita, *ab imis*, la posibilidad de cambiar las propias preferencias y las propias opiniones a la luz de las razones aducidas por la otra parte. Esto implica que no es compatible con el método deliberativo la posición de quien, en nombre de la ideología o de intereses de parte, se declara impermeable a las razones de los otros. Y es por esta razón que la deliberación es un método esencialmente comunicativo.

Ciertamente no son pocos los nudos teóricos y prácticos que deben desatarse para que el modelo de democracia deliberativa pueda constituir una alternativa plenamente aceptable respecto de la que existe hoy. No hay dudas de que la concepción deliberativa de democracia sea hoy el método que

mejor que otros pueda afrontar los problemas del desarrollo y del progreso de nuestros países. Esto es así, mientras se pueda pensar en la política como una actividad que no se basa sólo en el compromiso y en la inevitable tasa de corrupción que siempre la acompaña, sino también en los fines de la convivencia misma y del vivir en comunidad. Además, es también la vía más eficaz para contrastar la invasión de lo ‘político’ (en el sentido de Hobbes) y, por lo tanto, ayuda a relanzar el rol de lo civil. Esto hace que el espacio público, deje de ser peligrosamente identificado con el espacio estatal.

En el discurso del Convenio de la COMECE, recordando los cincuenta años de la firma del Tratado de Roma, el 24 de marzo de 2007, Benedicto XVI reafirmó con fuerza que la democracia no se contraponen a los valores absolutos. De otro modo, se terminaría por “defender la idea de que la comparación entre los bienes es el único medio para el discernimiento moral y que el bien común es sinónimo de consenso. En realidad, si el consenso puede constituir un legítimo equilibrio de intereses particulares diversos, se transforma en mal común toda vez que implica acuerdos lesivos a la naturaleza del hombre”. Esto equivale a decir que la mediación democrática no puede limitarse a mediar entre posiciones diversas sin referencia a su verdad. Tratemos de profundizar un momento esta cuestión.

El principio democrático –como se sabe– se sostiene sobre dos columnas fundamentales. Por un lado, que todos aquellos que directa o indirectamente se vean influenciados por una decisión política, puedan, en alguna medida, influenciar la decisión misma. Por otro lado, que aquellos que hayan adquirido por vía electoral el poder para tomar decisiones, sean considerados responsables por las consecuencias que produzcan, respondiendo electoralmente a los ciudadanos; es el llamado principio de imputabilidad personal del accionar político. Pues bien, la globalización va debilitando estas columnas, atenuando el fuerte vínculo, dentro de cada estado-nación, entre democracia e instituciones democráticas. La realidad de hoy, en efecto, nos presenta un cuadro en el cual encontramos sujetos capaces de crear normas vinculantes, también

erga omnes, pero que no poseen territorio y que no están sujetos por instituciones democráticas del tipo de aquellas a las que hasta ahora hemos estado habituados. El Estado Nacional ya no es más el único productor de normas jurídicas. Piénsese en sujetos como, por ejemplo, las empresas transnacionales que desde algunos años están construyendo la nueva *lex mercatoria*; las organizaciones transnacionales; las organizaciones no gubernamentales; las mismas organizaciones intergubernamentales, como la Unión Europea, que han asumido poderes supranacionales que no están contemplados en el derecho internacional y no están regulados por medio de su instrumento principal que es el tratado; los organismos interestatales como el WTO o el G8 que, si bien no tienen una legitimación democrática según los cánones elitista-competitivos, toman decisiones de gran importancia práctica.

Piénsese también en el nexo entre democracia competitiva y aquel fenómeno, tan ampliamente difundido en la praxis del accionar político, llamado “corto-placismo” (*short-termism*). Los partidos políticos predisponen su propia plataforma electoral pensando en las elecciones sucesivas y no en los intereses de las futuras generaciones. Y ésta, de hecho, es la estrategia a seguir para vencer en la competencia electoral. Sin embargo, la política auténticamente democrática es la visión de los intereses en el largo plazo. La responsabilidad hacia las generaciones futuras es una cuestión que, sobre todo hoy, no puede ser eludida. La naturaleza de la mayor parte de los temas relevantes en los ámbitos, ya sean éstos sociales o económicos, es hoy tal que las decisiones que los gobiernos toman sobre la base de un horizonte temporal breve generan casi siempre efectos de largo plazo que repercuten sobre las generaciones futuras, a las cuales los gobiernos no responden electoralmente. (La segunda columna de la que se ha hablado más arriba, entonces se desmorona). Tomemos dos ejemplos. Si el gobierno de un pequeño país decide crear, por razones electorales, un paraíso fiscal en el cual se favorezca el lavado de dinero sucio, esto producirá efectos no solamente en el funcionamiento de los mercados financieros, sino también en las generaciones fu-

turas de aquel país, las cuales sufrirán una pesada hipoteca. Otro ejemplo sería la decisión del gobierno de un país de no ratificar los acuerdos en el ámbito ambiental, como el de Kyoto, que puede ciertamente tener válidas razones económicas si el horizonte de tiempo es breve (bajarían los costos de producción y, por lo tanto, aumentarían los márgenes de competitividad con respecto a otros países que hubiesen ratificado el acuerdo). Pero es evidente que decisiones de este tipo tendrán efectos negativos en las generaciones futuras.

Tal es, por lo tanto, la discrasia creciente de las estructuras políticas pensadas para el corto plazo y para el contexto nacional y las consecuencias que de éstas se derivan, que superan las fronteras nacionales e inciden en la esfera de la libertad de las generaciones futuras, creando serios problemas. De aquí la miopía que parecen sufrir gran parte de las decisiones en la política. De aquí surge también la paradoja por la cual los contenidos de los programas electorales se hacen cada vez más genéricos y generales, mientras que siempre hay más espacio de acción para los expertos en las técnicas de persuasión y para capturar (y, muy a menudo, manipular) las preferencias de los electores. La consecuencia ‘economicista’ de la concepción de la ciudadanía, a su vez vinculada al dominio de los *lobbies* económicos, es el hacer que los ciudadanos sean inducidos a desarrollar un rol pasivo en el proceso democrático, dentro del cual el debate electoral es controlado por los expertos. La conclusión sobre lo arriba expuesto es que el modelo de democracia representativa no es capaz, en las actuales condiciones históricas, de generar y defender aquellas instituciones económicas de las cuales depende, ya sea una elevada tasa de innovación como así también la ampliación de la platea de actores que tengan título para participar del proceso productivo. La democracia deliberativa, en cambio, muestra estar a la altura de la situación.

Quisiera llamar la atención acerca de dos implicancias prácticas de lo mencionado anteriormente. La primera concierne a la organización institucional que pensamos debe asumir el sector *non profit* en nuestro país. Si se observan los orígenes y el desa-

rollo histórico del variado mundo de las organizaciones de la sociedad civil es posible individualizar tres modelos identitarios, que, a su vez, nos llevan a otras lógicas de funcionamiento y modelos organizativos. El más antiguo ve a las organizaciones *non profit* (ONP) como una expresión fuerte y de emanación directa de la sociedad civil: una libre reunión de personas en torno a un proyecto a realizar juntos para la persecución de intereses colectivos aunque no universales. El principio regulativo sobre el que se basa este modelo es el de subsidiariedad horizontal, así como ha ido afirmándose a partir del Humanismo Civil (siglo XV). El segundo modelo muestra a las ONP como sostén de la esfera pública. Piénsese en aquellas realidades *non profit* creadas y sostenidas por sujetos colectivos institucionalizados, como los sindicatos, los entes locales, los IPAB, etc. El principio regulatorio de dicho modelo es la subsidiariedad vertical. Nótese la diferencia: mientras que con esta última ‘se ceden’ cuotas de soberanía, con la subsidiariedad horizontal ‘se comparte’ soberanía. Finalmente el tercer modelo, de reciente afirmación, ve a las ONP como una derivación de los sujetos *for profit*. Piénsese en las múltiples expresiones de la *corporate philanthropy* y de las fundaciones de empresas, ya muy difundidas también en nuestro país. En el fondo de este modelo encontramos el principio de ‘restitución’: la empresa *for profit* sabe que debe restituir a la sociedad una parte del beneficio obtenido, ya que este último es también ‘mérito’ de la sociedad.

También es verdad que en el curso del tiempo se ha ido produciendo cierta hibridación de los tres modelos identitarios, y esto también en relación a las características culturales de cada país y de cada lugar. Pero también es verdad que, según prevalezca uno u otro modelo, se desprenden consecuencias distintas no sólo en lo que atañe a la *governance* de las ONP, sino también en referencia al tipo de relaciones que ellas establezcan con los otros sectores de la sociedad. La cuestión crucial a afrontar es entonces, la de decidir si se quiere que los tres modelos puedan coexistir pacíficamente entre ellos o si el diseño institucional y por lo tanto el cuadro normativo deba favo-

recer sólo a uno de ellos. Elegir la segunda alternativa significa, de hecho, hacer prevalecer, a largo plazo, el tercer modelo de *non profit*. No hay necesidad de gastar palabras en demostrarlo. Ahora, quien considera –y quien escribe se encuentra entre éstos– que hay buenas razones para que esto último no sea deseable, tiene el deber de indicar cuáles sean ellas. Indico sólo dos.

La primera es que un *non profit* pensado como cadena de transmisión del *for profit* no produciría un mejoramiento significativo en la situación: el rol de las ONP sería de hecho, meramente aditivo. Pero nosotros sabemos que la clave del *non profit* reside en su carácter ‘emergente’, en tanto pone en discusión todas las relaciones preexistentes entre los varios actores de la sociedad y el Estado. No se limita a sumar relaciones a las ya existentes, sino que cambia su naturaleza. La segunda razón tiene que ver con la dimensión ‘justificadora’ de las ONP. Éstas crean valor ya sea instrumental como así también expresivo. El primero se mide en términos de los resultados producidos, de aquí el énfasis que la literatura especializada pone en los aspectos organizativos y de gestión de las ONP: éstos deben ser eficientes si quieren ser sostenibles. El valor expresivo o simbólico de las ONP, se mide, en cambio, por su capacidad de producir bienes relacionales y, sobre todo, capital social de tipo *linking*; en pocas palabras, por su capacidad para ampliar los espacios de libertad de los ciudadanos, los cuales deben poder expresar con obras los valores o los carismas de los que son portadores.

Ahora bien, si después de procedimientos legislativos o administrativos fuese a afirmarse como hegemónico el segundo o el tercer modelo identitario, resultaría claro que el valor expresivo del *non profit* sería estúpidamente sacrificado en ventaja del instrumental. Pero hoy no se advierte, sobre todo en nuestro país, una gran necesidad de ONPs ‘desbalanceadas’ hacia el lado del funcionamiento. He aquí por qué la posición que prefiero es aquella de un *non profit* plural, que deje a los sujetos de la sociedad civil, portadores de cultura, la elección del modelo que consideren más cercano a su ‘visión del mundo’.

Vivimos en una época en la cual se anun-

cian grandes cambios en el sector legislativo, sobre todo en lo que concierne a nuestro tercer sector. La ley del año 2006 que instituye la figura de la empresa social está por entrar en función (los cuatro reglamentos que todavía faltan deberían ver la luz antes de fin de año; la reforma de la ley 266/1991 sobre el voluntariado ya ha sido depositada en la Comisión XII de la Cámara de Diputados; el borrador de la reforma del Libro I, Título II del Código Civil que tiene que ver específicamente con las fundaciones y las asociaciones, está por ser enviado al Consejo de Ministros; la Agencia para la ONLUS está preparando, junto con la Agencia de Ingresos, una propuesta de ley que apunta a simplificar y a hacer operativamente más eficaz el cinco por ciento; la reforma de la ley 47/1987 sobre las organizaciones no gubernamentales debe ser actualizada). Se requiere poner manos a la obra para alejar el peligro de que, en ausencia de un debate apasionado y civil sobre “hacia dónde está yendo el *non profit* italiano”, los procedimientos que se anuncian, terminen por imponer, de modo subrepticio, un modelo en particular, lo que terminaría por producir efectos perversos, provocando graves laceraciones.

Deseo hacer un rápido comentario sobre una segunda implicancia de la lógica del bien común. Hoy se están confrontando, y a veces colisionando, dos visiones de la relación entre sociedad política y sociedad civil. Esto depende de la concepción de la política que se quiera adoptar. Evocando la ya famosa diferenciación del politólogo americano M. Oakeshott, la opción es entre política como *enterprise association* y política como *civil association*. La primera concepción, que presupone al menos en algún grado una visión de la sociedad de tipo organicista, ve a la política como la actividad que debe guiar a la sociedad en una dirección determinada. De este modo, la órbita de lo político coincide de hecho con la órbita de lo público. Para esta concepción de la política los partidos son asimilables al *management* de una gran empresa, que debe esforzarse para hacer compatibles los pedidos de los varios tipos de *stakeholder* para gobernarse. La otra concepción, en cambio, que se acerca al ideal liberal-democrático de la política,

no acepta que el espacio público esté ocupado totalmente por los partidos, los cuales si bien son actores indispensables, no son los únicos en un escenario en el que actúan actores sociales y civiles. No acepta que estos últimos sean asimilables a los primeros. Las dos concepciones tienen su razón de ser y sus respectivos puntos fuertes y débiles. Aunque diversamente interpretadas, ellas están presentes de manera transversal, en ambas alineaciones de la política italiana.

¿Qué consecuencias prácticas derivan de las dos concepciones de la política? En primer lugar, una manera distinta de interpretar el principio de subsidiariedad. Mientras la política como *enterprise association* privilegia la subsidiariedad negativa, que consiste en la prohibición de sustracción (nunca privar de autonomía a las unidades sociales inferiores), la política como *civil association* hace hincapié en la subsidiariedad positiva, que consiste en el deber de ayudar, poniendo la órbita de lo social al servicio de la persona. En el primer caso, la subsidiariedad es, de hecho, una técnica de gobierno, en el segundo caso, es más bien un principio de orden social. Una segunda consecuencia importante concierne la factibilidad o no de realizar algunas de las más relevantes acciones de la democracia deliberativa. Las mismas están basadas en el principio que exige alcanzar las decisiones de cierto peso –piénsese en el gobierno del territorio, en las grandes infraestructuras, en el cuidado del ambiente– involucrando todas las partes en causa o a sus representantes, sobre la base de una adecuada información y en un contexto de colaboración. El ejemplo más inmediato es el francés, donde la reciente ley sobre la “democracia de proximidad” ha impuesto el desarrollo de un ‘debate público’ cuando se deben tomar decisiones, cuyos efectos se extienden más allá del horizonte temporal fijado por las sesiones electorales. La *Commission nationale du debat publique*, cuya composición refleja todas las expresiones de la sociedad francesa, asegura la imparcialidad de la discusión, organiza los debates locales y verifica que las decisiones tengan en cuenta los resultados de la consulta. Otro ejemplo es el de los foros deliberativos, como fueron pensados y reglamentados por J. Fishkin, que se van difundiendo cada vez más

en Norteamérica. Otro ejemplo es el de la reciente decisión del gobierno de Gordon Brown de crear los 'jurados ciudadanos' y las 'comisiones cívicas' en las cuales los ciudadanos más o menos organizados, pueden hacer valer sus razones (ya no preferencias o deseos) en relación a cuestiones de interés común, como la infancia, el crimen, la salud, etc. Claramente sólo la política como *civil association* es capaz de dar rienda suelta a éstos o a otros institutos que representan la condición necesaria para la participación popular de tipo deliberativo. La concepción alternativa de la política puede asegurar al máximo la participación consultiva y la peticionaria, como sucede por ejemplo con los referéndum.

Una tercera consecuencia de relevancia tiene que ver con el proceso de reforma de los gobiernos, ya sean centrales como así también locales. Lo que está en juego es cómo reinventar las burocracias y las administraciones públicas para mejorar su *performance*. Hasta los años noventa del siglo pasado, la respuesta que se ofrecía en el enfoque del *New Public Management* ha sido básicamente la de introducir en las actividades de gobierno lógicas y principios típicos del mercado (esquemas de incentivo, descentralización, externalización, desregulación, etc.). Sin embargo, los resultados fueron inferiores a las expectativas, y *pour cause*. Éste es el motivo por el cual en estos últimos años, en los países más evolucionados, se está pasando al llamado *third-party government*, que privilegia los instrumentos indirectos de acción pública, como convenios, bonos sociales, deducciones y descuentos fiscales, préstamos garantizados, programas de *asset building* y otros. La nueva *governance* que se va delineando se apoya sobre dos ideas-fuerza. Por un lado, la solución de los problemas públicos postula un enfoque cooperativo por parte de todos los segmentos de la sociedad; por el otro, el enfoque cooperativo necesita del pasaje de la jerarquía a la red. Solamente una concepción de la política como *civil association* es capaz de incorporar el paradigma de la nueva *governance*.

En definitiva, el verdadero nudo a desatar es: en las condiciones históricas actuales, ¿qué visión de la política es la más

adecuada para interpretar las exigencias de progreso –y no sólo de desarrollo– de un país como el nuestro, que se encuentra frente a desafíos inéditos de dimensión epocal? Si la sociedad humana no está garantizada por la mera reunión de intereses contrastantes entre los distintos grupos sociales, ¿qué noción de la política es la más apta para asegurar las condiciones para el 'estar con', es decir, para dar vuelo al principio de fraternidad? Si el fin de la política es el bien común de la sociedad humana, ¿cuál es la idea de política más coherente y eficaz a la cual se debe apuntar? Mi respuesta es la política como asociación civil.

4. Capital social de tipo *linking* y finanzas socialmente responsables

Paso finalmente a la tercera palabra clave: fraternidad. Fue la escuela de pensamiento franciscana la que otorgo a la palabra fraternidad el significado que ha conservado a lo largo del tiempo. Hay páginas de la *Regla de Francisco* que nos ayudan a comprender bien el sentido del principio de fraternidad, que es el de ser una suerte de complemento algebraico del principio de solidaridad.

De hecho, mientras que la solidaridad es el principio de organización social que permite a los desiguales transformarse en iguales, el principio de fraternidad es aquel principio de organización social que permite a los iguales ser diferentes. La fraternidad permite a las personas que son iguales en su dignidad y en sus derechos fundamentales, expresar en modo diverso su plan de vida, o su carisma. Las épocas que dejamos a nuestras espaldas, el siglo XIX y sobre todo el siglo XX, se han caracterizado por grandes batallas en nombre de la solidaridad, hayan sido éstas culturales o políticas, y esto ha sido algo bueno: piénsese en la historia del movimiento sindical y en la lucha por la conquista de los derechos civiles. El punto es que una buena sociedad no se puede contentar con el horizonte de la solidaridad, ya que una sociedad que fuese sólo solidaria y no fraterna sería una sociedad de la cual cada uno buscaría alejarse.

Es fácil comprenderlo. Como se sabe, son dos las categorías de bienes que par-

ticipan en nuestro bienestar: los bienes de justicia y aquellos de gratuidad. Los bienes de justicia, por ejemplo, aquellos que están asegurados por el *welfare state*, establecen un preciso 'deber' a cargo de alguna entidad (típicamente pero no sólo, el Estado), de modo que los derechos de los ciudadanos sobre aquellos bienes sean satisfechos. En cambio, los bienes de gratuidad, por ejemplo los bienes relacionales, fijan una obligación que deriva de un vínculo especial que nos une a uno con el otro. Es el reconocimiento de una mutua *ligatio* entre las personas sobre la que se funda una *obligatio*. Nótese que cuando para defender un derecho se recurre a la ley, se cumple con una obligación por vía de gratuidad y como consecuencia de un proceso de reconocimiento recíproco. Pero nunca, ninguna ley, ni siquiera la constitucional, podrá obligarnos a la relacionalidad.

Y sin embargo, los bienes de gratuidad son fundamentales para la necesidad de felicidad que cada persona conlleva. Porque donde no hay gratuidad, no puede haber esperanza. De hecho, la gratuidad no es una virtud ética, como lo es la justicia. La misma considera la dimensión que está por sobre la ética del accionar humano; su lógica es la de la sobreabundancia. La lógica de la justicia, en cambio, es la de la equivalencia, como enseñaba Aristóteles. Entendemos entonces por qué la esperanza no puede basarse en la justicia. En una sociedad, por hipótesis, perfectamente justa, no habría espacio para la esperanza. ¿Qué podrían esperar sus ciudadanos? No sería así en una sociedad donde el principio de fraternidad haya logrado echar raíces profundas, justamente porque la esperanza se nutre de la sobreabundancia.

Un punto que se suele olvidar demasiado a menudo es que la economía de mercado moderna se constituye a partir del Humanismo, durante el siglo XV. Tres son sus principios regulativos. Primero, la división del trabajo, con el fin de permitir a todos los seres humanos participar en el proceso productivo, también a aquellos menos dotados física o intelectualmente. Es de la división del trabajo que nace la necesidad del intercambio sistemático y, por lo tanto, de la inevitable interdependencia entre los

hombres. Segundo, la idea de desarrollo, entendida como compromiso de las generaciones presentes para proveer en parte a las necesidades de la generación futura y, por lo tanto, como necesidad de acumulación. Tercero, la libertad de empresa y en consecuencia, el principio de competencia como método para coordinar las decisiones tomadas por una multitud de sujetos y para favorecer la emulación. Estos tres principios están orientados a un fin último que es el bien común. Con el advenimiento de la Revolución Industrial y luego con la afirmación de la filosofía utilitarista de J. Bentham, la economía de mercado, aunque conserva los tres principios, cambia el fin que deviene en el bien total y ya no más en el bien común. La lógica del beneficio que comporta en sí misma la economía capitalista no es otra cosa que la aplicación práctica de la lógica del bien total. La economía de mercado por lo tanto, es el *genus*, mientras que el capitalismo es una *species*. Los grandes constructores de la economía de mercado en la *species* civil, fueron sobre todo los franciscanos y más tarde los dominicos, mientras la *species* capitalista de la economía de mercado está sobre todo ligada a la escuela de pensamiento escocés.

¿Es posible hoy lograr un mercado civil? Vale decir, ¿tiene sentido esforzarse en imaginar un modelo de economía de mercado capaz de incluir (al menos tendencialmente) a todos los hombres y no solamente a aquellos adecuadamente 'provistos' o dotados, y de valorizar, es decir, atribuir valor a ambas dimensiones del ser humano, la expresiva como así también la adquisitiva, y no solamente a la dimensión adquisitiva como sucede actualmente?

Desde el advenimiento de la economía de mercado en adelante es el intercambio el que va a permitir una gran diversidad genética en las poblaciones humanas. Pero cabe recordar que en sus inicios, la economía de mercado fue fundada no solamente sobre los principios del intercambio de equivalentes y redistributivo, sino también sobre el principio de reciprocidad. Fue con la explosión de la Revolución Industrial y, por lo tanto, con la plena afirmación del sistema capitalista que el principio de reciprocidad se pierde en el camino, y por si esto

fuera poco, es excluido del léxico económico. Con la modernidad se afirma así, la idea según la cual un orden social puede sostenerse solamente sobre los otros dos principios. De aquí el modelo dicotómico Estado-mercado: al mercado se le pide eficiencia, es decir, producir cuánta riqueza se pueda, en función del vínculo de los recursos y de los conocimientos tecnológicos; en cambio, al Estado se le exige el deber primario de proveer a la redistribución de esa riqueza para garantizar niveles socialmente aceptables de equidad.

