



THE NOBLEST TRIUMPH

The Noblest Triumph. Property and Prosperity through the Ages

(El noble triunfo. Los derechos de propiedad y la prosperidad a través de los siglos)

Bethell Tom, New Cork, St. Martin Griffin, 1998.

Tom Bethell ofrece una historia de los derechos de propiedad y demuestra que la propiedad privada es necesaria para el crecimiento. Con una estructura clara, el libro abarca los más diversos asuntos sobre la propiedad: su fundamentación legal, la historia del concepto en el mundo greco-romano y el análisis de los escritos de los economistas clásicos sobre el tema. Asimismo, critica los experimentos socialistas de la eliminación de la propiedad privada; discute sobre la redistribución de la propiedad, aportando ejemplos históricos en algunas culturas y épocas; aborda la propiedad intelectual, la propiedad y el medio ambiente, y termina con un himno a la propiedad privada y la democracia en China. Para persuadir a los escépticos, Bethell recurre generosamente a citas de autores famosos. Éstas, y en general la documentación en que se basa el libro, constituyen su mayor fortaleza. Lamentablemente, Bethell no siempre

cita los libros originales sino que acude a comentaristas posteriores. No obstante, su erudición y seriedad en el trabajo bibliográfico impresionan. La persona que teme leer a Bentham o a Mill va a agradecer a Bethell.

Después de los cumplidos de rigor, el lector debe esperar la palabra «pero». Aquí la tiene. El defecto principal del libro es su baja sofisticación teórica. El hecho de que el autor sea un periodista lo puede disculpar un poco. Sin embargo, el problema queda. El problema consiste en que Bethell presenta los derechos de propiedad como se venden los paquetes de artículos en promoción en los supermercados: todo o nada. Los derechos de propiedad privada son necesarios para el crecimiento. De aquí sigue que si los derechos de la propiedad privada no están garantizados, no espere el crecimiento. Como buen profesional, Bethell trata de conseguir la chiva. Y la consigue. La chiva es la amenaza a la propiedad privada. Desde este momento el autor se pone la cómoda coraza del defensor de los que tienen propiedad y empieza a reunir citas y evidencia anecdótica a favor de su hipótesis. Él enfila sus lanzas contra los monstruos que niegan la propiedad privada y logra notables victorias. Para Bethell, cualquier propiedad, si no es privada, es mala. La única manera de corregir la situación es privatizarlo todo. En el fragor de la batalla, Bethell no se da cuenta de que está peleando contra un enemigo imaginario. Parecido a lo que le sucede al personaje de Cervantes. ¿A qué me refiero? La propiedad privada de por sí no es buena ni mala. Es buena cuando conduce a los resultados eficientes y es mala en los demás casos. Técnicamente hablando, es el tema de los costos de transacción. Bethell es un autor tan serio y sistemático que en su resumen de la literatura también comenta a Ronald Coase. Pero

no lo aplica. Coase (1937) ha enseñado que la propiedad privada tiene limitaciones: la limitan los costos de transacción que se dan en el mercado. Cuando los costos de transacción son altos, los arreglos de propiedad deben variar, reflejando estos costos y buscando disminuirlos. Ahí es donde en vez de una red de productores-propietarios independientes aparece una gran industria con la división del trabajo y los empleados. También aquí aparece la propiedad estatal, colectiva, el patrimonio común de la humanidad, etc. Para los lectores que conocen la relación no lineal existente entre la propiedad, los costos de transacción y la eficiencia, Bethell puede parecer demasiado simple.

Los dos argumentos de Bethell en pro de la propiedad privada consisten en que cualquier otro tipo de propiedad es desmotivante y lleva a la sobreexplotación del recurso. Analicemos el primer argumento. Bethell llena varias páginas con ejemplos de la pereza que produce la propiedad comunal. El ejemplo de la economía soviética ocupa un lugar prominente en el libro. Pero aquí Bethell simplifica las cosas demasiado. Es cierto, la economía planificada en la URSS ha fracasado y todos presenciamos este evento. Pero, ¿por qué ha fracasado? Para Bethell la respuesta es clara: porque la propiedad era pública y no privada. Suponemos que es así. En

este caso la economía planificada no debió funcionar nunca y tendría que haber fracasado desde 1925 cuando se aprobó el primer plan quinquenal. La historia dice otra cosa. El éxito de la economía planificada en la época de Stalin fue rotundo, excepto en la agricultura, mientras que el mundo industrializado estaba sumido en la recesión de 1930. Entonces, ¿por qué fracasó la economía estalinista, si no por la propiedad pública? La propiedad pública es una causa básica, mas no inmediata del fracaso. La causa inmediata es la desmotivación o, técnicamente hablando, el problema de la agencia. Claro, responde Bethell, y ¿por qué el problema de la agencia no hundió la economía estalinista en 1925? Es una buena pregunta. La teoría explicaría que Stalin logró controlar el problema de la agencia. Las herramientas que utilizó son parecidas a las utilizadas ahora por los gerentes posmodernos: la educación de los valores, la creación de la cultura corporativa y de la autodisciplina de los empleados. Esta cultura corporativa, basada en el régimen austero y dictatorial de Stalin, se ha disuelto después de su muerte y la economía planificada ha empezado a caminar por la parte descendiente de la curva. En el capítulo *Austran objection*, donde Bethell habla sobre la crítica que los economistas de la escuela austriaca han descargado contra la economía estalinista, se le olvida citar a otro austriaco, Joseph Schumpeter, quien ha demostrado las ventajas del sistema planificado sobre el mercado libre (Schumpeter, 1974). Pero la parte más interesante está en la evaluación de Bethell a la Perestroika. Él evita este tema. Y con razón. La Perestroika es la sustitución de la propiedad pública por la privada y la puesta en marcha de los mecanismos de mercado en la economía rusa. Si el problema de

la economía soviética era la propiedad incorrecta, el éxito de la Perestroika debería ser absoluto. El absoluto ha sido el fracaso. Por lo visto la forma de la propiedad importa, pero no tanto. Lo que sí importa son las instituciones de mercado. Una de estas instituciones es la propiedad. Pero no necesariamente privada. Es la garantía del derecho de la propiedad en todas sus manifestaciones (Rodrik, 2000). ¿Cuál es la moraleja? La empresa privada no está perseguida por nadie ni la pública está condenada por nadie. Existen empresas públicas excelentes y privadas malas. Todo depende de la capacidad gerencial y motivadora del líder. Y en este sentido las empresas públicas no se diferencian mucho de las privadas. Cuando la empresa privada es grande, su gerente rara vez es el dueño. Los empleados de la empresa privada son simples trabajadores asalariados y no se comportan como propietarios. El primero en mencionar este hecho ha sido Mill. El autor lo cita (Bethell, 1998, 112), pero prefiere no analizar la idea de Mill, tal vez porque esto chocaría con su planteamiento. La empresa privada grande, con una profunda división de trabajo y con una separación de la propiedad y la gerencia, presenta unos problemas de agencia parecidos a los de la empresa pública. Cuando los costos de transacción son altos, la sociedad opta por la propiedad pública. Como ejemplo tomen los así llamados monopolios naturales. A nadie se le ha ocurrido privatizar el acueducto en una ciudad por una razón sencilla: esto lleva a cualquier cosa menos a la eficiencia. Parafraseando a Winston Churchill se podría decir que la propiedad pública indiscutiblemente es mala, pero otras formas de propiedad