Pensemos, para considerar un solo ejemplo, en el amplio debate, aún lejos de concluir, acerca del *big trade-off* –recordando el título del célebre libro de Arthur Okun de 1975– entre eficiencia y equidad (o justicia distributiva). ¿Es preferible favorecer a una o a la otra?, vale decir, ¿es mejor dilatar el espacio de acción del principio del intercambio de equivalentes, que apunta precisamente a la eficiencia, o bien atribuir más poderes de intervención al Estado con el fin de que éstos mejoren la distribución del rédito? Y además: ¿a cuánta eficiencia se debe renunciar para mejorar los resultados en el frente de la equidad? Y así sucesivamente. Interrogantes de este tipo han colmado (y colman) las agendas de estudio de grupos de economistas y de científicos sociales, con resultados prácticos más bien modestos, a decir verdad. La razón principal de esto no está ciertamente en la carencia de datos empíricos o en lo inadecuado de los instrumentos de análisis a disposición. Más bien la razón es que esta literatura se ha olvidado del principio de reciprocidad, es decir, del principio cuyo fin propio es aquél que pone en práctica la cultura de la fraternidad. Haber olvidado que no es sustentable una sociedad de seres humanos en la que se elimina el sentido de fraternidad y en la cual todo se reduce, por un lado, a mejorar las transacciones basadas en el intercambio de equivalentes y, por otro, a aumentar las transferencias realizadas por estructuras asistenciales de naturaleza pública, nos da cuenta de por qué, no obstante la calidad de las fuerzas intelectuales en dicho campo, no se ha llegado aún a una solución creíble de aquel *trade-off*. No tiene futuro una sociedad en la cual se disuelve el principio de gratui-

dad; no es, de hecho, capaz de progresar aquella sociedad en la cual existe solamente el ‘dar para tener’ o bien el ‘dar por deber’. He aquí por qué ni la visión liberal-individualista del mundo, en la cual todo (o casi) es intercambio, ni la visión estado-céntrica de la sociedad, en la cual todo (o casi) es debido, son guías seguras para hacernos salir del estancamiento en el cual nuestras ciudades están hoy empantanadas.

Un modo eficaz para comprender la relevancia de lo arriba expuesto es considerar el sentido de la noción de capital social como factor de progreso. Robert Putnam (1993; 2000) ha trazado una neta distinción entre capital social de tipo *bonding* y capital social de tipo *bridging*. El primero es el conjunto de las relaciones que se forman entre personas que pertenecen a un mismo grupo social caracterizado por una fuerte homogeneidad de valores y de intereses: una familia, una asociación, la comunidad de un pueblo. Este tipo de capital crea relaciones fiduciarias, pero de corto alcance: realiza más bien formas de solidaridad, pero solamente a favor de los miembros del grupo. El capital social de tipo *bridging*, en cambio, es aquél que se crea cuando personas que pertenecen a grupos sociales diversos, y también entre aquellos culturalmente distantes, llegan a entretener formas estables de relaciones interpersonales. Nace de aquí la confianza generalizada, que es algo bien diferente de la confianza particularista arriba mencionada. Hoy sabemos que la confianza generalizada es el verdadero factor de desarrollo económico y de progreso moral de un país. Sólo ella, de hecho, es capaz de generar aquel capital reputacional que rebaja significativamente los costos de transacción.

Hay, sin embargo, un tercer tipo de capital social no considerado por Putnam (ni por su escuela): aquél de tipo *linking*. Éste consiste en las redes de relaciones entre organizaciones de la sociedad civil (asociaciones, fundaciones, Ongs, iglesias) e instituciones político-administrativas (ya sea a nivel central o local) con miras a la realización de obras que ni la sociedad civil ni la sociedad política solas, podrían realizar. El principio regulativo de las relaciones entre los dos tipos de sociedad es el de subsidiariedad.

Pues bien, la situación de nuestro país es que a un elevado capital social de tipo *bonding*, y a un adecuado nivel de capital social *bridging*, se enfrenta un insuficiente nivel de capital social de tipo *linking*. Y con esto se explica el problema italiano. No es cierto –como ya todos lo saben– que la carencia de capital humano o la de capital físico impida a nuestro país realizar su extraordinario potencial. Es más bien la ‘separación’ de la sociedad civil y la sociedad política, por una parte, y la insuficiente dotación de confianza generalizada, por la otra, el verdadero cuello de botella de Italia.

¿En qué ámbitos esta debilidad se hace sentir más? Indico tres, aquellos que a mí me parecen más críticos. El primero es aquél que concierne a la dificultad de crear un modelo de *welfare* que sea compatible con las exigencias de desarrollo del país. El *welfare* italiano es todavía de viejo tipo, es decir, de resarcimiento, un modelo que apunta a mejorar las ‘condiciones de vida’ de los grupos que se encuentran en un mayor grado de necesidad. Se gastan numerosos recursos para los pobres y los marginados, pero estos resultan escasamente eficaces, en el contexto actual marcado por el fenómeno de la globalización. Se requiere realizar pasos decisivos hacia un *welfare* centrado en las capacidades, que incida en las ‘capacidades de vida’ de los necesitados. Pero, sin capital social de tipo *linking* esto no puede realizarse.

Segundo. Italia posee un capital humano muy respetable: instituciones de investigación universitaria de buen nivel y un mundo empresario vivaz y apasionado. Y, sin embargo, universidades, empresas y entes locales no logran crear sinergias para dar vida a fundaciones de desarrollo, sobre el modelo de la Silicon Valley en California, o distritos industriales de nueva generación. La desconfianza recíproca –es decir la falta de confianza– que reina entre los vértices del triángulo indicado no permite generar recorridos virtuosos de desarrollo que sin embargo estarían al alcance.

Tercero. La falta de un *ethos* compartido es lo que condena a Italia al corto-placismo. Decía el gran escritor latino Séneca: “no hay vientos favorables para el navegante que no sabe donde debe ir”. Para saber a

donde ir, se necesita conocer el fin al cual se tiende. Pero el fin no lo puede decidir la política por sí sola. Ella está más bien llamada a servirlo. No puede fijarlo ni una élite de intelectuales ni una oligarquía del poder económico-financiero. Es la democracia participativa el lugar ideal-típico donde la sociedad política, sociedad civil y sociedad comercial pueden llegar a definir qué es el bien común del país.

Si las cosas están en estos términos, ¿quién debe empezar a romper esta suerte de círculo vicioso abriendo el camino a la creación del capital social de tipo *linking*? Mi respuesta es clara: las asociaciones de empresarios privados y sociales. No sólo empresas privadas sino también y sobre todo empresas sociales. Permítaseme hacer referencia a un gran empresario florentino del Humanismo civil, Coluccio Salutati, quien en 1437 escribía: “Consagrarse honestamente a la actividad económica puede ser una cosa santa, más santa que vivir en el ocio de la soledad, porque la santidad alcanzada con una vida rústica sirve solamente a uno mismo, pero la santidad de la vida laboriosa eleva la existencia de muchos”.

¿Qué hay de notable en este párrafo? La idea de que la vida económica en cuanto generadora de valor está de por sí consagrada al bien común, algo que encontramos más que eficazmente realizado por varias de las expresiones del movimiento católico italiano. Pero, ¿bajo qué condiciones se realiza esto? Depende de que a la motivación extrínseca, representada por la búsqueda del beneficio, el empresario acompañe la motivación intrínseca, que consiste en comprender que las dotes que hacen de un sujeto un empresario deben estar al servicio del bien común. El empresario que mira sólo a la maximización del beneficio es un sujeto verdaderamente mediocre. Por un lado, porque en las condiciones históricas actuales no es, después de todo, tan difícil alcanzar ese fin. Pero sobre todo es un sujeto miope, y por lo tanto tonto, porque no se da cuenta de que no podrá mantener por mucho tiempo su posición en el mercado si no puede contar con el sostén de la sociedad civil.

¿Cómo hacer entonces que el mercado pueda volver a ser un medio para reforzar el vínculo social a través de la promoción,

ya sea mediante la promoción de prácticas de distribución de la riqueza, que se sirven de los mecanismos del mercado para alcanzar la equidad, como así también a través de un espacio económico en el cual los ciudadanos que libremente lo eligen puedan poner en práctica y, por lo tanto regenerar aquellos valores (tales como la solidaridad, el espíritu de iniciativa, la simpatía, la responsabilidad empresaria) sin los cuales el mercado mismo no podría durar por mucho tiempo? La condición a cumplir es que pueda afirmarse *dentro* del mercado –y no ya fuera o en contra de él– un espacio económico formado por sujetos cuyo accionar esté inspirado por el principio de reciprocidad. El aspecto esencial de la relación de reciprocidad es que las transferencias que la misma genera son indisociables de las relaciones humanas: los objetos de las transacciones no son separables de aquellos que les dan vida; vale decir, en la reciprocidad el intercambio deja de ser anónimo e impersonal, como en cambio ocurre con el intercambio de equivalentes.

Ya alrededor de la mitad del siglo XIX, en Europa primero y luego en los Estados Unidos, comienza a tomar forma la idea de intentar corregir los errores más evidentes de la lógica del bien total, sobre todo en referencia a la esfera propiamente financiera. Piénsese en el Banco del Pueblo fundado en enero de 1849 por P.J. Proudhon, cuya actividad durará sólo siete semanas, pero cuyos dos principios fundamentales, por un lado, que el acceso al crédito es el mejor camino para combatir la pobreza, y por otro, que el crédito constituye un fuerte vínculo social, continuarán, con gran éxito, en las experiencias sucesivas. Me refiero a los “bancos del villaggio”, el primero de los cuales fue fundado por F.W. Raiffeisen en 1864, a las Cooperativas de ahorro y crédito ideadas por Schulze y Delitzsch y, finalmente, a las Cajas de Ahorro y a las Cajas Rurales italianas, de cuyo rol en el desarrollo económico de nuestro país no se hablará nunca lo suficiente.

La literatura sobre estas instituciones bancarias aún existentes es hoy en día tan vasta y conocida que no hace falta detenerse aquí a ilustrar sus contenidos. Más bien, conviene plantearse la siguiente pregunta:

¿por qué desde hace poco más de un cuarto de siglo a esta parte se está asistiendo al restablecimiento masivo de formas múltiples de finanzas éticas, como la banca ética, las microfinanzas o los fondos éticos? Para responder se requiere comprender en qué sentido es ética la finanza ética. ¿Acaso se quiere decir que la finanza comercial no es ética, y, por lo tanto, que todos aquellos que operan en el sector financiero en los más variados contextos exhibirían un comportamiento éticamente censurable? Ciertamente no; pero entonces, ¿por qué tal distinción? Como se comprende, se trata de una cuestión en ninguna forma secundaria. Para esbozar una respuesta, considero oportuno partir de una consideración de carácter general: la finanza ética es parte de un fenómeno mucho más amplio que es el consumo ético. No podemos comprender plenamente la finanza ética si no comprendemos primero el *genus* del cual la finanza ética forma parte, y el *genus* es precisamente el consumo ético.

En el curso de los últimos dos siglos la categoría económica del consumo ha estado sujeta a tres teorizaciones diversas. En una primera fase, durante todo el siglo XIX, el consumo ha sido visto como destructivo. La misma palabra consumo, en el lenguaje corriente es usada como sinónimo de destrucción. Decimos ‘se consume una cosa’ para decir que se la destruye. Una vez consumida no existe más. Es por esta razón que durante todo el siglo XIX, la virtud cívica por excelencia ha sido la parsimonia. Era la postura parsimoniosa la que merecía respeto y consideración a nivel público. El consumo pertenecía a la esfera del vicio; tanto es así que cuando Bernard de Mandeville publica en 1714 su célebre “La Fábula de las abejas. Vicios privados y beneficios públicos”, él mismo corre serios riesgos en su integridad física por haber sostenido una tesis muy anticipada en relación al espíritu de los tiempos: decir que el consumo es un acto positivo mientras que la parsimonia, diríamos hoy, el ahorro, es un acto negativo. Se requerirá más de un siglo, antes de que Keynes pueda defender esa tesis. Es decir que durante todo el siglo XIX, es dominante en la cultura, ya sea económica como de filosofía moral, la idea según la cual el

consumo es un acto de destrucción y por lo tanto algo que se necesita contener y limitar al máximo, mientras que el ahorro es la virtud cívica por excelencia.

El siglo XIX es el siglo de Keynes, en el curso del cual la perspectiva de este discurso es completamente modificada. Keynes hará del consumo la variable fundamental del proceso económico. El multiplicador del rédito quiere significar esto: que una economía para desarrollarse necesita que el consumo se mantenga a niveles altos. Así, el consumo, de ser una actividad destructiva se transforma en una actividad virtuosa, aquella que pone en marcha el mecanismo económico. Las dos concepciones que he ilustrado brevemente (el consumo como destrucción y el consumo como recurso), son muy distintas entre sí, pero tienen un elemento en común: el de ver el consumo como dependiente de la producción. Quien guía la danza del juego económico es siempre la producción, al consumo le está siempre reservado un rol secundario.

La novedad de la actual fase histórica, es la tendencia hacia la alteración de la relación de dependencia entre el consumo y la producción. El consumo está tomando, a pesar de miles de dificultades, la primacía. En este sentido, hoy se está verificando una intuición que tuvo el gran filósofo y economista inglés John Stuart Mill que ya en la segunda mitad del siglo XIX había hablado de la soberanía del consumidor. En la realidad, el consumidor no ha sido nunca soberano y no lo es ni siquiera hoy. Potencialmente, sin embargo, el consumidor tendría la capacidad de enviar mensajes a la producción para que ésta se adecue a sus preferencias. Gastando mi dinero de un modo o de otro, envío una señal bien precisa a quien produce para decirle no sólo qué me agrada que el produzca sino también el modo en que deseo que su producto sea obtenido. Tal es así que, si el consumidor sabe que las zapatillas de tenis (la referencia es al caso Nike) o bien la leche en polvo son producidos en un modo que él juzga éticamente contrario a su visión del mundo, desencadena la sanción económica, por ejemplo, en forma de boicot.

La gran novedad de esta época es por lo tanto, el surgimiento de una nueva figura,

la del consumidor socialmente responsable. No es solamente la empresa la que ha de ser socialmente responsable. También el ciudadano, aquí como consumidor, no puede considerarse exonerado de la obligación de utilizar el propio poder adquisitivo para contribuir a alcanzar fines que él juzga como éticamente relevantes. Y bien, es en este contexto que se inserta el discurso de la finanza ética. ¿En qué sentido, es ética la finanza ética? Lo es, en tanto el componente valorativo se transforma en el fin del accionar económico y no tanto en un vínculo a respetar o en una norma legal a tener en cuenta.

Ahora, mientras la finanza comercial introduce el componente ético en el propio sistema de vínculos, la finanza ética lo ve como componente de su función objetivo. Es éste el núcleo fundamental. La finanza ética ubica el logro de determinados objetivos o de determinados valores como preferencia y no como obligación. El banquero comercial se comporta de modo ético si respeta las reglas del juego, si no evade o no elude los impuestos, si no traiciona la confianza de los ahorristas, y así sucesivamente. En cambio, poner la dimensión ética como argumento de la función objetivo significa que el sujeto económico está intrínsecamente convencido de que existen valores o derechos que pueden ser realizados en su plenitud por medio de la actividad financiera. En el caso en cuestión el derecho del cual se trata es aquél referido al crédito.

Es verdaderamente paradójico que en el actual cambio de época, en el cual el término derecho está entre aquellos más sobredimensionados, no se haya todavía acusado recibo de que son muchos los segmentos de nuestra población a los que les viene sistemáticamente negado el acceso al crédito y a la gestión racional del ahorro. Son éstos sujetos que aún siendo portadores de ideas y de proyectos industrialmente creíbles, no disponen de garantías colaterales ni de garantías reales; los inmigrantes que, por ser clasificados como sujetos no bancarizados, se ven sistemáticamente racionados en el crédito o a los que no se les reconoce su solicitud para gestionar microdepósitos. Todos ellos que, deseosos de salir de la pobreza (en el sentido relativo), rechazan el camino

del asistencialismo público o privado, porque prefieren valerse de las oportunidades que el mercado pueda ofrecerles.

Generalizando un instante, se puede decir que, mientras ayer pobre era quien no podía acceder a niveles decentes de consumo, hoy es pobre sobre todo quien es dejado fuera de los circuitos de producción de riqueza, o sea, quien se ve constreñido a la irrelevancia económica. Me gustaría en este punto, recordar un pensamiento de Hannah Arendt, de quien se ha cumplido recientemente el centenario de su nacimiento. Escribía en *El origen del totalitarismo* (1951): “el mal radical reside en la voluntad perversa de hacer a los hombres superfluos. Es como si las tendencias políticas, sociales y económicas de esta época conjurasen secretamente para manipular a los hombres como si fuesen cosas superfluas”. Son entonces sobre todo los pobres los que tienen necesidad de servicios financieros, ya sea en forma de microcrédito como así también en la gestión del ahorro. Pues bien, las diversas expresiones de la finanza ética son aquellas que contribuyen más que cualquier otra institución económica, a combatir la pobreza entendida no tanto como falta de rédito, sino como vulnerabilidad y exclusión. Se puede decir, por lo tanto, que la batalla para asegurar a todos el acceso al crédito es una verdadera batalla de civilidad.

¿Qué decir de las perspectivas futuras? ¿Tienen acaso razón aquellos que sostienen que la microfinanza estaría sufriendo una irreducible paradoja, aquella por la cual su mismo éxito decretase, a la larga, su propia extinción? Una respuesta no superficial exige que se apunte a los límites de la microfinanza además de a sus fortalezas. Téngase en cuenta que el término límite quiere significar aquí confín y no una laguna o error. Sólo una comprensión no distorsionada de los límites de validez y de eficacia de la microfinanza puede consentirnos el conjeturar cuál será, en el futuro, su radio de acción. Veamos entonces, de ilustrarlos muy brevemente.

En primer lugar, la microfinanza no se ocupa ni se pregunta acerca de las causas de la pobreza. Su objetivo es el de intervenir sobre todo, sobre los efectos de la pobreza aliviando a los pobres de la dependencia y,

por lo tanto, de la pérdida de autonomía que siempre las intervenciones en clave asistencial llevan a generar. La microfinanza considera por lo tanto el contexto social y normativo como un dato desde el cual partir. Un segundo límite fue bien evidenciado por el Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) en su *The impact of microfinance*, Donor Brief, n.13, Julio de 2003. Se lee allí que la microfinanza se dirige, básicamente, a los ‘moderadamente pobres’ y no a los que están en la pobreza extrema, los cuales tienen más que nada necesidad de todo cuanto sirve para alcanzar el umbral de la subsistencia en sentido fisiológico. Por otra parte, las intervenciones de microfinanzas postulan, para producir determinado efecto, al menos un simulacro de organización institucional de mercado, y donde hay pobreza extrema ni siquiera se puede hablar de mercado. En tal sentido, la microfinanza tiende, de por sí, a acrecentar la desigualdad entre pobres y esto en la medida en que los más pobres entre los pobres, que no presentan ningún potencial emprendedor, no tienen, de hecho, acceso al microcrédito. Un tercer límite, finalmente, en parte relacionado al precedente, es que la microfinanza tiende, por su propia naturaleza, a formalizar la inclusión social de los excluidos mediante su auto-ocupación y el nacimiento de microempresas. Pero los pobres extremos tienen necesidad de ocupación, debido a que no son capaces de auto-ocuparse, ya sea por limitaciones de tipo cognitivas o fisiológicas.

¿Cuál es el sentido de lo antedicho? Por una parte, sugiere que no se debe pretender de la microfinanza aquello que ella no puede dar. Para decirlo en términos generales, la microfinanza tiende a mejorar la ‘capacidad de vida’ de las personas, dilata su *capability set* en el sentido de Amartya Sen, pero los pobres extremos requieren intervenciones que apunten sobre todo a mejorar sus ‘condiciones de vida’. Por otra, los límites indicados sirven para hacernos comprender las fortalezas de la microfinanza. Por razones de espacio los menciono solamente, debido a que son ya conocidos. La microfinanza actúa como puente entre el sector informal y el sector formal de la economía; es uno de los instrumentos más eficaces para favorecer la emancipación de las mujeres;

es el más potente instrumento para aumentar la tasa de iniciativa empresarial de una comunidad local. Pero sobre todo es la más creíble –además de ser el camino más eficaz–, para crear el capital social de tipo *linking* que es hoy unánimemente reconocido como el factor decisivo para el desarrollo.

Ahora se puede dar una respuesta al interrogante arriba expuesto. Si la microfinanza es capaz de conservar y reforzar su identidad –que es aquella definida por sus fortalezas–, continuará creciendo no solamente en los países en vías de desarrollo, sino también en aquellos de Occidente avanzado. Si, por el contrario, prevalece la posición de aquellos que ven en la microfinanza no mucho más que un instrumento para suplir a las imperfecciones del mercado financiero y, por lo tanto, un ulterior producto para insertar en la gama de los servicios financieros ya disponibles, entonces tiene los años contados. No es difícil darse cuenta de esto. Si hacemos depender la existencia de la microfinanza únicamente de los problemas vinculados a la presencia de información oculta y de acción oculta en el mercado de crédito, está claro que, resueltos éstos, no habrá más necesidad de los esquemas de préstamo típicos de la microfinanza (préstamo de grupo; reuniones de grupo; restitución a intervalos cercanos; etc.).

He aquí por qué la cuestión del futuro de la microfinanza está indisolublemente vinculada a aquella que se relaciona con el fin último que ella pretende perseguir: si a la eficiencia del mercado o a su civilización. En la óptica de la sola eficiencia, a los sujetos que practican la microfinanza no puede solicitárseles la completa autosuficiencia financiera (después del período inicial de su puesta en marcha), con lo que dichos sujetos terminarán obligatoriamente adoptando un comportamiento que será sustancialmente igual al de la finanza comercial. Por ejemplo, serán los segmentos más rentables de la clientela los que reciban las mayores atenciones, y esto no para obtener un beneficio sino para contrastar los excesivos costos operativos relacionados a los otros segmentos de la clientela. Una importante organización de microfinanza inglesa, la Street UK, informa que el costo para prestar una libra esterlina ha sido de ocho libras

en la etapa inicial de actividad y luego de dos libras y media en la fase de pleno funcionamiento.

Moverse, en cambio, en la óptica del mercado civil significa preguntarse si el más alto costo medio por unidad de dinero prestado a los sujetos que practican el microcrédito es o no compensado por el valor agregado social (VAS) que la actividad de aquellos sujetos va a producir. A su vez, esto significa reconocer que la microfinanza produce no solamente un *valor instrumental* como cualquier otro sujeto que opera en el mercado financiero, sino también un *valor expresivo* que es medible, aunque no lo es según los cánones standard. (Como se sabe, no se mide la creación del capital social del mismo modo en que se mide la eficiencia).

En definitiva, el destino de la microfinanza está finalmente vinculado a la capacidad (y a la voluntad) de sus dirigentes de realizar un balance armónico entre la dimensión ‘expresiva’ y la ‘instrumental’, evitando que la afirmación plena de una, vaya en detrimento de la otra. Es éste el verdadero nudo a desatar. Mientras que al *management* de la finanza comercial nadie le pedirá nunca cuentas del valor expresivo generado por su actividad, el *management* de la microfinanza debe poder mostrar cuánto valor social agregado produce en su accionar. Sólo así podrá ‘justificar’ el más alto costo medio arriba mencionado. Se comprende entonces, por qué es mucho más difícil gestionar una actividad de microfinanza que una de finanza comercial. El empresario civil no actúa sólo por motivaciones extrínsecas, aquellas que poseen una naturaleza teleológica (se cumple una acción para extraer de ella el mejor resultado posible) y que son expresión de pasiones peculiares, como la adquisitiva o la narcisista del yo. El empresario civil posee también motivaciones intrínsecas, aquellas por las que se hace una cosa por el significado o el valor intrínseco de lo que se hace y no sólo por el resultado final. Tales motivaciones provienen de una pasión especial, la pasión por el otro, no ya visto en mera clave instrumental. Por esta razón, el empresario civil se preocupa no sólo por el ‘*quantum*’ producido por sus iniciativas, sino también por ‘cómo’ el resultado final ha sido obtenido.

Escribió Chesterton: “Toda la diferencia entre construcción y creación es exactamente ésta: una cosa construida se puede amar sólo después de que ha sido construida; pero una cosa creada se ama antes de hacerla existir”. Lo mismo vale para diferenciar al empresario constructor del empresario creador. El empresario ‘del bien común’ es un creador en este preciso sentido.

5. A modo de conclusión

¿Existe lugar para la categoría del bien común dentro del discurso y la práctica de la economía? ¿O es que esta última está ‘condenada’ a hablar el lenguaje y por lo tanto a ocuparse solamente de eficiencia, beneficio, competitividad, desarrollo y, como máximo, de justicia distributiva? La pregunta no es retórica si se considera que el bien común está hoy en la mira, si bien con intenciones diversas, de un doble frente, el de los neoliberales y el de los neoestatistas. Los primeros se ‘contentan’ con la filantropía y con varias de las prácticas del conservadurismo compasivo para asegurar un nivel mínimo de asistencia social a los segmentos débiles y marginados de la población. Pero que no sea éste el sentido del bien común nos viene de considerar que la atención a quien tiene necesidades no debe ser objetual sino personal. La humillación de ser considerados ‘objetos’ de la atención de los otros, aunque sea de tipo compasivo, es el límite grave de la concepción liberal-individualista, que no llega a comprender el valor de la empatía en las relaciones interpersonales. Como se lee en *Deus Caritas Est*: “La íntima participación personal en las necesidades y sufrimientos del otro se convierte así en un darme a mí mismo: para que el don no humille al otro, no solamente debo darle algo mío, sino a mí mismo; he de ser parte del don como persona” (n.34).

Tampoco la lógica neoestatista comprende el significado profundo del bien común. Insistiendo únicamente en el principio de solidaridad, el Estado se hace cargo de asegurar a todos los ciudadanos niveles esenciales de asistencia. Pero de este modo, contradice el principio de gratuidad negando a nivel de la ‘esfera pública’ cualquier espacio

para la acción gratuita. Si se reconoce que la gratuidad desarrolla una función profética, porque porta en sí misma una ‘bendición escondida’, pero no se permite que esta función se manifieste en la esfera pública, está claro que el espíritu del don estará sujeto a una lenta atrofia. La ayuda por la vía exclusivamente estatal tiende a producir individuos asistidos pero no respetados en su dignidad, porque no llega a evitar la reproducción de la dependencia.

El desafío hoy, es luchar por restituir el principio del bien común a la esfera pública. El bien común, afirmando el primado de la relación interpersonal sobre su exoneración, del vínculo intersubjetivo sobre el bien donado, de la identidad personal sobre la utilidad, debe poder encontrar espacio de expresión por doquier, en cualquier ámbito del accionar humano, también comprendidas la economía y la política. El mensaje central es, por lo tanto, aquél de pensar la caridad, y por lo tanto la fraternidad, como clave de la condición humana, viendo en el ejercicio del don gratuito el presupuesto indispensable para que Estado y mercado puedan funcionar teniendo como meta el bien común. Sin prácticas extendidas de gratuidad se podrá también tener un mercado eficiente y un Estado competente (incluso justo) pero eficiencia y justicia, aunque unidas, no sirven para hacernos felices. “El amor-*caritas* –escribe Benedicto XVI– siempre será necesario, incluso en la sociedad más justa [...]. Siempre habrá sufrimiento que necesita consuelo y ayuda. Siempre habrá soledad” (n.28).

Albert Camus escribió en *Bodas*: “Si hay un pecado contra la vida, no es quizá tanto desesperar de ella, sino el de esperar otra vida y sustraerse a la implacable grandeza de ésta....”. Camus no era creyente, pero nos enseña una verdad: no se necesita pecar contra la vida presente descalificándola, humillándola. No se debe, por eso correr el centro de gravedad de nuestra fe en el más allá, tanto de hacer insignificante el presente: pecaríamos contra la Encarnación. Se trata de una opción antigua que data de los Padres de la Iglesia que llamaban a la Encarnación un *Sacrum commercium* para subrayar la relación de reciprocidad profunda entre lo humano y lo divino y sobre todo

para remarcar que el Dios Cristiano es un Dios de hombres que viven en la historia y que se interesa, es más, se conmueve, por su condición humana. Amar la existencia es entonces un acto de fe y no sólo de placer personal. Es lo que nos da la esperanza, la cual no concierne solamente al futuro, sino también al presente, porque tenemos la necesidad de saber que nuestras obras, además de un destino, poseen un significado y un valor también aquí y ahora.

Referencias bibliográficas

- Alici, L. (comp.) (2007), *Forme del bene condiviso*, Il Mulino, Bolonia.
- Becchetti, L. (2005), *La felicità sostenibile*, Donzelli, Roma.
- Bruni, L. y Zamagni, S. (2004), *Economia Civile*, Il Mulino, Bolonia.
- Bruni, L. y Zamagni, S. (2007), *Leconomia del bene comune*, Città Nuova, Roma.
- Cohen, J. (1998), "Democracy and liberty" en Elster, J. (comp.) *Deliberative Democracy*, CUP, Cambridge.
- Esposito, R. (2007), *Terza persona. Politica della vita e filosofia dell'impersonale*, Einaudi, Torino.
- Giannetti, D. (2007), "Modelli e pratiche della democrazia deliberativa", en Pasquino, G. (comp.), *Strumenti della democrazia*, Il Mulino, Bolonia.
- Glendon, M.A. (1991), *Rights Talk: The Impoverishment of Political Discourse*, Free Press, New York.
- Magatti, M. (2005), *Il potere istituyente della società civile*, Laterza, Roma.
- Pontificio Consejo Justicia y Paz (2004), *Compendio de Doctrina Social de la Iglesia*, <http://www.vatican.va>
- Putnam, R. (1993), *Making democracy work: Civic Traditions in Modern*, PUP, Princeton.
- Rawls, J. (1997), *The Law of Peoples; with, The Idea of Public Reason Revisited*, Mass.: Harvard University Press, Cambridge, 1999.
- Rosmini, A. (1865), *Filosofia del diritto*, n.1644, Ed. nazionale e critica, Città Nuova, Roma, 1997.
- Salamoi, L. (2002), *The Tools of Government*, OUP, Oxford.
- Sennet, R. (1976), *Il declino dell'uomo pubblico*, Bruno Mondatori, Milán, 2006.
- Street UK (2004), *Lessons for experience*, Research Report, New Economics Foundation, Londres.
- Teubner, G. (2005), *La cultura del diritto nell'epoca della cooperazione. Le costituzioni civili*, Armando, Roma.
- Viola, F. (2006), "L'Universalità dei diritti umani", en Botturi, F. y Totano, F. (comp.), *Universalismo e etica pubblica*, Vita e Pensiero, Milán.

Traducción: Marcia Veneziani y
José E. Putruele

* Este ensayo fue presentado en el congreso "Bien común en la era de la globalización" de la Universidad de Pisa que tuvo lugar entre los días 18 y 21 de octubre de 2007.

¹ Nota del editor. En este caso y a lo largo del texto, el autor se refiere a su país de origen, Italia.

Consensos actuales en política monetaria: entre el arte y la ciencia*

FREDERIC S. MISHKIN

Revista Cultura Económica
Año XXV • N° 70 • Diciembre 2007: 44-65

Durante las últimas tres décadas hemos visto un cambio notable en el rendimiento de la política monetaria. Para fines de la década de 1970 la inflación había subido a niveles muy altos, y muchos países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) experimentaban tasas de inflación de dos dígitos. La mayoría de los países de la OCDE tienen hoy tasas de inflación cercanas al nivel del 2%, lo que es consistente con lo que la mayoría de los economistas consideran estabilidad de precios, y la volatilidad de la inflación ha descendido notablemente. Una preocupación puede ser que los niveles bajos y estables de inflación pueden haberse logrado a expensas de una mayor volatilidad en la producción, pero eso no es lo que ha sucedido. La volatilidad de la producción también ha descendido en la mayoría de los países de la OCDE. El rendimiento mejorado de la política monetaria se ha asociado con avances en la ciencia de la política monetaria, es decir, con un conjunto de principios que se han desarrollado a partir de una teoría rigurosa y de trabajo empírico, y que han llegado a guiar el pensamiento de quienes practican la política económica.

En este artículo, revisaré el progreso que la ciencia de la política monetaria ha tenido en las últimas décadas. En mi opinión, este progreso ha expandido significativamente el grado en el cual la práctica de la política monetaria refleja la aplicación de un conjunto central de principios "científicos". ¿Acaso este progreso significa que, como afirma Keynes, la política monetaria se volverá tan aburrida como la odontología, es

decir, que esa política se reducirá a la aplicación rutinaria de principios básicos, algo muy semejante a rellenar caries?¹ Afirmaré que existen, y siempre existirán, elementos de arte en la conducción de la política económica; en otras palabras, que siempre se necesitará un nivel importante de juicio para lograr resultados deseables en ambos frentes de la inflación y del empleo.

I. Avances en la ciencia de la política monetaria en décadas recientes

Durante las últimas cinco décadas, los economistas monetarios han desarrollado un conjunto de principios científicos básicos, derivados de la teoría y de la evidencia empírica, que guían ahora el pensamiento en la mayor parte de los bancos centrales y explican gran parte del éxito en la conducción de la política monetaria. Presentaré mi punto de vista sobre los principios claves y cómo se han desarrollado durante aproximadamente los últimos cincuenta años. Los principios son: 1) la inflación es siempre y en todas partes un fenómeno monetario; 2) la estabilidad de precios posee importantes beneficios; 3) no existe un compromiso a largo plazo entre desempleo e inflación; 4) las expectativas juegan un rol crucial en la determinación de la inflación y en la transmisión de la política monetaria a la macroeconomía; 5) las tasas de interés reales necesitan subir con una inflación mayor, es decir, el Principio de Taylor; 6) la política monetaria está sujeta al problema de inconsistencia temporal; 7) la indepen-

dencia del banco central ayuda a mejorar la eficiencia de la política monetaria; 8) el compromiso con un anclaje nominal fuerte es central para producir buenos resultados en política monetaria; y 9) las fricciones financieras tienen un rol importante en los ciclos comerciales. Examinaré cada uno de los principios.

1. La inflación es siempre y en todas partes un fenómeno monetario

Para las décadas de 1950 y 1960, la mayoría de los macroeconomistas convergían en una visión consensuada de las fluctuaciones macroeconómicas que minimizaba el papel de los factores monetarios. Gran parte de este consenso reflejaba las consecuencias de la Gran Depresión y de la obra seminal de Keynes *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*, que señalaba el déficit de la demanda agregada como fuente de la Gran Depresión y el papel de los factores fiscales como posibles remedios. En contraste, investigaciones realizadas por Milton Friedman y otros, que se conocieron como la tradición “monetarista” (Friedman y Meiselman, 1963; Friedman y Schwartz, 1963a,b), atribuyeron gran parte de los problemas económicos de la Depresión a malas decisiones en política económica y en general sostenían que el crecimiento en la oferta de dinero era un determinante clave en la actividad económica agregada y, en particular, en la inflación. Con el tiempo, estas investigaciones, así como las predicciones de Friedman acerca de que la política monetaria expansionista de la década de 1960 llevaría a tasas de inflación y de intereses altas (Friedman, 1968), tuvieron un gran impacto sobre la profesión económica, y casi todos los economistas llegaron finalmente a acordar con el famoso adagio de Friedman, “La inflación es siempre y en todas partes un fenómeno monetario” (Friedman 1963, p. 17), en tanto la inflación se refiere a un aumento sostenido en el nivel de precios (por ejemplo, Mishkin, 2007a).

El acuerdo general con el adagio de Friedman no significó que todos los economistas suscribieran a la visión de que el crecimiento monetario fuera la información

más valiosa con respecto a la inflación, sino más bien a que la fuente última de la inflación era una política monetaria abiertamente expansiva. En particular, un sello importante en esta línea de pensamiento fue que los responsables de los bancos centrales llegaron a reconocer que mantener la inflación bajo control era su responsabilidad.²

2. Los beneficios de la estabilidad de precios

Con el aumento de la inflación en las décadas de 1960 y 1970 los economistas, así como el público y los políticos, comenzaron a discutir los altos costos de la inflación (por ejemplo, ver las encuestas en Fischer, 1993; y Anderson y Gruen, 1995). La inflación alta socava el rol del dinero como medio de intercambio al actuar como un impuesto sobre las tenencias en efectivo. Además, una situación de inflación alta lleva a una sobreinversión en el sector financiero, que se expande para ayudar a los individuos y a los negocios a escapar de alguno de los costos de la inflación (English, 1996). La inflación lleva a la incertidumbre sobre los precios relativos y al nivel de precios futuros, dificultando la toma de decisiones para las firmas y los individuos, y disminuyendo así la eficiencia económica (Lucas, 1972; Briault, 1995). La interacción entre el sistema impositivo y la inflación aumenta también las distorsiones que afectan adversamente la actividad económica (Feldstein, 1997). La inflación imprevista provoca redistribuciones de la riqueza y en tanto la inflación alta tiende a estar asociada con una inflación volátil, estas distorsiones pueden aumentar los costos del financiamiento. Finalmente, algunos hogares sin duda no comprenden plenamente las implicancias de una tendencia general en los precios –es decir que pueden sufrir un engaño nominal– dificultando la planificación financiera.³ El efecto total de estas distorsiones se apreció mejor en el transcurso de la década de 1970, y el efecto total de los altos costos de la inflación llevó a la opinión de que una inflación baja y estable puede aumentar el nivel de recursos empleados productivamente en la economía.^{4, 5}

3. No existe un compromiso a largo plazo entre desempleo e inflación

Un artículo publicado en 1960 por Paul Samuelson y Robert Solow sostenía que el trabajo de A.W. Phillips (1958), que llegó a conocerse como la curva de Phillips, sugería que existía un compromiso a largo plazo entre el desempleo y la inflación y que este compromiso debía explotarse.

Según esta perspectiva, los responsables de las políticas deberían elegir entre dos objetivos en competencia –la inflación y el desempleo– y decidir qué tan alta sería la tasa de inflación que estarían dispuestos a aceptar para lograr una tasa de desempleo baja. Incluso Samuelson y Solow mencionaron que un objetivo no perfeccionista de una tasa de desempleo del 3% podía alcanzarse con lo que ellos consideraron una tasa de inflación no demasiado alta del 4% a 5% anual. Esta forma de pensar fue influyente, y probablemente contribuyó a un activismo en política monetaria y fiscal que apuntaba a llevar a la economía a niveles de empleo que, en retrospectiva, no eran sustentables. En realidad los registros económicos de fines de la década de 1960 y de la década de 1970 no fueron buenos: la inflación se aceleró, y la tasa de inflación en los Estados Unidos y en otros países industrializados finalmente creció por encima del 10% en la década de 1970, lo que condujo a lo que se ha denominado “La Gran Inflación.”

El compromiso sugerido por Samuelson y Solow fue muy discutido por Milton Friedman (1968) y Edmund Phelps (1968), quienes sostuvieron, en forma independiente, que no existía ningún compromiso a largo plazo entre el desempleo y la tasa de inflación: más bien, la economía gravitaría a una tasa natural de desempleo a largo plazo, sin importar cuál fuera la tasa de inflación. En otras palabras, la curva de Phillips a largo plazo sería vertical, y los intentos para disminuir el desempleo más allá de la tasa natural sólo resultarían en una inflación mayor. La hipótesis de la tasa natural de Friedman-Phelps fue inmediatamente influyente y comenzó a incorporarse en los modelos econométricos formales con bastante rapidez.

Considerando el probable rol que tuvie-

ron los intentos de explotar el compromiso a largo plazo de la curva de Phillips en la “Gran Inflación”, los responsables de los bancos centrales hicieron bien en adoptar la tasa natural, es decir la perspectiva de que no existe un compromiso a largo plazo. Por supuesto, la discusión anterior acerca de los beneficios de la estabilidad de precios sugiere un intercambio positivo a largo plazo, pero no del tipo de la curva de Phillips. Más bien, la baja inflación probablemente contribuye a mejorar la eficiencia y por lo tanto a un empleo más alto en el largo plazo.

4. El rol crucial de las expectativas

Un aspecto crucial de la hipótesis de la tasa natural de Friedman-Phelps era que la inflación sostenida podía inicialmente confundir a las firmas y a los hogares, pero en el largo plazo una inflación sostenida no impulsaría al empleo, ya que las *expectativas* de inflación se ajustarían a cualquier tasa sostenida de aumento en los precios. Desde principios de la década de 1970, la revolución de las expectativas racionales, presentada en una serie de artículos de Robert Lucas (1972, 1973 y 1976), llevó a este razonamiento un paso adelante y demostró que las expectativas del público y de los mercados acerca de las acciones políticas poseen efectos importantes sobre casi todos los sectores de la economía.⁶ La teoría de las expectativas racionales enfatizaba en que los agentes económicos pueden ser motivados por un comportamiento optimizador, y, por lo tanto, sus expectativas acerca de variables futuras deberían ser pronósticos óptimos (la mejor conjetura acerca del futuro) utilizando toda la información disponible. Debido a que el comportamiento óptimo propuesto por las expectativas racionales indica que las expectativas deben responder inmediatamente a la nueva información, las expectativas racionales sugieren que el largo plazo puede ser bastante breve, de forma tal que los intentos de bajar el desempleo por debajo de la tasa natural puede llevar a una inflación más alta muy rápidamente.

Un elemento fundamental de la revolución de las expectativas racionales es que las expectativas acerca de la política monetaria futura poseen un impacto importante so-

bre la evolución de la actividad económica. Como resultado, el componente sistemático de las acciones de quienes desarrollan las políticas, es decir, el componente que puede ser anticipado, posee un rol crucial en la conducción de la política monetaria. De hecho, la administración de expectativas acerca de políticas futuras se ha convertido en un elemento central de la teoría monetaria, como se señala en la síntesis reciente de Michael Woodford (2003).⁷ Y este elemento posee implicancias de gran alcance, por ejemplo con respecto a los tipos de comportamiento sistemático por parte de quienes desarrollan políticas que probablemente lleven hacia una estabilidad y crecimiento macroeconómicos.⁸

5. El principio de Taylor

El reconocimiento de que los resultados económicos dependen de expectativas con respecto a la política económica sugiere que la evaluación de las políticas requiere la comparación de rendimientos económicos bajo diferentes reglas de política monetaria.⁹ Un tipo de reglas que ha recibido enorme atención en la literatura es la regla de Taylor (Taylor, 1993a), que describe la política económica como el establecimiento de una tasa bancaria de muy corto plazo (tasa de fondos federales en los Estados Unidos) en respuesta a desviaciones en la inflación de su nivel deseado u objetivo (la brecha de inflación) y la desviación de la producción de su nivel de tasa natural (la brecha de producto).¹⁰ Taylor (1993a) sostuvo que una regla de este tipo poseía propiedades deseables y en particular que estabilizaría la inflación sólo si el coeficiente en la brecha de inflación era superior a la unidad. Esta conclusión se conoce como el “principio de Taylor” (Woodford, 2001) y puede describirse en su forma más sencilla diciendo que para estabilizar la política monetaria se debe elevar la tasa de interés nominal en más que el aumento en la inflación. En otras palabras, la inflación permanecerá bajo control sólo si las tasas de interés reales suben en respuesta a un aumento en la inflación. Aunque el principio de Taylor parece ahora bastante obvio, estimaciones de las reglas de Taylor, como las de Clarida,

Gali y Gertler (1998), indican que durante fines de la década de 1960 y en la década de 1970 muchos bancos centrales, e incluso la Reserva Federal, violaron el principio de Taylor, lo que resultó en la “Gran Inflación” que tantos países experimentaron durante este periodo.¹¹ En realidad, a medida que la inflación creció en los Estados Unidos, las tasas de interés reales cayeron.¹²

6. El problema de la inconsistencia temporal

Otro desarrollo importante en la ciencia de la política monetaria que surgió de la revolución de las expectativas racionales fue el descubrimiento de la importancia del problema de la inconsistencia temporal en artículos de Kydland y Prescott (1977), Calvo (1978), y Barro y Gordon (1983). El problema de la inconsistencia temporal puede surgir si la política monetaria conducida sobre una base discrecional día a día, conduce a resultados a largo plazo peores de los que podrían lograrse con el compromiso con una regla política. En particular quienes desarrollan políticas pueden encontrar tentador explotar un compromiso de curva de Phillips a corto plazo entre inflación y empleo; pero los agentes privados, sabedores de esta tentación, ajustarán sus expectativas para anticipar la política expansiva, de forma tal que sólo resultará en una mayor inflación sin un aumento a corto plazo en el empleo. En otras palabras, sin un mecanismo de compromiso, quienes llevan a cabo políticas monetarias se encontrarán imposibilitados de seguir *en forma consistente* un plan óptimo a través del *tiempo*; el plan óptimo puede ser *inconsistente temporalmente* y así pronto será abandonado. La noción de la inconsistencia temporal ha llevado a una cantidad de importantes desarrollos con respecto a comportamientos de bancos centrales, tales como la importancia de la reputación (formalizada en el concepto de *equilibrios reputacionales*) y el diseño institucional.

7. Independencia del banco central

El problema potencial de la inconsistencia temporal ha producido una gran

cantidad de investigación que examina la importancia de las características institucionales que pueden ofrecer a los responsables de los bancos centrales los mecanismos de compromiso que necesitan para conseguir una baja inflación. Quizás lo más significativo ha sido la investigación que muestra que la independencia del banco central, al menos en cuanto a ciertas dimensiones, probablemente sea muy importante para mantener una baja inflación. Permitir a los bancos centrales que sean independientes respecto de los instrumentos, es decir, controlar el establecimiento de instrumentos de política monetaria, puede ayudar a aislarlos de presiones de corto plazo para explotar el compromiso de la curva de Phillips entre el empleo y la inflación y evitar así el problema de la inconsistencia temporal.¹³ La evidencia apoya la conjetura de que el rendimiento de la macroeconomía se ve mejorado cuando los bancos centrales son más independientes. Cuando los bancos centrales en los países industrializados están clasificados de menos independientes legalmente a más independientes legalmente, se observa que el comportamiento de la inflación es mejor en los países con los bancos centrales más independientes (Alesina y Summers, 1993; Cukierman, 1993; Fischer, 1994; y las encuestas en Forder, 2000, y Cukierman, 2006).

Un ejemplo particularmente interesante ocurrió con el otorgamiento de la independencia respecto de los instrumentos al Banco de Inglaterra en mayo de 1997 (Mishkin y Posen, 1997; Bernanke y otros, 1999); antes de esa fecha, el Chancellor of the Exchequer (el ministro de finanzas) establecía los instrumentos de política monetaria, no el Banco de Inglaterra. Durante 1995-96 la tasa de inflación minorista en el Reino Unido (RPIX) fue muy cercana al 3%, pero la brecha entre los rendimientos de los bonos nominales y de los indexados, lo que se denomina la inflación "breakeven" a diez años, fue sustancialmente superior, en el rango del 4% al 5%, lo que refleja las expectativas de inflación de los inversores, así como la compensación para el riesgo de inflación percibido en un horizonte de diez años. En particular, la inflación promediada cayó significativamente en el día en que el gobierno

anunció la independencia del Banco de Inglaterra y ha permanecido sustancialmente más baja desde entonces. Este caso de estudio brinda un buen ejemplo de los beneficios de la independencia de instrumentos.

Aunque existen argumentos convincentes a favor de la independencia de instrumentos, no ocurre lo mismo para la independencia de objetivos, para la habilidad de los bancos centrales de establecer sus propios objetivos para la política monetaria.¹⁴ En una democracia, el público ejerce control sobre las acciones de los gobiernos y los responsables de las políticas deben responder por ellas, lo que requiere que los objetivos de la política monetaria sean establecidos por el gobierno electo. Aunque los principios democráticos básicos apoyan el hecho de que el gobierno establezca los objetivos de la política monetaria, el tema de si debe establecer objetivos para el corto o el mediano plazo es más discutido. Por ejemplo, una situación en la que el gobierno establece un objetivo de tasa de inflación o tasa de cambio a corto plazo, que se cambia cada mes o cada trimestre, puede fácilmente llevar a un grave problema de inconsistencia temporal en el cual dominarían los objetivos de corto plazo. En la práctica, sin embargo, este problema no parece ser grave debido a que, por ejemplo, en muchos países en los que el gobierno establece el objetivo de inflación anual, el objetivo rara vez cambia una vez que se logra la estabilidad de los precios, aunque, en teoría, los gobiernos podrían manipular los objetivos de política monetaria para buscar objetivos de corto plazo, generalmente no lo hacen si el proceso de establecimiento de objetivos es altamente transparente.

Sin embargo, el atraso de la política monetaria respecto de la inflación es un tema técnico que el banco central está bien situado para determinar. Así, por ejemplo, decidir cuánto deberá transcurrir para que la inflación regrese a un objetivo de largo plazo requiere necesariamente criterio y experiencia con respecto a la naturaleza del proceso inflacionario y su interacción con la actividad real. Esa necesidad de criterio y experiencia actúa en favor de que sea el banco central quien establezca objetivos de mediano plazo debido a que la velocidad

con la que pueden alcanzarse depende de los atrasos de la política monetaria. Si es el banco central o el gobierno quien debiera establecer los objetivos de inflación a mediano plazo es por tanto un tema abierto.

8. Compromiso con un anclaje nominal

La inhabilidad de la política económica para impulsar el empleo en el largo plazo, la importancia de las expectativas, los beneficios de la estabilidad de precios y el problema de la inconsistencia temporal son las razones por las que el compromiso con un anclaje nominal, es decir la estabilización de una variable nominal tal como la tasa inflacionaria, la provisión de dinero o una tasa de intercambio, es crucial para lograr un resultado exitoso con la política monetaria.

Un compromiso institucional con la estabilidad de precios a través del establecimiento de un anclaje nominal ofrece un balance al problema de la inconsistencia temporal porque aclara que el banco central debe enfocarse en el largo plazo y así resistir la tentación de seguir políticas expansivas de corto plazo que son inconsistentes con el anclaje nominal. El compromiso con un anclaje nominal puede también alentar al gobierno a ser más responsable fiscalmente, lo que también actúa a favor de la estabilidad de precios. Por ejemplo, desequilibrios fiscales persistentes han, en ausencia de un anclaje nominal fuerte, llevado a algunos gobiernos, en particular en economías menos desarrolladas, a recurrir al denominado impuesto inflacionario: la emisión de dinero para pagar por bienes y servicios, lo que produce mayor inflación y es así inconsistente con la estabilidad de precios.

El compromiso con un anclaje nominal también conduce a acciones políticas que promueven la estabilidad de precios, lo que ayuda a promover la eficiencia económica y el crecimiento. El compromiso con un anclaje nominal ayuda a estabilizar las expectativas inflacionarias, lo que reduce la probabilidad de “sustos inflacionarios” en los cuales se disparan la inflación y las tasas de interés previstos (Goodfriend, 1993). Los sustos inflacionarios conducen a malos resultados económicos debido a que la subida

en las expectativas inflacionarias conduce no sólo a una inflación real más alta sino también a un ajuste en la política monetaria para poner a la inflación nuevamente bajo control, lo que a menudo resulta en importantes caídas en la actividad económica. El compromiso con un anclaje nominal es por tanto un elemento crucial en una administración exitosa de las expectativas; y es una característica clave de teorías recientes acerca de la política monetaria óptima, conocidas como la nueva síntesis neoclásica (o neo keynesiana) (Goodfriend y King, 1997; Clarida, Gali, y Gertler, 1999; Woodford, 2003). Se ha observado que un compromiso exitoso con un anclaje nominal produce no sólo una inflación más estable sino también menor volatilidad en las fluctuaciones productivas (Fatás, Mihov, y Rose, 2007; Mishkin y Schmidt-Hebbel, 2002, 2007).

9. Fricciones financieras y el ciclo comercial

Investigaciones que reflejan cómo la información asimétrica puede impedir el funcionamiento eficiente del sistema financiero (Akerlof, 1970; Myers y Majluf, 1984; y Greenwald, Stiglitz, y Weiss, 1984) sugieren un vínculo importante entre las fluctuaciones del ciclo comercial y las fricciones financieras. Cuando los *shocks* del sistema financiero aumentan la asimetría de la información de forma tal que las fricciones financieras aumentan considerablemente, se produce inestabilidad financiera, y el sistema financiero ya no es capaz de canalizar fondos hacia aquellos con oportunidades de inversión productiva, con el resultado de que la economía puede experimentar un importante vuelco económico negativo (Mishkin, 1997). El redescubrimiento del artículo de Irving Fisher (1933) sobre la Gran Depresión condujo al reconocimiento de que la inestabilidad financiera jugó un papel central en el colapso de la actividad económica durante ese período (Mishkin, 1978; Bernanke, 1983; y la encuesta en Calomiris, 1993), y ha producido un gran cantidad de literatura acerca del rol de las fricciones financieras en las fluctuaciones del ciclo comercial (por ejemplo, Bernanke and Gertler, 1999, 2001; Bernanke, Gertler, y

Gilchrist, 1999; Kashyap y Stein, 1994). En verdad, se comprende ahora bien que los descensos más graves en los ciclos comerciales están siempre asociados con inestabilidad financiera, no sólo en los países avanzados sino también en países con mercados emergentes (Mishkin, 1991, 1996). Minimizar las fluctuaciones productivas requiere entonces que la política monetaria influya sobre el impacto de las fricciones financieras en la actividad económica.

II. Avances en la ciencia aplicada de la política monetaria

Los principios científicos son buenos, pero deben ser aplicados en forma práctica para producir buenas políticas. Los principios científicos de la física o la biología brindan una guía importante para los proyectos en el mundo real, pero es en los campos aplicados de la ingeniería y la medicina en los que construimos puentes y curamos pacientes. Dentro de la economía, es también importante delinear la utilización de principios científicos en la formulación de políticas, ya que este tipo de categorización nos ayuda a entender dónde se ha producido un progreso y dónde más progreso es más necesario. Consideraré ciencia aplicada de la política monetaria a aquellos aspectos que involucran métodos sistemáticos o algorítmicos tales como el desarrollo de modelos econométricos. Otros aspectos más evaluativos de la formulación de políticas son aquellos que denominaré el “arte” de la formulación de políticas.

Entonces, ¿cómo se han utilizado en forma algorítmica los principios científicos básicos presentados? Presto especial atención a los ejemplos en los Estados Unidos porque son los más conocidos para mí, teniendo en cuenta mi experiencia en ese banco central, pero desarrollos similares se han producido en otros lugares.

Los primeros modelos econométricos keynesianos no otorgaban a la política monetaria un rol prominente (por ejemplo, Tinbergen, 1939; Adelman y Adelman, 1959; Klein, 1968). En cambio, los modelos orientados a la política desarrollados en la década de 1960, tales como el modelo MIT-

Penn-SSRC (MPS), desarrollado por Franco Modigliani y colaboradores y utilizado como modelo de trabajo por analistas de política en la Reserva Federal hasta 1996, incorporaba un rol muy importante para la política monetaria, en general similar a los principales canales del mecanismo de transmisión de la política monetaria que están incorporados en los modelos de la presente generación.¹⁵ En este sentido, la noción de que la inflación es un fenómeno monetario ha sido incorporada en los modelos formales hace ya varias décadas.

Versiones muy tempranas del modelo MPS mostraban un compromiso a largo plazo entre el desempleo y la inflación, ya que el principio marcaba que no debía haber un compromiso a largo plazo entre estos, demoró algún tiempo en ser aceptado (por ejemplo, Gramlich, 2004). Para principios de la década de 1970, el principio que sostenía que no existía un compromiso a largo plazo estaba totalmente incorporado en el modelo MPS con la adopción de una curva de Phillips aceleracionista (Pierce y Enzler, 1974; Brayton y otros, 1997). El reconocimiento en sus modelos de que un desempleo más bajo no podría obtenerse aceptando una inflación más alta fue un factor que llevó a los bancos centrales a adoptar políticas anti inflacionarias en la década de 1980.

Aunque las curvas de Phillips aceleracionistas se volvieron normales en los modelos macroeconómicos utilizados en los bancos centrales, como el modelo MPS en toda la década de 1970, los elementos de expectativas aún estaban en gran medida ausentes. La siguiente generación de modelos enfatizó la importancia de las expectativas. Por ejemplo, el personal en la Junta de Gobernadores del Sistema de la Reserva Federal desarrolló su modelo de siguiente generación, FRB/US (Brayton y Tinsley, 1995; Reifschneider, Stockton, y Wilcox, 1997; Reifschneider, Tetlow, y Williams, 1999), para incorporar la importancia de las expectativas en la determinación de la actividad real y de la inflación. El modelo FRB/US, y modelos similares desarrollados en otros bancos centrales como el modelo QPM del Banco de Canadá (Coletti y otros, 1996) y el modelo FPS del Banco de la Re-

serva de Nueva Zelanda (Hunt, Rose, y Scott, 2000) fueron un producto de la revolución de las expectativas racionales y permitieron que las expectativas se derivaran bajo muchas suposiciones diferentes, incluyendo las expectativas racionales. Las simulaciones de políticas para ayudar a guiar la toma de decisiones en política monetaria, como las que se muestran al Comité de Mercado Abierto de la Reserva Federal (FOMC), enfatizan explícitamente suposiciones sobre expectativas futuras y cómo ellas se forman. Quienes desarrollan políticas han entonces llegado a reconocer que sus decisiones sobre políticas involucran no sólo el establecimiento actual de políticas sino también cómo ellos podrían estar pensando acerca del establecimiento de políticas futuras.

El enfoque en agentes económicos optimizadores que surge de la revolución de las expectativas racionales ha llevado a esfuerzos en el desarrollo de modelos en los bancos centrales que no sólo hacen uso de las expectativas racionales sino que también están basados en microfundamentos más sólidos. Específicamente, estos modelos se basan en dos literaturas recientes, la teoría de ciclos comerciales reales (por ejemplo, Prescott, 1986) y la teoría neo-keynesiana (por ejemplo, Mankiw y Romer, 1991). A diferencia de los modelos macro keynesianos más antiguos, la teoría neo-keynesiana brinda microfundamentos para conceptos keynesianos tales como rigideces nominales, la no-neutralidad del dinero y la ineficiencia de las fluctuaciones del ciclo comercial al derivarlas de un comportamiento optimizador. El enfoque del ciclo comercial real utiliza modelos de crecimiento estocástico de equilibrio general con agentes representativos optimizadores. La nueva clase de modelos resultantes en los cuales características neo-keynesianas tales como las rigideces nominales y la competencia monopólica se agregan a los modelos de negocios reales sin fricciones, se conocen como modelos dinámicos estocásticos de equilibrio general (DSGE). Versiones simples de tales modelos han provisto ya un marco dentro del cual pensar acerca de aspectos claves del diseño de políticas monetarias, elementos que quizá se vean mejor ilustrados en las discusiones de Woodford (2003)

acerca de temas políticos en el modelo neo-keynesiano de tres ecuaciones, que es ahora un manual de estudios. Los modelos DSGE más amplios y con más base empírica están ahora en sus primeros pasos de desarrollo y están comenzando a ser utilizados para los análisis de políticas en los bancos centrales (por ejemplo, en el Banco Central Europeo, Smets y Wouters, 2003, y Coenen, McAdam, y Straub, 2007; y en la Junta de la Reserva Federal, Erceg, Guerrieri, y Gust, 2006, y Edge, Kiley, y Laforde, 2007).

Existen dos implicancias muy importantes a partir del análisis político con modelos DSGE, como se muestra en Gali y Gertler (de pronta aparición): primero, “la transmisión monetaria depende críticamente de las expectativas del sector privado acerca del camino futuro del instrumento de política del banco central”, segundo, “los valores naturales (equilibrio flexible de precios) tanto de la producción como de la tasa de interés real brindan importantes puntos de referencia para la política monetaria, y pueden fluctuar considerablemente”. Puedo atestiguar que ambas proposiciones están presentadas ahora en el Libro Azul (el documento principal de los funcionarios para analizar las opciones de políticas para el FOMC).

La lógica básica del principio de Taylor, es decir aumentar las tasas de interés nominal más que uno a uno en respuesta a un aumento en la inflación, se desarrolló en conjunción con el análisis del modelo de múltiples países de Taylor y otros modelos macroeconómicos (Taylor, 1993a,b; Bryant, Hooper, y Mann, 1993). Sin embargo, aunque el principio de Taylor es una condición necesaria para obtener buenos resultados con la política monetaria, no es suficiente. Los responsables de los bancos centrales requieren de conocimiento acerca de cuánta diferencia hace el principio de Taylor sobre los resultados de política económica. También necesitan comprender qué tan superior a uno debe ser la respuesta de las tasas de interés nominal a los aumentos en la inflación y también necesitan saber cómo la tasa política debe responder a otras variables. Estudiar el rendimiento de diferentes reglas en modelos macroeconómicos se ha convertido en una tarea importante en

los bancos centrales y la conclusión es que el principio de Taylor es en verdad muy importante. El análisis de las reglas políticas en los modelos macroeconómicos que no están plenamente basadas en agentes optimizadores ha sido muy extenso (por ejemplo, Bryant, Hooper, y Mann, 1993; Levin, Wieland, y Williams, 1999), y vemos ahora análisis similares utilizando modelos DSGE (por ejemplo, Levin y otros, 2006; Schmitt-Grohé y Uribe, 2006).

El segundo principio, y el sexto de los ocho principios, que enfatiza los beneficios de la estabilidad de precios y la importancia del problema de la inconsistencia temporal, la independencia de los bancos centrales y el compromiso con un anclaje nominal, posee aplicaciones importantes en el diseño de instituciones de política monetaria.

El argumento de que los bancos centrales independientes funcionan mejor y que son más capaces de resistir las presiones por una política monetaria francamente expansiva, que surgen del problema de la inconsistencia temporal, ha llevado a una tendencia considerable a favor del aumento de la independencia de los bancos centrales. Antes de la década de 1990, sólo unos pocos bancos centrales eran altamente independientes, principalmente el Bundesbank, el Banco Nacional de Suiza, y, en alguna medida menor, la Reserva Federal. Ahora casi todos los bancos centrales en países avanzados y muchos en países con mercados emergentes poseen bancos centrales con un nivel de independencia a la par o que supera a la de la Reserva Federal. En la década de 1990, se otorgó mayor independencia a bancos centrales en países tan diversos como Japón, Nueva Zelanda, Corea del Sur, Suecia, el Reino Unido y aquellos en la zona del euro.

El creciente reconocimiento del problema de inconsistencia temporal y el rol de un anclaje nominal para producir mejores resultados económicos han significado un impulso importante para aumentar el compromiso de los bancos centrales hacia los anclajes nominales. Un desarrollo importante que se produjo en los últimos años ha sido una nueva estrategia en política monetaria: el establecimiento de objetivos de inflación, es decir el anuncio público de objetivos nu-

méricos a mediano plazo para la inflación, con compromiso y responsabilidad para alcanzar este objetivo, junto con una transparencia mayor de la estrategia de política monetaria a través de la comunicación con el público (Bernanke y Mishkin, 1997). Ha habido una tendencia notable hacia el establecimiento de objetivos de inflación, que fue adoptado primero por Nueva Zelanda en marzo de 1990, y desde entonces ha sido adoptado por 23 países más (Rose, 2006). La evidencia es, en general, bastante favorable para el establecimiento de objetivos de inflación, aunque los países que los han adoptado no han mejorado el rendimiento de su política monetaria más allá de los que no lo han hecho, en países industriales que han tenido una política monetaria exitosa (por ejemplo, Bernanke y otros, 1999; Mishkin y Schmidt-Hebbel, 2002, 2007; Rose, 2006). Y, a diferencia de otros regímenes de política monetaria, ningún país con su propia moneda que ha adoptado los objetivos de inflación se ha visto forzado a abandonarlos.¹⁶

El principio científico que sostiene que las fricciones financieras afectan las fluctuaciones económicas ha llevado a los bancos centrales a prestar más atención a preocupaciones acerca de la estabilidad financiera. Muchos bancos centrales publican ahora los denominados informes de “Estabilidad Financiera”, que examinan vulnerabilidades en el sistema financiero que podrían tener consecuencias negativas sobre la actividad económica en el futuro. Otros bancos centrales están comprometidos con una regulación y supervisión prudentes del sistema financiero para reducir la toma excesiva de riesgos que podría llevar a la inestabilidad financiera. Los bancos centrales han también diseñado sus facilidades de préstamo para mejorar su habilidad para operar como prestamista de última instancia, así ellos pueden brindar liquidez rápidamente al sistema financiero en el caso de desequilibrios financieros.

III. El arte de la política monetaria

He sostenido que han habido importantes progresos en política monetaria en los

últimos años, tanto en término de principios científicos básicos como en las aplicaciones de estos principios al mundo real del desarrollo de políticas monetarias. La política monetaria se ha convertido, en verdad, más en una ciencia. Existen, sin embargo, serias limitaciones para la ciencia de la política monetaria. Al respecto, un ex vicepresidente de la Junta de la Reserva Federal, Alan Blinder (1998, p.17), ha señalado que “la conducción de un banco central es en la práctica tanto un arte como una ciencia.” Por “arte” me refiero a la utilización de un criterio, criterio que está informado por la teoría económica y los datos pero de una forma que está atada menos explícitamente a modelos o algoritmos formales.

Existen varias razones por las que el criterio siempre será un elemento importante en la conducción de la política monetaria. En primer lugar, los modelos son capaces de utilizar sólo una pequeña fracción de la información potencialmente valiosa, lo que nos habla de la complejidad de la economía. Por ejemplo, existen datos de muy alta frecuencia: mensuales, semanales y diarios, que no se incorporan a los modelos macroeconómicos, que usualmente se estiman sobre datos trimestrales. Estos datos de alta frecuencia a menudo pueden ser muy informativos acerca de la dinámica de corto plazo de la economía y son utilizados evaluativamente por quienes hacen pronósticos para los bancos centrales (por ejemplo, Reifschneider, Stockton, y Wilcox, 1997).

En segundo lugar, la información que puede ser muy útil para pronosticar la economía o para decidir si un modelo en particular tiene sentido, a menudo es anecdótica y entonces no es fácilmente cuantificable. La Reserva Federal utiliza en gran medida información anecdótica para producir sus pronósticos. El personal en la Junta y en los Bancos de la Reserva Federal controlan una enorme cantidad de información anecdótica, y dicha información se discute extensamente en el Libro Beige, de acceso público, que informa acerca de contactos en los Distritos de la Reserva Federal y con los participantes de las reuniones de FOMC.

En tercer lugar, aunque quienes desarrollan políticas monetarias utilizan en gran medida modelos tanto para predecir como

para evaluar diferentes políticas, nunca están seguros de que un modelo sea realmente el correcto. Se producen debates activos, y algunas veces acalorados, sobre qué enfoques de modelos son los correctos en macroeconomía, y a menudo no existe consenso acerca de cuál sea el mejor modelo. Como resultado, los bancos centrales deben expresar un cierto grado de humildad con respecto a su conocimiento sobre las relaciones estructurales que determinan la actividad y los precios. Esta humildad es más notable en la práctica de los bancos centrales, que incluye observar muchos modelos: estructurales, de forma reducida, de equilibrio general y de equilibrio parcial, y también utilizar continuamente el criterio para decidir qué modelos son más informativos.

En cuarto lugar, la economía no permanece estática, sino que cambia con el tiempo. Es poco probable que las relaciones económicas permanezcan estables, y no siempre es claro cómo estas relaciones están cambiando.¹⁷ Por lo tanto, quienes desarrollan políticas deben algunas veces considerar en menor medida las ecuaciones estimadas económicamente y, en cambio, realizar predicciones informadas acerca de cómo evolucionará la economía.

En quinto lugar, como parte de la administración de expectativas, quienes desarrollan políticas monetarias se comunican con los agentes económicos, que no son autómatas sino que procesan la información en formas complejas. Los cambios sutiles pueden producir una gran diferencia en la efectividad de las estrategias de comunicación, es decir que los detalles cuentan; y el criterio es entonces siempre un elemento importante de la buena comunicación.¹⁸

Aunque, por las razones expuestas, la evaluación será siempre un elemento necesario de la política económica, las buenas decisiones requieren que la evaluación sea disciplinada, y no demasiado *ad hoc*, y que esté bien informada por la ciencia de la política monetaria. Como ha afirmado Blinder (1998, p. 17): “Sin embargo, al practicar este oscuro arte, siempre he encontrado a la ciencia bastante útil”. Discutiré aquí dos episodios recientes ocurridos en los Estados Unidos: el período de vientos contrarios en lo financiero a principios de la década de

1990 y el boom de productividad de la nueva economía a fines de la década de 1990, para ilustrar como la evaluación informada por la ciencia fue capaz de producir buenos resultados económicos.

1. Vientos contrarios en las finanzas a principios de la década de 1990

El último principio científico, presentado en la primera sección del artículo, señala el vínculo entre las fricciones financieras y el ciclo comercial, pero desgraciadamente es bastante difícil modelar el rol de estas fricciones en un modelo macroeconómico de equilibrio general. Los fines de la década de 1980 fueron testigos de prosperidad y, luego, de un quiebre importante en el mercado inmobiliario comercial, lo que llevó a enormes pérdidas en los créditos, que produjeron una caída sustancial de capital en las instituciones depositarias (bancos). Al mismo tiempo los reguladores estaban aumentando los requisitos de capital de los bancos para asegurar el cumplimiento del Acuerdo de Basel. La falta de capital resultante significó que los bancos debieron recaudar nuevo capital o reducir el crecimiento de sus carteras restringiendo los préstamos. Debido a su condición de debilidad, los bancos no pudieron recaudar mucho capital nuevo, así que debieron elegir el segundo camino. La disminución resultante en el crecimiento del crédito no tenía precedentes en el período posterior a la Segunda Guerra Mundial (Reifschneider, Stockton, y Wilcox, 1997). Debido a que los bancos poseen ventajas informativas al otorgar ciertos créditos (por ejemplo, Mishkin, 2007a), muchos tomadores de créditos que dependen de los bancos ya no tuvieron acceso al financiamiento y debieron entonces recortar sus gastos.

Aunque el macro modelo a gran escala que se utilizaba entonces en la Junta de la Reserva Federal no incluía explícitamente las fricciones financieras en sus ecuaciones, los funcionarios de la Reserva Federal eran conscientes de que estas fricciones podían ser muy importantes y les preocupaba que pudieran estar teniendo un papel crítico en esa situación. En parte como reflejo de esa preocupación, muchos economistas de la

Reserva estaban activamente involucrados en investigaciones acerca del impacto del crédito bancario sobre la actividad económica. Esta investigación, junto con informes anecdóticos acerca de que los comercios se estaban viendo limitados en los créditos e información de encuestas que indicaba que los estándares de créditos bancarios estaban siendo ajustados, hizo surgir la visión entre quienes desarrollan políticas en la Reserva Federal de que la contracción de capital en los bancos estaba limitando notablemente los flujos de créditos y, por lo tanto, los gastos en los hogares y firmas. En verdad, el Presidente de la Reserva Federal, Alan Greenspan (1992) sugirió que las condiciones financieras a principios de la década de 1990 estaban restringiendo la actividad, como un “viento contrario a 50 millas por hora” y en ese período el FOMC redujo la tasa de fondos federales a niveles muy por debajo de los sugeridos por la regla de Taylor (por ejemplo, Rudebusch, 2006). En efecto, la recuperación de la recesión de 1990-91 fue muy lenta, y el Fed mantuvo la tasa de fondos federales al 3% (lo que, con una tasa de inflación de cerca del 3%, implicaba una tasa real de cero) hasta febrero de 1994, una postura política cómoda. La postura política expansiva del Fed de ese momento ha sido, retrospectivamente, juzgada como muy exitosa; la economía finalmente se recuperó y la inflación permaneció contenida.

2. La nueva economía, estallido productivo de fines de la década de 1990

Para principios de 1997, la tasa de desempleo había bajado al 5,3%, y los funcionarios de la Junta estaban prediciendo que la tasa de desempleo caería al 5%, un resultado que sucedió a mediados de año. La predicción de una tasa de desempleo del 5% estaba muy por debajo de la mayoría de las estimaciones de la NAIRU (tasa de desempleo no aceleradora de la inflación). Como resultado, la predicción de los funcionarios fue un aumento de la inflación (Svensson y Tetlow, 2005). La predicción de los funcionarios y la recomendación en el Libro Azul de febrero sugería que un período de ajuste en política monetaria sería necesario para

“prevenir un aumento continuo en la inflación central” (Federal Reserve Board, 1997, p. 7). Aunque el FOMC subió la tasa de fondos federales en marzo de 1997, desistió de aumentar más las tasas; en realidad, el FOMC redujo la tasa de fondos federales en otoño de 1998 luego del episodio que involucró al fondo de cobertura de Administración de Capital a Largo Plazo y a la caída de los bonos rusos. A pesar de que la tasa de desempleo continuó por debajo de las estimaciones de la NAIRU, el resultado no fue la aceleración que los modelos de los funcionarios de la Junta predijeron (Svensson y Tetlow, 2005; Tetlow y Ironside, 2006) sino una caída en la tasa de inflación.

¿Por qué el FOMC mantuvo su posición y no aumentó las tasas frente a un crecimiento económico que estaba previsto como muy superior al crecimiento potencial, una decisión que, *ex post*, parece haber producido resultados deseables sobre la inflación y el empleo? La respuesta es que el Presidente del Fed, Greenspan, conjeturó correctamente que algo inusual estaba sucediendo con la productividad. Por ejemplo, él estaba escuchando de los hombres de negocios que las nuevas tecnologías de la información estaban transformando sus negocios, facilitándoles el aumento de la productividad. Era también un gran fanático del trabajo histórico de Paul David (1990), que sugería que las nuevas innovaciones tecnológicas a menudo demoraron años en producir aceleraciones en la productividad de la economía general (Meyer, 2004). El Presidente Greenspan llegó a la conclusión de que la tendencia de crecimiento de la productividad se estaba acelerando, una conclusión que las predicciones de los funcionarios de la Junta no aceptaron plenamente hasta fines de 1999 (Svensson and Tetlow, 2005). Además, parecía estar convencido de que la aceleración en la productividad pondría un freno a las presiones inflacionarias, lo que implicaba que la inflación no se aceleraría incluso con un rápido crecimiento económico. Su visión prevaleció en el FOMC (Meyer, 2004).¹⁹

Los tipos de información utilizados para prever los efectos de una aceleración de la productividad son intrínsecamente difíciles de incorporar en modelos formales. Esto es

obvio con respecto a las anécdotas que he mencionado. Pero incluso los datos sistemáticos disponibles en el momento requerían el uso del criterio. Por ejemplo, parte de la historia de fines de la década de 1990 reflejaba las diferentes señales enviadas por mediciones en tiempo real del producto bruto interno y del ingreso nacional bruto, o al menos del componente de este último producido por corporaciones no financieras, que está quizás mejor medido (Corrado y Slifman, 1999) y brindaba alguna señal avanzada de la aceleración de la productividad. Por supuesto, estas dos mediciones –PBI y INB– son las mismas en nuestros modelos formales, y sólo un filtrado evaluativo del contenido de la información en cada uno puede ser útil en tiempo real.

El buen criterio se beneficia no sólo por un buen manejo de los datos y el procesamiento exitoso de la información anecdótica sino también con la utilización de modelos científicos, y el episodio de fines de la década de 1990 no es una excepción. En la reunión de julio de 1997 de FOMC, los funcionarios de la Junta presentaron simulaciones utilizando el modelo FRB/US que examinaba qué sucedería si la productividad se acelerara (Meyer, 2004; Tetlow y Ironside, 2006). Sus simulaciones produjeron varios resultados que eran consistentes con lo que parecía estar sucediendo. Una aceleración de la productividad elevaría las ganancias y el valor de las acciones, lo que impulsaría la demanda agregada ya que los títulos más altos estimularían la inversión de los comercios e impulsarían el gasto de los consumidores a través de efectos de riqueza. La aceleración en la productividad también sería desinflacionaria y podría entonces explicar por qué la inflación caería a pesar de una tasa de desempleo en baja. Un aumento inesperado en el crecimiento de la productividad no se reflejaría inmediatamente en salarios más altos, por lo que los costos de la unidad de trabajo (salarios ajustados al crecimiento de la productividad) caerían, lo que llevaría a una caída en la inflación. Otra forma de mirar esta situación es a través del marco de la NAIRU. Para una tasa de desempleo dada, una aceleración inesperada en la productividad produciría una tasa de inflación menor de la que se produciría en

otro caso, así la NAIRU, con la cual la tasa de desempleo no conduciría a una aceleración de la inflación, descendería. Como los hechos se desarrollaron de acuerdo con los resultados de estas simulaciones, el FOMC se convenció aún más de que un incremento importante de la productividad estaba en camino y de que había menos necesidad de un ajuste monetario.

Los dos episodios presentados aquí ilustran varios puntos acerca del arte de administrar bancos centrales. Primero, es más probable que la política monetaria produzca mejores resultados cuando los responsables de los bancos centrales reconocen las limitaciones de sus modelos formales. Sin embargo, el criterio no puede ser indisciplinado. Es probable que la precisión del criterio aumente cuando está informado por la ciencia de la política monetaria, ya sea a través de simulaciones de modelos o aplicaciones de principios científicos básicos.

IV. Nuevos avances para que la política monetaria sea más científica

Aunque el arte será siempre una característica de la política monetaria, la ciencia de la política monetaria seguirá avanzando, convirtiéndola un poco más en una ciencia. En esta sección presentaré brevemente dónde creo que es más probable que se produzcan los futuros avances en política monetaria.

El esfuerzo por incluir microfundamentos sólidos en modelos macroeconómicos de equilibrio general continúa, como indica la creciente literatura sobre modelos DSGE (encuesta en Galí y Gertler, de pronta aparición; y las discusiones sobre mejoras de modelos en Erceg, Gust, y Guerrieri, 2006, y en Edge, Kiley, y Laforde, 2007). Sin embargo, estos modelos DSGE sólo ahora comienzan a ser llevados a los datos, y no son tan ricos en su cobertura de las características de la economía como lo son modelos más antiguos y más keynesianos, como el FRB/US.²⁰ Los modelos como el FRB/US poseen elementos que son más *ad hoc*, pero en la situación actual los responsables de bancos centrales los consideran más realistas. Construir modelos macroeconómicos

bien fundados en microfundamentos sólidos pero con tratamiento de más sectores de la economía será uno de los muchos desafíos de la ciencia de la política monetaria en el futuro.

Las rigideces nominales son esenciales para comprender cuantitativamente el impacto de la política monetaria sobre la economía. El modelo canónico DSGE utiliza un marco simple de curva Phillips neo-keynesiano porque hace que este modelo sea muy tratable.²¹ Este marco está altamente estilizado, sin embargo, y no permite cambios endógenos respecto a qué tan a menudo se renegocian los contratos. Además, pueden existir otras razones por las que los precios no se reajustan demasiado a menudo, tales como la inatención racional.²² Mejores explicaciones, y validaciones más empíricas, con respecto a la fuente de las rigideces nominales pueden conducir a avances importantes en la ciencia de la política monetaria.²³

La necesidad de que sean manejables ha llevado a que los modelos basados en microfundamentos, tales como los modelos DSGE confíen en agentes representativos, lo que es una seria desventaja. Tengo la fuerte impresión de que lo que impulsa a muchos fenómenos macroeconómicos que son particularmente interesantes es la heterogeneidad de los agentes económicos. Incorporar agentes heterogéneos en los modelos macroeconómicos no será de ninguna forma algo sencillo, pero posee el potencial para hacerlos mucho más realistas. Además, puede permitirnos entender el vínculo entre funciones económicas agregadas y la distribución del ingreso, un tema candente en círculos políticos. La heterogeneidad de los agentes económicos es también crucial para comprender las fricciones en el mercado laboral. En algunos modelos DSGE, todas las fluctuaciones en el empleo se deben a variaciones en las horas por trabajador, y, sin embargo, en el mundo real, los cambios en el desempleo son una fuente más importante de fluctuaciones en el empleo. Incorporar la investigación y la literatura correspondientes, en forma más directa, a los modelos macroeconómicos con microfundamentos los volverá más realistas y permitirá también mejores comparacio-

nes de bienestar para diferentes políticas monetarias.

Aunque, como se mencionó más arriba, quienes desarrollan políticas económicas comprenden la importancia de las fricciones financieras sobre los ciclos comerciales, los modelos macroeconómicos de equilibrio general, en su gran mayoría, ignoran las imperfecciones del mercado financiero. La investigación ha comenzado a incorporar las imperfecciones del mercado financiero en los modelos cuantitativos dinámicos de equilibrio general (por ejemplo, Bernanke, Gertler, y Gilchrist, 1999), y parte de esta investigación ha incluso comenzado a estimar estos tipos de modelos DSGE (por ejemplo, Christiano, Motto, y Rostagno, 2007). Pero necesitamos saber mucho más acerca de cómo incorporar científicamente las fricciones financieras a las deliberaciones políticas. Por ahora, el papel del arte en esta área es muy importante.

El nuevo campo de la economía conductiva, que utiliza conceptos de otras ciencias sociales tales como la antropología, la sociología y, en particular, la psicología, sugiere que los agentes pueden no ser siempre los agentes racionales y optimizadores que asumimos en nuestros modelos. Incluir la economía del comportamiento en los modelos macro puede producir una gran diferencia en la forma en que estos modelos funcionan (Akerlof, 2007). ¿Qué tan importantes son las desviaciones de la racionalidad para nuestra visión de los mecanismos de transmisión monetaria y cuáles políticas monetarias mejoran el estado de bienestar? ¿Cómo pueden modelarse las desviaciones sistemáticas de la racionalidad en una forma seria e incluirlas en los modelos macroeconómicos? Las respuestas a estas preguntas pueden aumentar aún más el realismo de los modelos macroeconómicos utilizados para propósitos políticos.

Uno de los fundamentos para la utilización del arte del criterio en la conducción de la política monetaria es que la economía no es estacionaria, sino que está cambiando todo el tiempo. Esto significa que los agentes económicos están continuamente aprendiendo acerca del estado de la economía, así, las suposiciones con respecto de las expectativas racionales que dependen

de la estacionalidad para derivar expectativas, pueden a menudo no ser válidas. La investigación acerca de cómo los agentes aprenden, y sus implicancias para los ciclos comerciales, es un área activa de investigación (Bullard y Mitra, 2002; Evans y Honkapohja, 2003) que debería tener importantes beneficios en ayudarnos a atender mejor el impacto de la política monetaria sobre la economía.

Otro fundamento para mantener el arte en el desarrollo de la política monetaria es que nunca podemos estar seguros de cuál es el modelo correcto para la economía. Como mencioné antes, este argumento es a favor de la humildad en los bancos centrales. También apoya los avances en las técnicas científicas para pensar acerca de cuáles políticas económicas son más robustas para producir buenos resultados económicos. La investigación en esta área está también muy activa. Un enfoque examina las incertidumbres paramétricas, se examinan los métodos para asegurar que una política prescripta trabaja bien en toda una clase de modelos (por ejemplo, Levin, Wieland, y Williams, 1999). Los enfoques no paramétricos buscan diseñar políticas que protejan contra malas especificaciones en los modelos en que no pueden ser medidas (por ejemplo, Hansen y Sargent, de pronta aparición; Tetlow y von zur Muehlen, 2001).

La lista de áreas que producirán progresos en la ciencia de la política monetaria es aquí necesariamente incompleta. Algunos de los avances más importantes en la ciencia económica son a menudo muy difíciles de predecir.

V. Conclusiones

La ciencia de la política monetaria ha recorrido un largo camino en los últimos cincuenta años, y yo sostendría que sus avances son una importante razón para los éxitos políticos que tantos países han estado experimentando en los últimos años. La política monetaria sin embargo nunca se volverá tan aburrida como la odontología. Siempre tendrá elementos de arte así como de ciencia. (Estas son buenas noticias ya que mantendrá interesante la vida para los econo-

mistas monetarios, como yo.) Sin embargo, los progresos en la ciencia de la política monetaria que he descrito aquí sugieren que la política monetaria se convertirá más en una ciencia con el tiempo. Además, aunque el arte será siempre un elemento clave en la conducción de la política monetaria, cuanto más informada esté la política monetaria por parte de la buena ciencia, más exitosa será.

Referencias bibliográficas

- Adelman, I. y Adelman, F. L. (1959), "The Dynamic Properties of the Klein-Goldberger Model," *Econometrica*, vol. 27 (octubre), págs. 596-625.
- Akerlof, G. A. (1970), "The Market for 'Lemons': Quality, Uncertainty and the Market Mechanism," *Quarterly Journal of Economics*, vol. 84 (agosto), págs. 488-500.
- Akerlof, G. A. (2007). "The Missing Motivation in Macroeconomics," *American Economic Review*, vol. 97 (marzo), págs. 5-36.
- Mankiw (1996), "The Macroeconomics of Low Inflation," *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 1996 (nro. 1), págs. 1-59.
- Alesina, A. y Summers, L. H. (1993), "Central Bank Independence and Macroeconomic Performance: Some Comparative Evidence," *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 25 (mayo), págs. 151-62.
- Anderson, P. y Gruen D. (1995), "Macroeconomic Policies and Growth," en Palle Anderson, Jacqueline Dwyer, y David Gruen, eds., *Productividad y Crecimiento: Síntesis de una Conferencia dictada en el Centro H.C. Coombs para Estudios Financieros, Kirribilli, Australia, julio 10-11*. Sidney: Banco de la Reserva de Australia, págs. 279-319.
- Barro, R. J. (1977), "Unanticipated Money Growth and Unemployment in the United States," *American Economic Review*, vol. 67 (marzo), págs. 101-15.
- Barro, Robert J. y David B. Gordon (1983), "Rules, Discretion, and Reputation in a Model of Monetary Policy," *Journal of Monetary Economics*, vol. 12 (nro. 1), págs. 101-22.
- Bernanke, Ben S. (1983), "Nonmonetary Effects of the Financial Crisis in the Propagation of the Great Depression," *American Economic Review*, vol. 73 (julio), págs. 257-76.
- Bernanke, Ben S. (2007), "Housing, Housing Finance, and Monetary Policy," discurso ofrecido en el Banco de la Reserva Federal en Simposio Económico de la ciudad de Kansas, Jackson Hole, Wyoming, 31 de agosto, www.federalreserve.gov/newsevents.
- Bernanke, Ben S., y Mark Gertler (1999), "Monetary Policy and Asset Price Volatility" en *New Challenges for Monetary Policy*. Kansas: Banco de la Reserva Federal de la ciudad de Kansas, págs. 77-128, www.kc.frb.org/PUBLICAT/SYMPOS/1999/sym99prg.htm.
- Bernanke, Ben S., y Mark Gertler (2001), "Should Central Banks Respond to Movements in Asset Prices?" *American Economic Review*, vol. 91 (mayo, Artículos y Procedimientos), págs. 253-57.
- Bernanke, Ben S., Mark Gertler, y Simon Gilchrist (1999), "The Financial Accelerator in a Quantitative Business Cycle Framework," en John B. Taylor y Michael Woodford, eds., *Handbook of Macroeconomics*, vol. 1, parte 3. Amsterdam, Holanda, págs. 1341-93.
- Bernanke, Ben y Mishkin F. S. (1992), "Central Bank Behavior and the Strategy of Monetary Policy: Observations from Six Industrialized Countries," en *NBER Macroeconomics Annual*. Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research, págs. 183-228.
- Bernanke, Ben S., y Frederic S. Mishkin (1997), "Inflation Targeting: A New Framework for Monetary Policy?" *Journal of Economic Perspectives*, vol. 11 (primavera), págs. 97-116.
- Bernanke, Ben S., Thomas Laubach, Frederic S. Mishkin, y Adam S. Posen (1999), *Inflation Targeting: Lessons from the International Experience*. Princeton: Princeton University Press.
- Bils, Mark, y Peter J. Klenow (2004), "Some Evidence on the Importance of Sticky Prices," *Journal of Political Economics*, vol. 112 (octubre), págs. 947-85.

- Blinder, Alan S. (1998), *Central Banking in Theory and Practice*, Conferencias de Lionel Robbins. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
- Brayton, Flint, Andrew Levin, Ralph Lyon, y John C. Williams (1997), "The Evolution of Macro Models at the Federal Reserve Board," *Serie de Conferencias Carnegie-Rochester sobre Política Pública*, vol. 47 (diciembre), págs. 43-81.
- Brayton F. y Tinsley P. eds. (1996), "A Guide to FRB/US: A New Macroeconomic Model of the United States," Finance and Economics Discussion Series 1996-42. Washington: Junta de Gobernadores del Sistema de la Reserva Federal, www.federalreserve.gov/pubs/feds/.
- Brayton Flint, y Eileen Mauskopf (1985), "The Federal Reserve Board MPS Quarterly Econometric Model of the U.S. Economy," *Economic Modelling*, vol. 2 (julio), págs. 170-292.
- Briault, Clive (1995), "The Costs of Inflation," *Bank of England Quarterly Bulletin*, vol. 35 (febrero), págs. 33-45.
- Bryant, Ralph C., Peter Hooper, y Catherine L. Mann, eds. (1993), *Evaluating Policy Regimes: New Research in Empirical Macroeconomics*. Washington: Brookings Institution.
- Bullard, James, y Kaushik Mitra (2002), "Learning about Monetary Policy Rules," *Journal of Monetary Economics*, vol. 49 (septiembre), págs. 1105-29.
- Calomiris, Charles W. (1993), "Financial Factors in the Great Depression," *Journal of Economic Perspectives*, vol. 7 (primavera), págs. 61-85.
- Calvo, Guillermo A. (1978), "On the Time Consistency of Optimal Policy in a Monetary Economy," *Econometrica*, vol. 46 (nro. 6), págs. 1411-28.
- Calvo, Guillermo A. (1983), "Staggered Prices in a Utility-Maximizing Framework," *Journal of Monetary Economics*, vol. 12 (septiembre), págs. 383-98.
- Christiano, Lawrence, Roberto Motto, y Massimo Rostagno (2007). "Shocks, Structures or Monetary Policies? The EA and US After 2001." Mimeo: Northwestern University (febrero).
- Clarida, Richard, Jordi Gali, y Mark Gertler (1998), "Monetary Policy Rules and Macroeconomic Stability: Evidence and Some Theory," *Quarterly Journal of Economics*, vol. 115 (febrero), págs. 147-80.
- Clarida, Richard, Jordi Gali, y Mark Gertler (1999), "The Science of Monetary Policy: A New Keynesian Perspective," *Journal of Economic Literature*, vol. 37 (diciembre), págs. 1661-707.
- Coenen, Günter, Peter McAdam, y Roland Straub (2007), "Tax Reform y Labour Market Performance in the Euro Area: A Simulation-Based Analysis Using the New Area-Wide Model," European Central Bank Working Paper 747. Frankfurt: Banco Central Europeo, abril, www.ecb.eu/pub/scientific/wps.
- Coletti, Donald, Benjamin Hunt, David Rose, y Robert Tetlow (1996), "The Dynamic Model: QPM," the Bank of Canada's New Quarterly Projection Model, Part 3, Bank of Canada Technical Report 75. Ottawa: Banco de Canadá, www.bank-banque-canada.ca/en/res/tr.
- Corrado, Carol, y Lawrence Slifman (1999), "Decomposition of Productivity and Unit Costs," *American Economic Review*, vol. 89 (mayo, Artículos y Procedimientos), págs. 328-32.
- Cukierman, Alex (1993), "Central Bank Independence, Political Influence and Macroeconomic Performance: A Survey of Recent Developments" *Cuadernos de Economía* (Santiago), vol. 30 (nro. 91), págs. 271-91.
- Cukierman, Alex (2006), "Central Bank Independence and Monetary Policy Making Institutions: Past, Present, and Future," *Journal Economía Chilena*, vol. 9 (abril), págs. 5-23.
- David, Paul A. (1990), The Dynamo and the Computer: An Historical Perspective on the Modern Productivity Paradox," *American Economic Review*, vol. 80 (mayo, Artículos y Procedimientos), págs. 355-61.
- Edge, Rochelle M., Michael T. Kiley, y Jean-Phillipe Laforte (2007), "Natural Rate Measures in an Estimated DSGE Model of the U.S. Economy," Finance and Economics Discussion Series 2007-8. Washington: Junta de Gobernadores del Sistema de la Reserva Federal, marzo, www.federalreserve.gov/pubs/feds.
- Eggertsson, Gauti B., y Michael Woodford

- (2003), "The Zero Bound on Interest Rates and Optimal Monetary Policy," *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 2003 (nro. 1), págs. 139-211.
- English, William B. (1996), "Inflation and Financial Sector Size," Finance and Economics Discussion Series 1996-16. Washington: Junta de Gobernadores del Sistema de la Reserva Federal, www.federalreserve.gov/pubs/feds.
- Erceg, Christopher, Luca Guerrieri, y Christopher Gust (2006), "SIGMA: A New Open Economy Model for Policy Analysis," *International Journal of Central Banking*, vol. 2 (marzo), págs. 1-50.
- Evans, George W., y Seppo Honkapohja (2003), "Adaptive Learning and Monetary Policy Design," *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 35 (diciembre, Parte 2), págs. 1045-72.
- Fatás, Antonio, Ilian Mihov, y Andrew K. Rose (2007), "Quantitative Goals for Monetary Policy," *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 39 (agosto), págs. 1163-76. Junta de la Reserva Federal (1997). *Monetary Policy Alternatives*. Washington: Junta de Gobernadores del Sistema de la Reserva Federal, febrero.
- Feldstein, Martin (1997), "The Costs and Benefits of Going from Low Inflation to Price Stability," en Christina D. Romer y David H. Romer, eds., *Reducing Inflation: Motivation and Strategy*. Chicago: University of Chicago Press, págs. 123-66.
- Fischer, Stanley (1993), "The Role of Macroeconomic Factors in Growth," *Journal of Monetary Economics*, vol. 32 (diciembre), págs. 485-512.
- Fischer, Stanley (1994), "Modern Central Banking," en Forrest Capie, Stanley Fischer, Charles Goodhart, y Norbert Schnadt, eds., *The Future of Central Banking: The Tercentenary Symposium of the Bank of England*. Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.
- Fischer, Stanley, y Guy Debelle (1994), "How Independent Should a Central Bank Be?" in *Goals, Guidelines, and Constraints Facing Monetary Policymakers*, Procedimientos de las Series de Conferencias Nro 38 del Banco de la Reserva Federal de Boston. Boston: Banco de la Reserva Federal de Boston, págs. 195-221.
- Fisher, Irving (1933), "The Debt-Deflation Theory of Great Depressions," *Econometrica*, vol. 1 (octubre), págs. 337-57.
- Forder, James (2000), "Traps in the Measurement of Independence and Accountability of Central Banks," University of Oxford Economics Series Working Papers 023. Oxford: University of Oxford, www.economics.ox.ac.uk/Research/Work-Papers.asp.
- Friedman, Milton (1963), *Inflation: Causes and Consequences*. New York: Asia Publishing House.
- Friedman, Milton (1968), "The Role of Monetary Policy," *American Economic Review*, vol. 58 (marzo), págs. 1-17.
- Friedman, Milton, y David Meiselman (1963), "The Relative Stability of Monetary Velocity and the Investment Multiplier in the United States, 1897-1958" en *Stabilization Policies*, Una serie de estudios de investigación preparados para la Comisión sobre Dinero y Crédito. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, págs. 165-268.
- Friedman, Milton, y Anna Jacobson Schwartz (1963a), *Monetary History of the United States, 1867-1960*, National Bureau of Economic Research Publications. Princeton: Princeton University Press.
- Friedman, Milton, y Anna J. Schwartz (1963b), "Money and Business Cycles," *Review of Economics and Statistics*, vol. 45 (febrero, Parte 2), págs. 32-64.
- Gali, Jordi, y Mark Gertler (de pronta aparición). "Macroeconomic Modeling for Monetary Policy Evaluation," *Journal of Economic Perspectives*.
- Goodfriend, Marvin (1993), "Interest Rate Policy and the Inflation Scare Problem: 1979-1992," Banco de la Reserva Federal de Richmond, *Economic Quarterly*, vol. 79 (invierno), págs. 1-24.
- Goodfriend, Marvin, y Robert G. King (1997), "The New Neoclassical Synthesis and the Role of Monetary Policy," en Ben S. Bernanke y Julio J. Rotemberg, eds., *NBER Macroeconomics Annual*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press, págs. 231-83.
- Gramlich, Edward M. (2005), "The Board's Modeling Work in the 1960s," en *Models and Monetary Policy: Research in the Tra-*

- dition of Dale Henderson, Richard Porter, and Peter Tinsley. Washington: Junta de Gobernadores del Sistema de la Reserva Federal, www.federalreserve.gov/Events/conferences/mmp2004.
- Greenspan, Alan (1992), Testimonio ante el Comité de Bancos, Vivienda y Temas Urbanos, Senado de los Estados Unidos, 21 de julio.
- Greenwald, Bruce, Stiglitz, Joseph E., y Andrew Weiss (1984), "Informational Imperfections in the Capital Market and Macroeconomic Fluctuations," *American Economic Review*, vol. 74 (mayo, Artículos y Procedimientos), págs. 194-9.
- Hansen, Lars P., y Thomas J. Sargent (de pronta aparición). *Robustness*. Princeton: Princeton University Press.
- Hunt, Benjamin, David Rose, y Alasdair Scott (2000), "The Core Model of the Reserve Bank of New Zealand's Forecasting and Policy System," *Economic Modelling*, vol. 172 (abril), págs. 247-74.
- Kashyap, Anil K., y Jeremy C. Stein (1994), "Monetary Policy and Bank Lending," en N. Gregory Mankiw, ed., *Monetary Policy*, National Bureau of Economic Research, Studies in Business Cycles, vol. 29. Chicago: University of Chicago Press, págs. 221-56.
- Kiley, Michael T. (2007), "A Quantitative Comparison of Sticky-Price and Sticky-Information Models of Price Setting," *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 39 (febrero, suplemento), págs. 101-25.
- Klein, Lawrence R. (1968), *An Essay on the Theory of Economic Prediction*. Helsinki: Yrjö Jahnssonin.
- Kydland, Finn E., y Edward C. Prescott (1977), "Rules Rather Than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans," *Journal of Political Economy*, vol. 85 (junio), págs. 473-92.
- Levin, Andrew, Volker Wieland, y John C. Williams (1999), "Robustness of Simple Monetary Policy Rules under Model Uncertainty," en J.B. Taylor, ed., *Monetary Policy Rules*, National Bureau of Economic Research, Studies in Business Cycles, vol. 31. Chicago: University of Chicago Press, págs. 263-99.
- Levin, Andrew T., Alexei Onatski, John C. Williams, y Noah Williams (2005), "Monetary Policy Under Uncertainty in Micro-Founded Macroeconometric Models," en Mark Gertler y Kenneth Rogoff, eds., *NBER Macroeconomics Annual 2005*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press, págs. 229-87.
- Lucas, Robert E. (1972), "Expectations and the Neutrality of Money," *Journal of Economic Theory*, vol. 4 (abril), págs. 103-24.
- Lucas, Robert E., Jr. (1973), "Some International Evidence on Output-Inflation Tradeoffs," *American Economic Review*, vol. 63 (junio), págs. 326-34.
- Lucas, Robert E., Jr. (1976), "Econometric Policy Evaluation: A Critique," *Serie de Conferencias Carnegie-Rochester sobre Política Pública*, vol. 1, págs. 19-46.
- Mankiw, N. Gregory, y Ricardo Reis (2002), "Sticky Information Versus Sticky Prices: A Proposal to Replace the New Keynesian Phillips Curve," *Quarterly Journal of Economics*, vol. 117 (noviembre), págs. 1295-328.
- Mankiw, N. Gregory, y David Romer (1991), *New Keynesian Economics*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
- Meyer, Laurence H. (2004), *A Term at the Fed: An Insider's View*. New York: Harper-Business.
- Mishkin, Frederic S. (1978), "The Household Balance Sheet and the Great Depression," *Journal of Economic History*, vol. 38 (diciembre), págs. 918-37.
- Mishkin, Frederic S. (1981), "The Real Interest Rate: An Empirical Investigation," *Serie de Conferencias Carnegie-Rochester sobre Política Pública*, vol. 15 (otoño), págs. 151-200.
- Mishkin, Frederic S. (1982a), "Does Anticipated Monetary Policy Matter? An Econometric Investigation," *Journal of Political Economy*, vol. 90 (febrero), págs. 22-51.
- Mishkin, Frederic S. (1982b), "Does Anticipated Aggregate Demand Policy Matter? Further Econometric Results," *American Economic Review*, vol. 72 (septiembre), págs. 788-802.
- Mishkin, Frederic S. (1983), *A Rational Expectations Approach to Macroeconometrics: Testing Policy Ineffectiveness and Efficient Markets Models*. Chicago: University of Chicago Press.

- Mishkin, Frederic S. (1991), "Asymmetric Information and Financial Crises: A Historical Perspective," en R. Glenn Hubbard, ed., *Financial Markets and Financial Crises*. Chicago: University of Chicago Press, págs. 69-108.
- Mishkin, Frederic S. (1992), "Is the Fisher Effect for Real? A Reexamination of the Relationship Between Inflation and Interest Rates," *Journal of Monetary Economics*, vol. 30 (noviembre), págs. 195-215.
- Mishkin, Frederic S. (1996), "Understanding Financial Crises: A Developing Country Perspective," en Michael Bruno y Boris Pleskovic, eds., *Conferencia Anual del Banco Mundial sobre Economía del Desarrollo 1996*. Washington: Banco Mundial, págs. 29-62.
- Mishkin, Frederic S. (1997), "The Causes and Propagation of Financial Instability: Lessons for Policymakers," en *Maintaining Financial Stability in a Global Economy*. Kansas: Banco de la Reserva Federal de Kansas, págs. 55-96.
- Mishkin, Frederic S. (1999), "International Experiences with Different Monetary Policy Regimes," *Journal of Monetary Economics*, vol. 43 (junio), págs. 579-605.
- Mishkin, Frederic S. (2007a), *The Economics of Money, Banking, and Financial Markets*, 8th ed. Boston: Addison-Wesley.
- Mishkin, Frederic S. (2007b), "Monetary Policy and the Dual Mandate," discurso pronunciado en Bridgewater College, Bridgewater, Va., 10 de abril, www.federalreserve.gov/newsevents.
- Mishkin, Frederic S. (2007c), "Housing and the Monetary Transmission Mechanism," Finance and Economics Discussion Series 2007-40. Washington: Junta de Gobernadores del Sistema de la Reserva Federal, septiembre, www.federalreserve.gov/pubs/feds.
- Mishkin, Frederic S., y Adam S. Posen (1997), "Inflation Targeting: Lessons from Four Countries," Banco de la Reserva Federal de Nueva York, *Economic Policy Review*, vol. 3 (agosto), págs. 9-110.
- Mishkin, Frederic S., y Klaus Schmidt-Hebbel (2002), "One Decade of Inflation Targeting in the World: What Do We Know and What Do We Need to Know?" en Norman Loayza y Raimundo Soto, eds., *Inflation Targeting: Design, Performance, Challenges*. Santiago: Banco Central de Chile, págs. 171-219.
- Mishkin, Frederic S., y Klaus Schmidt-Hebbel, eds. (2007), "Does Inflation Targeting Matter?" en *Monetary Policy Under Inflation Targeting*. Santiago: Banco Central de Chile, págs. 291-372.
- Mishkin, Frederic S., y Niklas Westelius (de pronta aparición). "Inflation Band Targeting and Optimal Inflation Contracts," *Journal of Money, Credit and Banking*.
- Muth, John F. (1961), "Rational Expectations and the Theory of Price Movements," *Econometrica*, vol. 29 (julio), págs. 315-35.
- Myers, Stewart C., y Nicholas S. Majluf (1984), "Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information that Investors Do Not Have," *Journal of Financial Economics*, vol. 13 (junio), págs. 187-221.
- Nakamura, Emi, y Jon Steinsson (2006), "Five Facts About Prices: A Reevaluation of Menu Cost Models," Mimeo, Harvard University.
- Orphanides, Athanasios (2003), "The Quest for Prosperity Without Inflation," *Journal of Monetary Economics*, vol. 50 (abril), págs. 633-63.
- Phelps, Edmund S. (1968), "Money-Wage Dynamics and Labor-Market Equilibrium," *Journal of Political Economy*, vol. 76 (julio/agosto, Parte 2), págs. 687-711.
- Phillips, A.W. (1958), "The Relation Between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957," *Economica*, vol. 25 (noviembre), págs. 283-99.
- Pierce, James L., y Jared J. Enzler (1974), "The Effects of External Inflationary Shocks," *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 1974 (nro. 1), págs. 13-54.
- Prescott, Edward C. (1986), "Theory Ahead of Business-Cycle Measurement," *Serie de Conferencias Carnegie-Rochester sobre Política Pública*, vol. 25, págs. 11-44.
- Reifschneider, David L., David J. Stockton, y David W. Wilcox (1997), "Econometric Models and the Monetary Policy Process," *Serie de Conferencias Carnegie-Rochester sobre Política Pública*, vol. 47 (diciembre), págs. 1-37.

- Reifschneider, David, Robert Tetlow, y John Williams (1999), "Aggregate Disturbances, Monetary Policy, and the Macroeconomy: The FRB/US Perspective," *Boletín de la Reserva Federal*, vol. 85 (enero), págs. 1-19.
- Reifschneider, David, y John C. Williams (2000), "Three Lessons for Monetary Policy in a Low-Inflation Era," *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 32 (noviembre, Parte 2), págs. 936-66.
- Rose, Andrew K. (2006), "A Stable International Monetary System Emerges: Inflation Targeting is Bretton Woods, Reversed," National Bureau of Economic Research Working Paper 12711. Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research, noviembre, www.nber.org/papers.
- Rotemberg, Julio J. (1982), "Sticky Prices in the United States," *Journal of Political Economy*, vol. 90 (diciembre), págs. 1187-211.
- Rudebusch, Glenn D. (2006), "Monetary Policy Inertia: Fact or Fiction?" *International Journal of Central Banking*, vol. 2 (diciembre), págs. 85-135.
- Samuelson, Paul A., y Robert M. Solow (1960), "Analytical Aspects of Anti-Inflation Policy," *American Economic Review*, vol. 50 (mayo, Artículos y Procedimientos), págs. 177-94.
- Schmitt-Grohé, Stephanie, y Martín Uribe (2006), "Optimal Fiscal and Monetary Policy in a Medium-Scale Macroeconomic Model," European Central Bank Working Paper 612. Frankfurt: Banco Central Europeo, abril, www.ecb.eu/pub/scientific/wps.
- Smets, Frank, y Raf Wouters (2003), "An Estimated Dynamic Stochastic General Equilibrium Model of the Euro Area," *Journal of the European Economic Association*, vol. 1 (septiembre), págs. 1123-75.
- Svensson, Lars E.O., y Robert J. Tetlow (2005), "Optimal Policy Projections," *International Journal of Central Banking*, vol. 1 (diciembre), págs. 177-207.
- Taylor, John B. (1993a), "Discretion versus Policy Rules in Practice," *Serie de Conferencias Carnegie-Rochester sobre Política Pública*, vol. 39 (diciembre), págs. 195-214.
- Taylor, John B. (1993b), *Macroeconomic Policy in a World Economy: From Econometric Design to Practical Operation*. New York: Norton Press.
- Taylor, John B., ed. (1999), *Monetary Policy Rules*, National Bureau of Economic Research, Studies in Business Cycles, vol. 31. Chicago: University of Chicago Press.
- Tetlow, Robert J., y Brian Ironside (2006), "Real-Time Model Uncertainty in the United States: The Fed from 1996-2003," European Central Bank Working Paper 610, Frankfurt: Banco Central Europeo, April, www.ecb.eu/pub/scientific/wps.
- Tetlow, Robert J., y Peter von zur Muehlen (2001), "Robust Monetary Policy with Misspecified Models: Does Model Uncertainty Always Call for Attenuated Policy?" *Journal of Economic Dynamics and Control*, vol. 25 (junio), págs. 911-49.
- Tinbergen, Jan (1939), *Business Cycles in the United States of America: 1919-1932*, Statistical Testing of Business Cycle Theories, vol. 2. Ginebra: Liga de Naciones.
- Woodford, Michael (2001), "The Taylor Rule and Optimal Monetary Policy," *American Economic Review*, vol. 91 (mayo, Artículos y Procedimientos), págs. 232-7.
- Woodford, Michael (2003), *Interest and Prices: Foundations of a Theory of Monetary Policy*. Princeton: Princeton University Press.
- Woodward, Bob (2000), *Maestro: Greenspan's Fed and the American Boom*, 1st ed. New York: Simon & Schuster.

Traducción: Viviana Falabella y Estela Fernández

* Documento, originariamente titulado "Will Monetary Policy Become More of a Science", preparado para la conferencia del Bundesbank "La Política Monetaria en los Últimos Cincuenta Años", realizada en Frankfurt am Main, Alemania, 21 de septiembre de 2007. Agradezco a Michael Kiley, Andrew Levin y Robert Tetlow sus útiles comentarios y colaboración.

¹ Considerando que mi esposa era dentista, debo decir que Keynes quizás no fue justo con los dentistas. Estoy seguro de que muchos de ellos encuentran su trabajo muy emocionante.

² Además, la investigación monetarista llevó a eco-

nomistas keynesianos, por ejemplo Franco Modigliani, a buscar mecanismos de transmisión que vinculan la política monetaria con la producción y la inflación (Mishkin, 2007a, capítulo 23).

³ Por supuesto, la teoría económica implica que la inflación puede ser demasiado alta o demasiado baja. La discusión ha enfatizado los costos asociados con la inflación alta. Pero existen también potencialmente costos importantes asociados con las tasas de inflación que son muy bajas. Por ejemplo, Akerlof, Dickens, y Perry (1996) sugieren que una rigidez de salarios nominal descendente pueden resultar en graves dificultades para el comportamiento de la economía en algunos momentos cuando la inflación es demasiado baja. Otras investigaciones han mostrado que el límite bajo cero sobre las tasas de interés nominales pueden disminuir la eficiencia económica si la inflación es demasiado baja (por ejemplo, Reifschneider y Williams, 2000). Eggertsson y Woodford (2003) discuten estrategias para enfrentar el problema de la tasa de interés cero.

⁴ Otra posibilidad es que una inflación baja puede incluso ayudar a aumentar la tasa de crecimiento económico. Mientras que los estudios de series temporales de países individuales y comparaciones de tasas de crecimiento no estaban totalmente de acuerdo (Anderson y Gruen, 1995), creció el consenso de que la inflación es dañina para el crecimiento económico, en particular cuando las tasas de inflación son altas.

⁵ Los efectos dañinos de la inflación sobre la eficiencia económica implican que el nivel de empleo sustentable es probablemente más bajo con tasas de inflación más altas. Así, los objetivos de estabilidad de precios y alto empleo son probablemente complementarios, y no competitivos, y entonces no existe un compromiso de políticas entre objetivos de estabilidad de precios y empleo sustentable máximo, el así llamado mandato dual que la Reserva Federal recibió del Congreso (Mishkin, 2007b).

⁶ El artículo de Lucas de 1976 ya fue muy influyente en 1973, cuando se presentó inicialmente en la Conferencia Carnegie-Rochester. Aunque Muth (1961) introdujo la idea de expectativas racionales más de diez años antes, su trabajo no fue en general advertido hasta que Lucas lo resucitó.

⁷ En efecto, una de las implicancias de las expectativas racionales en un mundo de salarios y precios flexibles era la propuesta de ineficacia de la política, que indicaba que si se anticipaba la política monetaria, no tendría ningún efecto real sobre la producción; solo la política monetaria no anticipada podría tener un impacto significativo. Aunque la evidencia a favor de la propuesta de ineficacia de la política resultó ser débil (Barro, 1977; Mishkin, 1982a,b, 1983), el punto de la revolución de

las expectativas racionales de que el impacto de la política monetaria sobre la economía está fuertemente influenciado por si es o no anticipada, se ha generalmente aceptado.

⁸ Por supuesto, el reconocimiento de que la administración de las expectativas es un elemento central en el desarrollo de políticas monetarias coloca en el centro la credibilidad de las autoridades de política monetaria para hacer lo que dicen que harán. No disminuye, sin embargo, la importancia de las acciones por parte de las autoridades monetarias porque “las acciones valen más que las palabras”: se creará a las autoridades monetarias sólo si toman las acciones que sean consistentes con cómo ellos quieren que se administren las expectativas.

⁹ Aunque Lucas (1976) fue crítico de la práctica entonces habitual de utilizar modelos econométricos para evaluar acciones políticas específicas, llega a la conclusión de que el análisis de política monetaria debería incluir la comparación de rendimientos económicos que surgen de distintas reglas.

¹⁰ Variaciones de la regla de Taylor permiten también el suavizado de las tasas de interés, como en Taylor (1999).

¹¹ Contrariamente, Orphanides (2003) sostiene que la Reserva Federal siguió el principio de Taylor, pero que siguió políticas abiertamente expansivas durante este periodo debido a percepciones erróneas, significativas y persistentes, acerca del nivel de producción potencial y la tasa natural de desempleo.

¹² Por ejemplo, las estimaciones en Mishkin (1981, 1992).

¹³ Para ver un ejemplo de cómo puede modelarse el problema de inconsistencia temporal que resulta de la presión política, ver Mishkin y Westelius (de pronta aparición). La independencia de instrumentos aísla también al banco central de la miopía que puede ser una característica del proceso político. La independencia de instrumentos vuelve así más probable que el banco central esté mirando hacia el futuro y que haga lugar, adecuadamente, para los largos retrasos entre las acciones de política monetaria y la inflación, al establecer sus instrumentos de política.

¹⁴ La distinción entre objetivos e independencia de instrumentos fue primero realizada por Debeille y Fischer (1994) y Fischer (1994).

¹⁵ Brayton y Mauskopf (1985) describen el modelo MPS. Como señala Gramlich (2004), los investigadores de la Reserva Federal tuvieron una importante participación en la construcción de este modelo y quizás sería más adecuado describirlo como el modelo Fed-MIT o el modelo Fed-MIT-Penn.

¹⁶ España y Finlandia abandonaron el establecimiento de objetivos de inflación cuando ingresa-

ron en la zona del euro.

¹⁷ El canal del mercado inmobiliario es un ejemplo en el cual el mecanismo de transmisión monetaria ha cambiado sustancialmente y es probable que continúe haciéndolo, por ejemplo, Bernanke (2007) y Mishkin (2007c).

¹⁸ Debido a que los detalles cuentan, existe una razón importante para la utilización de estudios de casos para la investigación de las mejores prácticas en las estrategias de comunicación de los bancos centrales, y es por esto que me he volcado a la investigación en estudios de casos (Bernanke y Mishkin, 1992; Bernanke y otros, 1999; Mishkin, 1999).

¹⁹ La exitosa utilización de la evaluación por parte del Presidente Greenspan durante este periodo es una de las razones por las que fue denominado “maestro” por Woodward (2000).

²⁰ Para ser justos, los modelos como el FRB/US tie-

nen mucho en común con los modelos DSGE en que muchas de sus ecuaciones, pero no todas, están construidas sobre microfundamentos sólidos.

²¹ Estos modelos a menudo utilizan la sorprendente construcción de Calvo (1983) o el ajuste cuadrático de costos de Rotemberg (1982); estas especificaciones arrojan idénticas especificaciones de la curva de Phillips.

²² Mankiw y Reis (2002) introducen este tipo de modelo; Kiley (2007) compara la capacidad de este tipo de modelos de mejorar la solución de modelos más conocidos de precios pegajosos.

²³ Los estudios de microeconomía han comenzado a tener interesantes desarrollos (por ejemplo, Bils y Klenow, 2004; Nakamura y Steinsson, 2006).

Inflación y pacto social

CAMILO E. TISCORNIA

Revista Cultura Económica
Año XXV • N° 70 • Diciembre 2007: 66-68

De acuerdo con diversos relevamientos privados la inflación a nivel consumidor se encuentra en torno al 20% anual, muy por encima de lo que registra el INDEC tanto para Capital y GBA como para el interior del país, aunque más en línea con lo que ocurre en este último. Por otro lado, más allá de lo elevada de la misma para cualquier parámetro, lo más grave de todo es su aceleración, ya que a fines de 2006 era del 11%.

Una parte del fuerte aumento de precios es explicable por cuestiones estacionales, que llevaron a un alza de más de 100% de las verduras durante el 2007. Depurando el índice de precios al consumidor de ese componente, la inflación baja a 16%, un valor aún muy elevado y superior a lo que, a principios de 2007, se estimaba podía ser la inflación real de todo el año (13%), lo que refleja la gravedad del problema.

El escenario internacional también contribuyó a la aceleración de la inflación ya que los precios de los principales productos de exportación no paran de aumentar, con alzas de entre 40% y 100% anuales.

Los efectos de los factores estacionales tenderán a moderarse en línea con la mejora del clima, al tiempo que en el escenario internacional se prevé que los precios se mantengan en niveles elevados pero no que sigan aumentando como lo hicieron durante 2007. Esto implica que hay un conjunto de factores que tenderá a reducir la inflación a lo largo del corriente año, sobre todo a nivel mayorista.

No obstante, hay un núcleo de inflación que, a priori, no bajará de modo automáti-

co a pesar de los factores mencionados. A esto se suma que, en virtud del prolongado congelamiento de tarifas a nivel residencial y los controles de precios, hay inflación reprimida o postergada, la cual al menos deberá comenzar a sincerarse a partir de 2008, tanto porque hay contratos que así lo estipulan como porque, de lo contrario, la falta de inversión agravará aún más los cuellos de botella existentes.

Esto implica que, luego de un prolongado período en que el desempleo fue el principal problema a resolver para la política económica, la inflación vuelve al centro de la escena, y con ella vuelven también los dilemas acerca de cómo enfrentarla. En su campaña el actual gobierno sostuvo que la forma es encarar un amplio acuerdo social que abarque a los principales actores en materia de formación de precios: el agro, la industria, los sindicatos y el estado. En su diagnóstico la puja distributiva y las expectativas inflacionarias desmesuradas son la clave del asunto; el acuerdo social sería el mecanismo que permitiría coordinar las expectativas para evitar que los aumentos de precios sean exagerados y que el combate a la inflación genere costos en términos de menor actividad económica.

Esto plantea una serie de preguntas relacionadas que el presente número de *Cultura Económica* trata de ayudar a responder. ¿Es correcto el diagnóstico del gobierno acerca de las causas de la inflación? ¿Qué dice la ciencia económica al respecto? Por otro lado, según cuáles sean las respuestas a estas preguntas: ¿son los acuerdos sociales la forma de resolver un problema inflaciona-

rio como el que está experimentando la Argentina actualmente?

El artículo de Mishkin que se incluye en este número de *Cultura Económica* es una buena forma de tratar de responder a las mismas desde la ciencia económica. Mishkin menciona y describe nueve principios científicos básicos que fueron elaborados en los últimos cincuenta años y que guían el accionar de la política monetaria en casi todas partes. A modo de avance, el primero de estos principios es la frase de Milton Friedman “la inflación es siempre y en todas partes un fenómeno monetario”, lo cual da una idea tanto de cuál es para la macroeconomía moderna la principal causa de la inflación como de por dónde puede venir la solución a la misma. Otros de los principios son los beneficios de la estabilidad de precios y la inexistencia de una relación de compromiso (trade off) entre inflación y desempleo en el largo plazo.

Es importante aclarar estos dos puntos. En cuanto al primero de ellos: ¿qué se entiende por estabilidad de precios? Hoy en día, en los países desarrollados, se busca que la inflación consumidor oscile en torno al 2% por año, mientras que en la gran mayoría de los países en desarrollo ese valor puede llegar hasta 5%, pero no más de eso. Esto se debe a que hay evidencia empírica de que una inflación muy elevada conspira contra el crecimiento de largo plazo. En lo que hace al segundo, lo que implica es que en el largo plazo, sin importar el nivel de inflación, el nivel de producción será el mismo, el coherente con la llamada tasa natural de desempleo. De lo anterior se desprenden dos conclusiones aplicables al caso argentino: la inflación actual está muy lejos de lo que hoy puede considerarse como estabilidad de precios y bajarla no sólo sería positivo sino que en el largo plazo no implicaría un menor nivel de actividad económica, o sea, un mayor desempleo, e incluso podría conducir a un mayor crecimiento.

Tal vez, un aspecto que no queda suficientemente explicitado en el artículo de Mishkin es la coherencia que tiene que haber entre la política fiscal y la monetaria, dado que, de lo contrario, la política monetaria no es efectiva para controlar la inflación, o en el mejor de los casos sólo puede

hacerlo por un tiempo¹. El tesoro cuenta, en mayor o menor medida, con la capacidad de emitir dinero para financiarse (señoreaje). Reducir el ritmo de emisión puede desfinanciar al tesoro, por lo tanto, éste debe obtener sus recursos por la vía del superávit primario (antes del pago de intereses) para ser solvente a largo plazo. Cabe notar que entre 1961 y 1990 no hubo un solo año con resultado primario positivo, y que en los '90 esto sólo se dio de modo esporádico y en una magnitud moderada. Esto llevó a que, cada vez que se intentaran aplicar en el país el diagnóstico y las recomendaciones de política que Mishkin resume, los resultados fueran como mucho temporarios, lo cual explica la reticencia de diversos sectores a aplicar ese esquema.

Sin embargo, aunque de un mal modo, la situación fiscal cambió en la Argentina luego de la salida de la convertibilidad y así el sector público argentino acumula seis años de superávit antes del pago de intereses de la deuda, algo que rompe con la historia mencionada. Esto implica que, a diferencia de otros tiempos, actualmente están dadas las condiciones para que en la Argentina sean de aplicación los principios que menciona Mishkin, o lo que es lo mismo, la Argentina no es un caso especial que requiere una teoría económica distinta.

A la luz de lo anterior, ¿qué rol juegan los acuerdos sociales de cara al tema inflacionario? El artículo de Molteni que se incluye en este número trata de dar una idea de para qué sirven en general los acuerdos sociales y los resultados que han tenido en los últimos años pero, como puede verse luego de leerlo junto con el de Mishkin, la solución concreta al tema inflacionario no proviene de ellos. Si hubiera que darles un rol en el esquema de Mishkin, el mismo sería el de un catalizador: pueden ayudar a coordinar expectativas y eso es clave en la lucha contra la inflación, sobre todo de cara a minimizar las pérdidas que en el corto plazo se puedan producir en términos de actividad económica cuando se realiza una política antiinflacionaria. Sin embargo, si los acuerdos tienen lugar sin una política monetaria adecuada, caen en el vacío.

Resulta interesante en este punto analizar lo que el gobierno viene haciendo en con-

creto, más allá de su discurso. Desde que tuvieron lugar las elecciones, se aumentaron las retenciones a las exportaciones, lo que incrementa el resultado fiscal y quita presión de demanda a la economía, al tiempo que desde lo monetario se convalidaron las tasas de interés más elevadas que impuso el escenario internacional. Ambas medidas están dentro de lo que la ciencia económica actual recomendaría como forma de contener la inflación y, de persistir este sesgo en las políticas fiscal y monetaria, tal como lo anticipa la teoría, la inflación cederá. Si ello ocurre habrá que recordar que no fue el acuerdo social el que logró el resultado sino la aplicación de algunos de los pocos conceptos en los que los economistas están bastante de acuerdo.

Se deduce de lo anterior que la inflación baja y estable es una meta que debería ser perseguida por toda la sociedad, no sólo por una cuestión de eficiencia económica, que es el aspecto que tal vez más resalta el artículo de Mishkin, sino también por una cuestión de justicia distributiva: es largamente sabido que son los más pobres los que proporcionalmente más pagan el llamado "impuesto inflacionario". Así, la estabilidad de precios debería formar parte de lo que en el artículo de Zamagni se define como bien común, y de cara a lograrla, el consenso social (entendido no como un pacto corporativo como el que propone el gobierno

sino como una convicción arraigada en la sociedad) es un elemento importante ya que es una buena forma de comprometer a las autoridades en su consecución. Sin embargo, la satisfacción de esta demanda social por parte del gobierno, para ser efectiva, debe estar basada en lo que dice la ciencia económica al respecto y no en soluciones que, si bien pueden ser políticamente más redituables en el corto plazo, es sabido que son inefectivas.

Es evidente que el bien común no se agota en una inflación baja y estable, y ni siquiera en cuestiones que hacen a la eficiencia económica, como pudieran ser el ritmo de crecimiento económico o el nivel de PBI per capita, pero dichas cuestiones definitivamente forman parte del mismo. Tener esto en cuenta debería ayudar a no cometer dos errores que se dieron frecuentemente en la Argentina: uno, el pensar que con una economía eficiente están resueltos todos los problemas del país; y el otro, creer que pueden lograrse "conquistas sociales" a costa de la eficiencia económica.

¹ SARGENT, T y WALLACE, N. (1981): "Some Unpleasant Monetarist Arithmetic", Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review, 9, N°1 (Winter).

Acción conjunta: la razón ética de la Responsabilidad Social Corporativa

MARÍA MARTA PREZIOSA

Revista Cultura Económica
Año XXV • Nº 70 • Diciembre 2007: 69-76

I. ¿Se ‘convirtió’ *The Economist*?¹

Allá por enero de 2005 el sub-editor de la revista inglesa Clive Crook, lamentaba que la Responsabilidad Social Corporativa² (RSC) hubiera ganado la batalla de las ideas. Su informe “*The Good Company*” dice que los defensores de las RSC intentan redimir al capitalismo porque no entienden como funciona: el objetivo egoísta del empresario siempre sirve al interés público. Hoy, *The Economist* en su reporte “*Just Good Business*” de Daniel Franklin, editor ejecutivo, afirma que para las compañías que tratan de ‘ser –o parecer– buenas’, la RSC es una cuestión de egoísmo ilustrado. ¿Se convirtió *The Economist*?

Para Crook una empresa que aumenta sus ganancias y a la vez sirve al interés público sólo está haciendo buen *management* y no RSC. Franklin con un tono menos ‘ácido’, dice que lo único distintivo de la RSC es que ayuda a pensar en forma imaginativa sobre la gestión de riesgos y oportunidades del negocio. Reconociendo el boom al que nadie se anima a oponerse, considera que, más allá de la filantropía corporativa, la RSC puede ser parte de la estrategia, crear valor y hacer que la empresa gane una ventaja competitiva, “*Just good business*”.

Aquí estaría el único barniz de ‘conversión’ de *The Economist*, fruto de la ‘predica’ de Michael Porter³: considerar que la RSC puede ser parte del ‘ADN’ corporativo. Una RSC está bien o mal hecha según su contribución a la rentabilidad y sustentabilidad de un negocio y a su no disminución del bienestar general. Es más, Franklin dice taxativamente: “hasta la mejor práctica

de RSE se puede reducir a una forma de ‘egoísmo ilustrado’”. Ambos reportes sostienen en forma sistemática y solvente los mismos argumentos filosóficos y éticos utilitaristas, sólo que cambian el tono frente al dato fáctico: la RSC llegó para quedarse en la opinión pública.

II. ¿Por qué hacer RSC?

Ahora bien, *The Economist* sostiene abierta y coherentemente su propia identidad. Además, como “*business rationale*”⁴ esta argumentación es suficiente. Entonces, ¿por qué llamamos la atención sobre este punto? Buscamos el “*business ethics rationale*”, el ‘por qué hacerlo’ en términos de una ética de negocios. En esta cuestión *The Economist* no se ha movido y sigue firme en siglos de ‘*enlightened self interest*’. Es más, el reporte dice textualmente: “La pregunta teológica [sic] –¿debería existir la RSC?– es sumamente irrelevante. Las empresas lo están haciendo”.

En esta búsqueda no adoptamos un enfoque jurídico, ni un enfoque operacional. No se pretende dar razones para una ley en RSC, ni indicar los pasos que deban realizar las empresas para certificar su desempeño social; tampoco se pretende que los consumidores premien o castiguen con su ‘voto’ el comportamiento de las empresas. Buscamos una razón de peso, ‘última’, para que la empresa se incline a actuar bajo criterios de RSC.

Es importante encontrar una base ética para sostener el actuar e inclinarse por una determinada práctica o actividad: permite

hallar una motivación duradera, un sentido verdaderamente humanista. Incluso, encontrar un ‘hacia donde’ que valga la pena, es hallar un inspirador de la creatividad necesaria para llevar adelante el ‘cómo’ realizar algo. E implica ‘develar’ algo de la concepción de sociedad que nos mueve a actuar junto con otros.

En la actividad empresarial, la reflexión ética tiene una modalidad particular porque las razones y los fines se piensan y se realizan en un grupo humano organizado. Los protagonistas del ‘business’ no son solamente la persona individual, el mercado y el gobierno, sino también la institución-empresa. Los miembros de este grupo social, mientras se organizan para producir y comercializar bienes, viven y comparten valores que inclinan sus decisiones y que dan razonabilidad a las políticas que implementan en nombre de los fines de la empresa. Por ello centraremos nuestra búsqueda reflexionando primero sobre dos pilares: (a) la consideración de estatus moral de organización empresa (agencia moral corporativa), y (b) una mirada relacional sobre la RSC como catalizadora de la acción colectiva.

III. La empresa como agente moral

1. ¿Qué es la agencia moral corporativa?

La película *The Corporation*⁵ dirigida por M. Achbar y J. Abbot y basada en el libro *The Corporation: The Pathological Pursuit of Profit and Power* de Joel Bakan (2005), describe a las grandes corporaciones como estructuras capaces de generar externalidades negativas y daños sociales cultivando una moralidad ‘psicopática’. Esta ilustración cruda y unilateral que hace la película, nos remite al debate de los años ochenta que, en el ámbito académico, se llamó “agencia moral corporativa”, fruto del crecimiento del tamaño y poder de las grandes corporaciones. Hoy, luego de los grandes escándalos de principios de este siglo XXI, vuelve la misma pregunta: ¿cuál es el estatus moral de las corporaciones?

Larry May (1998) y J. Angelo Corlett (1998) sintetizan las preguntas de esta cuestión propia de la ética empresarial que abreva en la metafísica y en la filosofía social. ¿Se puede atribuir responsabilidad a la em-

presa en tanto empresa? ¿Tiene derechos y obligaciones? ¿Se atribuyen estos a la empresa y/o a sus directivos? ¿La empresa es ontológicamente distinta de las personas que la componen? ¿Qué tipo de unidad tiene? ¿Tiene racionalidad e intencionalidad? Si son agentes morales, ¿son agentes completos o parciales? ¿Podemos considerarlas moralmente virtuosas? ¿Podemos decir que se comportan con negligencia o mala voluntad al realizar daños? Estas preguntas –entre otras– componen la *quaestio*. Entre las respuestas más desarrolladas, el individualismo y el colectivismo se llevan la mayor parte de las publicaciones. Hay pocas ‘intermedias’. Pero no resolveremos aquí este complejo tema, sino que a propósito de este artículo, valoramos que esta discusión introduzca la mirada organizacional en los planteos éticos de la actividad económica y social, así como en la particular forma de acción colectiva que se da en y por la empresa: acción organizada con un fin, directivos, cadena de mando, sistema de recompensas e incluso cultura y ‘personalidad’.

2. La capacidad de autodeterminación de la empresa

Cada empresa tiene la posibilidad de crear valor social pero también de destruirlo. Si observamos la trayectoria de una organización empresarial en el tiempo y en distintos contextos podríamos observar un cierto carácter moral de conjunto. Éste tendrá una calificación más o menos positiva, en la medida en que los hábitos cultivados por la institución sean constructores de confianza, amistad cívica y desarrollo. Su desafío moral es, no sólo evitar el daño sino crear colectivamente valor económico y social.

¿Cómo se auto-determina una empresa? La empresa es una comunidad de trabajo que se organiza en función de un objetivo y mediante la acción política directiva cimienta su personalidad corporativa. Buscando un fin económico, sus directivos coordinan la colaboración concibiendo una visión, una estrategia y un paradigma de negocios. En su camino de construcción se comparten experiencias de socialización, conocimientos, un imaginario común, valores, aprendizaje, identidad. Este *ethos* organizacional comprende el desarrollo de modos colectivos y hábitos organizacionales referidos a proce-

sos, estructura, gobierno y poder con el fin de alinearse hacia una unidad de acción (y de medición de resultados). Sobre estos elementos y la interacción con el entorno, la organización consolida una cultura corporativa que se refleja en los criterios de decisión aplicados al trato con sus empleados, proveedores, accionistas, la comunidad, los clientes y el Estado (*stakeholders*)⁶. Cultura que la distingue de otras empresas que operan en el mismo sector⁷.

Dada esta cultura corporativa, las decisiones personales de los directivos y las políticas que ellos implementan buscan su ‘razonabilidad’ en el ideario –implícito y explícito– compartido ‘interpretando’ con cada decisión lo que allí se entiende por finalidad de la organización. El margen de discrecionalidad de los directivos permite conducir el accionar colectivo de la empresa hacia un mínimo de la responsabilidad legal o apuntar su gestión hacia el máximo desafío moral: protagonizar socialmente como organización una contribución al desarrollo y crecimiento junto con sus *stakeholders*.

Casares (1967), uno de los mentores de nuestra Universidad Católica, atribuía a la empresa esta capacidad de auto-determinación: “en tanto llegue a ser la empresa una real unidad social, que es a lo que parece destinada por su naturaleza, el espíritu de comunidad puede ser capaz de oponerse vitalmente, desde dentro de ella y *ab initio*, a la voluntad de dominio y al egoísmo propio del interés meramente económico”. Más cerca en el tiempo (1989) Goodpaster & Matthews afirmaban en *Harvard Business Review* que la organización empresaria puede tener ‘conciencia’ y actuar con la racionalidad de la ‘mano del *management*’ y no sólo con la racionalidad de la ‘mano del mercado’. Y es en este sentido en que afirmamos que la empresa como comunidad organizada es un agente moral responsable⁸.

3. La empresa responsable

Responsable, según el diccionario de la Real Academia Española, es quién tiene a su cargo la dirección o vigilancia en algún trabajo. Significa estar obligado a responder por algo o alguien y también poner cuidado o atención en lo que se hace o se decide. Hacerse cargo es usado habitualmente como ‘estar al cuidado de’ e incluso como

‘estar obligado a pagar’.

En un sentido más existencial o actitudinal ser responsable es atribuirnos la autoría de los actos.⁹ Quien la reconoce, hace crecer aquello que tiene a su cargo y por el contrario, el llamado ‘irresponsable’ niega u omite su contribución al decrecimiento o la destrucción. Es posible constatar en la vida cotidiana que siempre el cuidado responsable conduce a que las personas, los proyectos y las instituciones se desarrollen. Por ello clásicamente, la responsabilidad es una virtud derivada de la justicia. Es una virtud esperable de los directivos, pero también es deseable que la responsabilidad esté sostenida institucionalmente por los sistemas de gestión formales e informales de la organización¹⁰.

Las decisiones de un liderazgo responsable presuponen racionalidad en las decisiones y respeto hacia los otros, de modo de no instrumentalizarlos (Goodpaster y Matthews, 1989), pero sabemos que, en el contexto organizacional, las virtudes se entrelazan en la cadena de mando y en el trabajo en equipo. La responsabilidad no se reduce, moralmente, a las decisiones de los directivos ya que éstos cuentan con la colaboración activa y pasiva de todos los empleados. Por ello, es muy compleja la atribución moral de las acciones en la empresa.

En este sentido, una gestión integral de la RSC puede institucionalizar el comportamiento responsable en los procesos productivos y comercializadores. Los sistemas organizativos y administrativos creados por los funcionarios pueden reducir la discrecionalidad; favorecer ciertos valores en los vínculos que la empresa establece; concientizar al grupo humano empresa de su contribución al cuidado y al desarrollo. En definitiva, puede crear “una estructura de virtud”¹¹ (Debeljuh, 2004) promotora y facilitadora –nunca garante– de la responsabilidad mediante indicadores y parámetros, la creación de valor social junto con los *stakeholders*.

En esta perspectiva de la agencia moral, una política (*policy*) de RSC tiene sentido porque facilita que directivos y empleados se orienten mancomunadamente hacia el bien social. Y es en esta acción conjunta donde radica el ‘*rationale*’ ético de la RSC que profundizaremos más adelante.

IV. La responsabilidad es una relación social

La responsabilidad se da en los vínculos. El ‘hacerse’ cargo pone en relación a alguien y a algo y, en tanto vínculo de cuidado, promueve la confianza necesaria para la acción mancomunada. En cuanto a la empresa, ¿frente a quién la empresa es responsable?; ¿en qué vínculos ha de desarrollar la responsabilidad? En el idioma inglés encontramos tres vocablos, que se usan en el ámbito corporativo y que nos aportan matices al concepto. ‘*Responsibility*’ es una forma de confiabilidad; es ser responsable por algo, en la propia esfera de actividades, ante alguien. También es la fuerza social (ley o costumbre) que obliga a una conducta que se imputa según la relación o vínculo (p.e. posesión o paternidad). El segundo vocablo, ‘*accountability*’ agrega la idea de ‘rendir cuentas frente a alguien’ e implica hacerse cargo de efectos no previstos. Por último, ‘*liability*’ significa ser legalmente responsable y dar seguridad de que se hará cargo (p.e. pagando los costos), en caso de riesgo o daño.

Nuestra naturaleza es social y compartimos un destino en común (Cf. CDSI, 6). Esto nos pone en una relación de interdependencia y mutualidad: necesitamos la construcción de confianza mediante el otorgamiento mutuo de la verdad y el bien. Siempre hay un ‘otro’ en la responsabilidad, por eso, como virtud componente o derivada de la justicia, se ordena a la alteridad. Desde esta óptica relacional, para la empresa, su desafío es la co-responsabilidad (Lozano, 1999) con sus *stakeholders* y, desde el punto de vista ético, esta co-responsabilidad implica una conciencia solidaria, subsidiaria y equitativa del otro. Es importante subrayar la aclaración de Argandoña: esto no implica que la empresa gestiona en interés de sus *stakeholders* sino que cumple su fin económico social siendo responsable ‘con’ ellos. Por ello no es sólo frente a quien es responsable sino con quienes es responsable, lo que destaca la dimensión de acción conjunta de la RSC.

No en sentido ético pero sí con racionalidad estratégica, cabría estudiar la propuesta de Brugmann y Prahalad (2007) quienes bajo la creación de un “nuevo pacto social” proponen a empresas y ONGs ‘co-crear’ nuevos modelo de negocios¹².

1. La responsabilidad es un itinerario conjunto

Algunas formas de hacer negocio pueden dañar el interés público. Son destructoras o vaciantes de valor, corruptas, manipuladoras e ineficientes. Estas formas irresponsables trasladan costos a la sociedad, al Estado e incluso a los mismos clientes que ‘pretenden’ fidelizar. Este traslado de costos no sólo económicos, sino también sociales, es injusto y genera desconfianza, desintegración e incluso violencia. Por lo que, análogamente a la obligación moral que tenemos las personas a la ‘amistad cívica’ (Soaje, 1969), la empresa tiene la norma de ‘ser ciudadana’, de gestionar su negocio central con cuidado y respeto de todos los *stakeholders*. De este modo puede difundir servicio y calidad en los productos así como confianza, desarrollo y valor social en los vínculos. Este carácter normativo de la RSC (Argandoña, 2005) supone aspirar a ser buen ciudadano (Lozano, 1999), aspirar a un modo particular de relación con los otros y con el mundo y no solamente a cumplir el mínimo deber¹³.

¿Pero qué límite tiene esta contribución a la sociedad? ¿Debe la empresa resolver lo que le compete al Estado o a los individuos? Para pensar este límite pensemos la RSC como un itinerario¹⁴ a recorrer. La empresa puede auto-definir un camino de continuo avance en su ‘ciudadanía’. De una actitud reactiva pasar a una pro-actividad que acrecienta la legitimidad social de la empresa. Muchas de las definiciones de RSC (Preziosa, 2005) invitan a las empresas a ir más allá de la ley. Este ‘ir más allá’ discrecionalmente, suele consistir en que la empresa exhiba comportamientos o acciones de carácter voluntario y auto-regulatorio. Por lo que el itinerario empieza en el mínimo exigible –el cumplimiento de las leyes jurídicas y de mercado, la administración eficiente, rentable– y conduce hasta un máximo deseable y posible de comportamiento ético que tiene en cuenta el crecimiento de los *stakeholders*.

2. La función social de la empresa

Juan Pablo II les hablaba a los empresarios argentinos el 11 de abril de 1987 refiriéndose a la empresa en términos de ‘heredad a fructificar’. La dimensión de heredad se ilumina por su exhortación inicial a, an-

tes que nada, dar gracias por lo recibido y luego a fructificar. “No pueden ni siquiera ser poseídos para poseer” sino para producir, servir al trabajo, mejorar y multiplicar mediante la ‘cooperación en una obra común’. “La empresa está llamada a realizar bajo vuestro impulso una función social que es profundamente ética: la de contribuir al perfeccionamiento del hombre”.

Estamos ante a una opción filosófica frente al “egoísmo ilustrado”. Dice el Compendio de la Doctrina Social de la Iglesia (338) sobre la función social de la empresa. “La empresa debe caracterizarse por la capacidad de servir al bien común de la sociedad mediante la producción de bienes y servicios útiles. En esta producción de bienes y servicios con una lógica de eficiencia y de satisfacción de los intereses de los diversos sujetos implicados, la empresa crea riqueza para toda la sociedad, no sólo para los propietarios sino también para los demás sujetos interesados en su actividad. Además de esta función típicamente económica, la empresa desempeña también una función social creando oportunidades de encuentro, de colaboración de valoración de las capacidades de las personas implicadas”¹⁵.

Así podemos encontrar un sentido. Toda empresa –aún bajo sus diversas formas de propiedad, gestión o tipo de producto– tiene bajo esta luz, una finalidad que es más trascendente que lo que se propuso como misión, visión u objetivo. Ya que puede elegir realizar una gestión consonante con su función social. La aseveración de que la empresa tiene una función social subraya su fin ‘natural’ que es ofrecer a la sociedad un producto o servicio y que ejerce un rol –querido o no por la empresa– en el desarrollo de la sociedad. A esto el concepto de RSC le suma la dimensión de autodeterminación de la empresa invitándola a que asuma su impacto social.

V. La “S” de la RSC: encuentro, colaboración y valoración

¿Qué significa la “S” de la expresión Responsabilidad Social Corporativa? Es interesante redescubrir el calificativo de ‘social’, la ‘S’ de la RSC. ¿Es social por oposición a lo económico? ¿Es social porque no se atribuye a un individuo sino a toda la empresa

como grupo humano? ¿Es social porque el impacto no es sobre un individuo sino sobre muchos? Hay un consenso implícito acerca de que ‘social’ es el impacto en otros de la *performance* de la empresa, medible en variables como empleo, salud, accesibilidad del producto, medio ambiente. Pero como dice Balián, lo social remite a la integración y a la articulación. Las acciones de la empresa son sociales fundamentalmente porque se realizan con otros. Son sociales porque se han de realizar coordinadamente, conjuntamente, sinérgicamente. Sin manipulación, colaborativamente, con los otros como destinatarios.

Hemos de subrayar que la ‘S’ es de la acción conjunta, la responsabilidad por la acción mancomunada. Es la oportunidad de encuentro, valoración y colaboración que destaca el CDSI¹⁶. Santo Tomás definía la sociedad como una unión de hombres dirigidos hacia algo uno a realizar comunitariamente¹⁷. Definición de la que hoy destacamos es el adverbio *communiter*, aquello que se ha de realizar, que ha de hacerse ‘en común’ (Cf. Soaje, 1969). He aquí una razón de peso para la RSC mas completa que el egoísmo ilustrado.

Recapitulando. Quisimos responder ¿Por qué la empresa ha de tener una política de RSC? ¿Porque es rentable? ¿Porque es una demanda social instalada? ¿Porque contribuye a su reputación? ¿Porque otorga una ventaja competitiva? ¿Porque es la forma más inteligente de ser egoísta? ¿No hay otra razón moral más completa y más acorde a la naturaleza humana que no sea el egoísmo ilustrado?

Lo social nos trasciende y nos conforma. Ocuparnos de ello es también ocuparnos de nosotros mismos, la dicotomía ‘egoísmo-altruismo’ induce a un error de sentido.

La empresa, en tanto comunidad de trabajo capaz de autodeterminarse, hacedora de vínculos de confianza, responsable en el cuidado de sus *stakeholders*, genera esa oportunidad de encuentro y colaboración. La empresa cataliza en una unidad la acción colectiva que se comporta con criterios de decisión de mercado, pero no únicamente con ellos. Dice Barraca (2007) “todas las organizaciones poseen una vocación, supuestamente compartida, que inspira su aliento existencial. Vocación aquí implica la llamada a realizar su sentido comunitario, el pecu-

liar reclamo a dar una orientación fecunda a todo su ser”. Una mirada relacional de la empresa incluye lo que Argandoña indica como núcleo de la RSC: la creación de valor social junto con los *stakeholders*. La discusión sobre el estatus moral de la corporación y su ontología enfatiza la dimensión social de la empresa como institución protagonista de la responsabilidad en la construcción de la sociedad. Ser social no es mirar el entorno de la empresa como recipiente pasivo de su ilustrado egoísmo. La acción social es conjunta.

Una razón más: la entidad de la institución se basa en la relación del hacer ‘en común’, sino, no hay institución. Y a su vez el efecto de lo producido por la organización es distinto de las acciones individuales realizadas sobre la misma tarea pero des-coordinadas, por ello no basta la decisión individual virtuosa de orientarse hacia el bien. Debe haber acción mancomunada, que es ‘sinergizante’ si se cualifica con la confianza

y con la humildad que permite la coordinación de las propias acciones con las de otros miembros. La acción conjunta pone en acción la co-responsabilidad, la conciencia de interdependencia, las responsabilidades recíprocas y compartidas hacia adentro y fuera de la empresa. Por ello, creo que la razón de peso para la RSC es la acción conjunta realizada mancomunadamente, creadora de valor social en cooperación con los *stakeholders*. Concluyamos con una cita de Stefano Zamagni¹⁸, el bien común en la empresa “es el bien del mismo estar en común, es decir el bien del estar insertos en una estructura de acción común, como es en efecto la estructura empresarial. [...]. Cuando la acción común se extiende a los fines de la acción –como en efecto sucede en la empresa–, el resultado final de las acciones asume la naturaleza de un verdadero producto conjunto [...] en la empresa el fin se alcanza mediante el cumplimiento de la acción conjunta”¹⁹.

Razones para RSC

1.	Nuestra naturaleza social nos pone en relación de interdependencia y mutualidad.
2.	La empresa tiene una ‘función social’: otorga oportunidades de encuentro y valoración.
3.	La empresa tiene un margen de discrecionalidad para auto-determinarse.
4.	La empresa puede desarrollar una conciencia organizacional acerca de cómo se co-responsabiliza de la mejora de la sociedad en la que está inserta.
5.	La empresa puede ejercer una sinergia creadora o destructora de valor.
6.	La responsabilidad es una forma de cuidado que es parte de la virtud de la justicia y cuyo fruto es el desarrollo.
7.	La RSC puede ser institucionalizada como estructura de virtud.
8.	La RSC es un camino a recorrer entre el deber y la aspiración a un mundo mas habitable.
9.	La RSC facilita que la empresa se haga cargo de su función social, proactivamente.
10.	La razón de peso para inclinarse por la RSC es que la empresa es un grupo humano donde sus integrantes pueden perfeccionarse a sí mismos y a la sociedad en la cotidianidad de la acción mancomunada.

Referencias bibliográficas

- Argandoña, A. (2006), Presentación de la Cátedra “la Caixa” de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo. Conferencia inaugural: “Eficiencia económica, ética y responsabilidad corporativa”. Barcelona, 1 de marzo.
- Balián, B. (2004), *Responsabilidad social empresaria: un estudio empírico de 147 empresas*. Pontificia Universidad Católica Argentina, Facultad de Ciencias Sociales y Económicas. Documentos de Trabajo, serie F, n.º 1.
- Barraca, J. (2007), *¿Metafísica en las empresas? Del olvido de la filosofía primera en las organizaciones*. Revista Empresa y Humanismo Vol. X, 1/07, pp. 11-34.
- Brugmann, J. y Prahalad, C.K. (2007), “Co-creating Business’s New Social Compact”, *Harvard Business Review*, February.
- Casares, T. D. (1967), *Naturaleza y responsabilidad económico-social de la empresa*, Ed. Itinerarium, Publicación del Instituto de la Empresa de la Fundación Pérez Companc, Buenos Aires.
- Corlett, J. A. (1998), “Collective Responsibility”, en Patricia H. Werhane and R. Freeman (comp.) *The Blackwell encyclopedic dictionary of business ethics*, Blackwell Publishers, Oxford.
- Crook, C. (2005), “The Good Company”, *The Economist*, January.
- Debeljuh, P. (2004), *La conquista de las virtudes en la empresa: el aporte de los códigos de ética*, Temas, Buenos Aires.
- Franklin, D. “Just Good Business”, *The Economist*, January. [http://www.economist.com/surveys/displaystory.cfm?story_id=10491124]
- Goodpaster, K. E. y Mathews Jr., J. B. (1982), “Can a Corporation Have a Conscience?” *Harvard Business Review*. Cambridge, Jan.-Feb. vol. 60, issue n.º 1, págs. 132-141.
- Goodpaster, K. E. (2005), “Conscience and Corporate Culture”, *St. Thomas Alumni Magazine*, [<http://www.stthomas.edu/cob/pdfs/BmagazineKEGarticle4.pdf>], visitado en junio de 2007).
- Lozano, J. M. (1999), *Ética y Empresa*, Trotta, Madrid.
- Martinez Echeverría, A. M. (1994) “La empresa entre lo privado y lo público”, *Cuadernos de Empresa y Humanismo*, número 44, Pamplona.
- May, L. (1998), “The moral status of corporations”, en Patricia H. Werhane and R. Freeman (comp.) *The Blackwell encyclopedic dictionary of business ethics*, Blackwell, Publishers, Oxford.
- Pontificio Consejo Justicia y Paz (2004), *Compendio de Doctrina Social de la Iglesia*, <http://www.vatican.va>
- Preziosa, M. M. (2005), “La definición de ‘responsabilidad social empresaria’ como tarea filosófica”. *Cuadernos de Difusión*, UESAN, Lima, Perú, 10(18/19): 39-59 ene.-dic.2005.
- Soaje Ramos, G. (1969), “El grupo social”. Apunte de cátedra no publicado. Cátedra Filosofía Social, Facultad de Filosofía y Letras, Pontificia Universidad Católica Argentina, Buenos Aires.
- Scarinci, P. (2004), “Responsabilidad empresaria-responsabilidad personal”. En: Paladino, M. *La responsabilidad de la empresa en la sociedad*, Ariel Sociedad Económica, Buenos Aires.
- Vives, A. (2008), “La conversión de *The Economist*”, IARSE, Instituto Argentino para la Responsabilidad Social Empresaria; BOLETÍN N° 121, 5/02/2008 [http://www.iarse.org/new_site/site/index.php?put=noticia_detalle&id_noticia=485]
- Zamagni, S. (2005), “El fundamento ético de la responsabilidad social de la empresa.” *UNIVERSITAS* Revista de sociedad y cultura de la Pontificia Universidad Católica Argentina. Número 1 Noviembre 2005.

¹ Vives (2008).

² Nos referiremos aquí a la RSC como Responsabilidad Social Corporativa que se aplica a las empresas entendidas éstas como corporaciones cuyo control y propiedad están separados. No nos referimos a las empresas de propiedad cerrada, por ello no hablamos de RSE, Responsabilidad Social Empresaria, que podría aplicarse a la persona de un empresario dueño y gerente a la vez.

³ Michael E. Porter and Mark R. Kramer, “Strategy

and society: The link between competitive advantage and corporate social responsibility”, *Harvard Business Review*, December 2006.

⁴ ‘*Rationale*’ es un sustantivo usado en el idioma inglés y neutro del vocablo latino *rationalis* para referirse a una explicación del principio que fundamenta una opinión, creencia, práctica, fenómeno o razón subyacente.

⁵ Sinopsis de la película en [http://www.thecorporation.com/index.cfm?page_id=312]

⁶ “*Stakeholder* es todo individuo o grupo que contribuye, voluntaria o involuntariamente al proceso de creación de valor social por la empresa o que puede ser afectado por dicho proceso, soportando, al menos potencialmente, un coste o un riesgo o recibiendo un beneficio, lo que legitima su pretensión de que sus derechos e intereses sean tenidos en cuenta por la empresa”, (Argandoña, 2006, p.11).

⁷ El hecho de constatar que en un mismo sector o industria cada empresa tiene un modo habitual y diferente de realizar su negocio manifiesta una cierta capacidad de autodeterminación de la empresa –análoga a la de las personas (Goodpaster & Matthews, 1989)– y lleva a estos autores a considerarla un agente moral. Esta tesis se ha dado en llamar ‘teoría de la proyección moral’.

⁸ Una mirada sobre la empresa como agente moral no parece ser propia de la economía como ciencia sino de la administración como disciplina (Cf. Alzola). Por ejemplo, Martínez Echevarría discute que la empresa capitalista sea un agente moral.

⁹ Cf. Scarinci, 2004.

¹⁰ “*Operating consciousness*”, (Goodpaster, 2005).

¹¹ Concepto análogo al de ‘estructura de pecado’ de Juan Pablo II.

¹² Según estos autores, ambas co-crearán mercados junto con emprendedores de la base de la pirámide y modelos innovadores de negocio. Ya no podrán verse como adversarios. Las compañías y las ONGS ganarán legitimidad en la sociedad creando propuestas de valor económico, social y

ambiental creíbles. Deberán defender posiciones políticas conjuntas y desarrollar esquemas co-regulatorios. A modo de ejemplo se cita el caso: del BP (ex British Petroleum) que desarrolló junto con un instituto científico hindú una cocina portátil que alterna dos combustibles para consumidores pobres en la India. Diferentes grupos sociales que nunca antes habían trabajado conjuntamente entre sí, ni con una corporación, evaluaron juntos el diseño del producto, el financiamiento, las ganancias con clientes, distribuidores y federaciones de micro créditos.

¹³ El deber comporta siempre el mínimo de no dañar, o lo que los moralistas denominan el ‘principio de no-maleficencia’. Pero estos comportamientos no son equivalentes en cantidad y calidad a los que serían propugnados por el ‘principio de beneficencia’.

¹⁴ Cf. Balián y Lozano.

¹⁵ El CDSI utiliza ciento dieciocho veces la palabra responsabilidad pero no utiliza la expresión exacta ‘Responsabilidad Social Empresaria’.

¹⁶ Si bien, como dice Argandoña de la RSE: “el calificativo social implica el deber de dar cuenta ante los distintos grupos, comunidades y sociedades con los que la empresa interacciona. Esa rendición de cuentas puede referirse al pasado (por las consecuencias de sus acciones) pero sobre todo se proyecta hacia el futuro (por las acciones emprendidas para el cumplimiento de su función)”.

¹⁷ “*Adunatio hominum ad aliquid unum communiter agendum*”.

¹⁸ Zamagni sitúa su fundamento entre el cultivo de virtudes cívicas, la noción de bien común y la influencia de las instituciones en la vida socio-económica. Señala que hay que alentar las virtudes cívicas y fomentar en los *managers* una amplitud de miras sobre lo bueno en la empresa.

¹⁹ Ésta es la razón por la cual en la empresa la cooperación –y no la coordinación– es la forma principal que asume la ínter-subjetividad. Los contratos se coordinan, pero los *stakeholders* de una empresa deben cooperar, (Zamagni, 2005).

Reseñas de libros

**GOD AND THE EVIL OF SCARCITY.
MORAL FOUNDATIONS OF ECONOMIC
AGENCY**

Albino Barrera
University of Notre Dame Press,
Notre Dame, Indiana, 2005.
304 pp.
ISBN: 0268021937

Albino Barrera enseña en Providence College, Rhode Island. En este libro, partiendo de una explicación filosófica y teológica al problema de la escasez, termina en un análisis del significado de la acción económica.

El problema de la escasez ha sido planteado de modo singular por el Reverendo Robert Malthus. La teodicea (entendida como explicación de la escasez) de Malthus considera la necesidad y la escasez como instrumentos de formación de la mente. Para Barrera, en cambio, la acción económica, generada por la escasez, permite participar de la bondad, santidad, rectitud y providencia de Dios. Esa es su tesis acerca de la escasez y acerca de su remedio, la acción económica.

Barrera primero presenta y critica la teodicea maltusiana. Luego, mediante un análisis filosófico, considera a la acción económica como perfectiva, debido a la bondad divina participada. Pasa después a considerar el rol de la escasez en las iniciativas de Dios. En este paso el análisis es escriturístico y teológico. Finalmente cruza ambos análisis en su conclusión acerca de la escasez como participación en la divina providencia.

En el Capítulo 1 explica la teodicea maltusiana. Los hombres, para Malthus, son dejados y perezosos; por eso la escasez es un bien, ya que los mueve a la acción. Los hombres están incompletos cuando son creados; el mal los mueve a la acción. El pecado original no es una caída sino una condición. No hay libertad ni responsabilidad. No hay, por tanto, salvación, sino auto-formación de la mente. El mal moral es, entonces, antecedente del bien moral. El mal es causa eficiente de la creatividad, causa final, a su vez, del bien. La revulsión del mal conduce al hombre a querer compulsivamente el bien. Los “condenados” por no responder al estímulo de la escasez vuelven a la tierra. La obra divina requiere tiempo. La miseria y el vicio son constitutivos del orden creado por Dios. Esta visión de Malthus es reformulada por William Paley y John Bird Sumner. El primero llega a lo mismo, aunque sin decir herejías: la escasez como un medio con que Dios induce a los hombres a la acción. El segundo también ve a la escasez como escuela de virtudes. El bien es considerado como parásito del mal, no el mal como privación del bien.

En cambio, Barrera sostiene que Dios creó el mundo con el material suficiente para cubrir las necesidades de los hombres; pero esa suficiencia es condicional al trabajo del hombre para evitar escaseces de varios géneros.

Existe una dimensión económica necesaria en la perfección humana. La suficiencia material provista por Dios es condicional. La acción económica, entonces, es causa perfectiva secundaria. Dios quiere un esta-

do de suficiencia material para el hombre, no de escasez (como en Malthus). Pero la actualización de este estado corresponde a la conducta humana, que tiene, entonces, un carácter moral.

Pasando al análisis escriturístico, se observa que hay una dimensión económica en la irrupción de Dios en la historia. Dios usa las consiguientes obligaciones económicas para provocar la participación humana en las iniciativas divinas. Las leyes de Israel manifiestan esa dimensión económica de la irrupción de Dios en la historia. De esta manera las leyes económicas son elevadas a un orden divino: son cumplimiento de una voluntad de Dios, Padre, a quien tienen por centro. Son participación en su justicia y su santidad.

La escasez da profundidad a esa participación, pues hace de la observancia de la ley un sacrificio. Conduce a un mayor esfuerzo por alcanzar las expectativas de Dios. La abundancia material, insiste Barrera, es condicional: Dios no crea un mundo de privación. Los israelitas tuvieron una escasez habitual y severa. La instrumentalidad de los hombres para lograr el orden querido por Dios hace que participen de su santidad. Dios proveyó de una abundancia condicionada a la respuesta del hombre.

La Justicia es participada: encarnada e instrumental. La justicia es encarnada porque viene de Jesucristo y se concreta en las vidas humanas impregnadas socialmente. La aceptación del don de la Fe es la contribución concreta del hombre a la justicia instrumental. La ética económica paulina se funda en su teología: la acción económica y la conducta moral involucrada es una participación de la justicia divina. Lleva consigo tres enseñanzas fundamentales: la obligación de trabajar; la de mantenerse y la de compartir con la comunidad. Según Barrera, la acción económica de los seguidores de Cristo es efectuar la suficiencia material provista por Dios en los asuntos humanos y la pobreza es un reflejo de un mal uso de la razón y de la libertad.

La escasez material, sigue el autor, origina una participación más profunda en la bondad, la santidad, la justicia y la provi-

dencia divinas. La escasez es un mal pues priva de lo necesario. Hay una escasez que es simplemente costo de oportunidad (antecedente o formal) y otra que proviene de las consecuencias del pecado (consecuente). La acción económica es entonces participación en la construcción del Reino de Dios. Dios eligió contar con la instrumentalidad falible del hombre. Cuenta con nuestra cooperación. Por eso, la escasez es una ocasión de participar en las perfecciones de Dios.

Si comparamos las teodiceas maltusiana y la que Barrera denomina “participativa”, encontramos pocas similitudes e importantes diferencias. Las principales diferencias son:

1. la teodicea maltusiana (m) parte de la escasez original y la participativa (p) de una suficiencia original.
2. para la m la escasez no es mal, para la p la escasez crónica es un mal.
3. para la m el mal es bueno, para la p del mal no se saca nada.
4. la m no busca las causas de la escasez y la p trata de solucionarla. En la m la escasez es inexorablemente natural, en la p es consecuencia del pecado.
5. se enfrenta una antropología negativa (m) con una positiva (p).
6. todo esto conduce a diferencias en las políticas consiguientemente recomendadas: pasivas contra un cambio social activo.

Finalmente, Barrera extrae cinco conclusiones para una teología de la acción económica:

1. el orden de Dios es de suficiencia.
2. esa suficiencia es condicional, contingente a la respuesta del hombre, como causa segunda auto-dirigida.
3. Dios usa esta acción humana económica para provocar la participación del hombre en las perfecciones divinas.
4. trae consigo diversos dones divinos: i. recibir y comunicar la bondad de Dios; ii. vivir en la santidad y justicia divinas tratando acordemente a los demás; iii. participar de la divina providencia y gobierno de Dios.
5. la escasez es ocasión de la virtud.

Barrera deja planteada una teología de la acción económica, perfectiva del hombre y, así, canal de la providencia divina. Deja planteada también la necesidad de que la

economía no se limite a la tarea de asignación óptima de recursos sino que se ocupe también de los fines.

Se trata, entonces, de un argumento sólido, filosófico y teológico, acerca de la necesidad y el sentido de la economía para el hombre.

ÉTICA Y SISTEMÁTICA DEL CONTRATO EN EL SIGLO DE ORO.

La obra de Francisco García en su contexto jurídico-moral

Horacio Rodríguez-Penelas
EUNSA, Pamplona, 2007,
420 pp.
ISBN: 9788431324346

Luego de haber editado junto a Idoya Zorroza el *Tratado utilísimo y muy general de todos los contratos*¹, la principal obra de Francisco García, referida a los contratos que se utilizaban en la España del Siglo de Oro, Horacio Rodríguez-Penelas se ha dedicado al estudio comparativo de García en relación con cuatro célebres predecesores: Domingo de Soto, Martín de Azpilcueta –el Doctor Navarro–, Tomás de Mercado y Bartolomé de Albornoz, citados frecuentemente por García a lo largo de su obra.

Como expresa Rodríguez-Penelas en la introducción, su investigación reposa en dos hechos significativos: que Francisco García procura reducir la materia contractual a ciencia y determinar la esencia de cada contrato, para desde allí, analizar en qué situaciones se respeta la justicia conmutativa y en cuáles se viola.

El autor sostiene que García logra reducir la materia contractual a ciencia, lo cual implica un importante avance para los estudios jurídicos de aquella época. Esta sistematización es lograda por García a partir de una aproximación que Rodríguez-Penelas denomina fenomenológica en un sentido muy amplio, según sus propias palabras, a partir de la cual y gracias a un proceso de abstracción, García concreta la formulación de principios universales. Son estos principios los que hacen posible sistematizar la materia contractual, generando un sustanti-

vo avance para esa época. Gracias a este conocimiento de los contratos, accede García a un análisis sobre la justicia conmutativa para cada uno de ellos, con lo que ofrece un significativo aporte para la filosofía moral.

Es por esta razón que para demostrar lo que se propone, Rodríguez-Penelas ha optado por realizar un estudio comparativo con los predecesores antedichos. Por la vastedad de contratos que contiene el *Tratado* de García, cuya consideración excedería el marco de cualquier obra, el autor se limita a comparar los desarrollos que esos autores logran en temas de préstamos y usura y de moneda y cambio. Estos puntos son explicados en la introducción (pp. 13-15) para abordar en los tres primeros capítulos del libro (pp. 17-68) una visión general de la obra de García, su biografía, los conceptos de ley, derechos, justicia y restitución según los empleaba frecuentemente la escolástica.

El capítulo 4 (pp. 69-121) contiene lo que Rodríguez-Penelas denomina la fenomenología de los contratos de García. Transcribe aquí un interesantísimo cuadro de contratos (p.76) con el que García expone las relaciones entre venta, donación, mutuo, cambio, comodato y alquiler. Este capítulo contiene también la explicación de los factores que García considera para determinar un precio justo, lo cual demuestra su profundo nivel de conocimientos de la realidad económica y comercial, así como la amplitud de miras de este autor respecto de otros, punto de arranque de sus sólidas argumentaciones.

En el capítulo 5 (pp. 123-126) el autor introduce el tema de los préstamos y la usura para luego, en los capítulos 6 a 9 (pp. 127-189) desarrollar un exhaustivo análisis de la forma en que abordaron estas cuestiones los cuatro escolásticos mencionados. Estos capítulos detallan y esclarecen la posición de cada uno de ellos, lo cual resulta fundamental para la posterior comparación con el pensamiento de García. Es en el capítulo 10 (pp. 191-211) donde se presenta la aproximación fenomenológica de García sobre el comodato y el mutuo, explicando para cada uno de ellos, las obligaciones de las partes intervinientes, con la valoración ética de sus cuestiones particulares.

El tratamiento de la cuestión de la moneda y los cambios demuestra también el conocimiento de García y su profundidad en la captación de los fenómenos que le conciernen, según se observa en el capítulo 11 (pp. 213-216).

En los capítulos 12 a 15 (pp. 217-313) Rodríguez-Penelas desarrolla con detenimiento las cuestiones de moneda y cambios, cambio manual, cambio de lugar a lugar, cambio por letras, cambio seco, los recambios y la forma de operar de las ferias con los cambios que se producían entre ellas.

El capítulo 16 (pp. 315-394) está dedicado a comparar el desarrollo de los temas de moneda y cambios logrado por Francisco García, respecto de sus predecesores. En cada una de estas cuestiones se explica la trascendencia de la visión ética de García y los sólidos argumentos de sus posiciones. Importa señalar que, como lo consigna el autor, la fundamentación de García, basada en el derecho natural, logra percibir detalles que aún hoy resultan de interés para quienes deseen hallar respuesta a sus inquietudes éticas en este campo.

Una de las riquezas de la obra de García es que él mismo presenta las opiniones de otros maestros en relación con los temas que trata, y se ocupa de refutarlas cuando no coincide con ellas. Las argumentaciones que emplea dan muestra cabal del nivel de conocimientos, tanto filosóficos como económicos, de Francisco García, aspecto que Rodríguez-Penelas no deja de destacar.

En la conclusión del libro (pp. 395-414), el autor señala la importancia de la obra de García, en relación con el propósito formulado por él mismo de reducir la temática contractual a ciencia, en virtud de principios universales. Para demostrar que cumple con el fin propuesto, Rodríguez-Penelas expone párrafos de la obra de García y los compara con otros de Soto, Azpilcueta, Mercado y Albornoz, lo que da al libro un valor adicional por la profundidad del análisis a que arriba. Resulta de un interés particular la explicación de cómo se vale García de la Lógica, que demuestra manejar con absoluta solvencia, para relacionar los principales contratos, a partir del cuadro de contratos

ya mencionado. Dentro de la misma conclusión, aparecen los que Rodríguez-Penelas considera aportes más valiosos de García en la sistematización de las cuestiones contractuales, así como sus contribuciones en el campo de la ética contractual, detallando los aspectos peculiares que ofrece la compraventa, con sus cuestiones concomitantes como el precio justo, el daño emergente, el lucro cesante, las ventas a crédito y las compras anticipadas; también incluye aquí la valuación de deudas y los aspectos propios del comodato, el mutuo y las operaciones de cambio.

En las palabras finales del libro se encuentra esbozada una posible explicación de por qué razón los escolásticos españoles fueron reacios a legitimar el cobro de intereses en el mutuo, aun habiendo elaborado convenientemente los conceptos de lucro cesante, daño emergente y peligros inherentes a las diversas operaciones. Su explicación considera la posibilidad de que estos autores no llegaran a percibir el cambio social como factor de riesgo, en virtud de que los cambios no se presentaban entonces con la velocidad ni evidencia con que lo hacen hoy día. Los puntos de vista que ofrece Rodríguez-Penelas, como él mismo manifiesta, no pretenden constituir una explicación contundente ni definitiva, sino ser sólo un punto de reflexión más profunda para futuras investigaciones.

Finalmente, el autor brinda una extensa bibliografía (pp. 415-420) que resultará de utilidad, tanto para investigadores como para lectores interesados en la escolástica hispánica y en los temas económicos y comerciales que ella abordó.

Carlos Hoewel

¹F. García: *Tratado utilísimo y muy general de todos los contratos, cuantos en los negocios humanos se suelen ofrecer*, Transcripción Idoya Zorroza y Horacio Rodríguez-Penelas, Presentación Idoya Zorroza, Introducción Horacio Rodríguez-Penelas, EUNSA, Pamplona 2003.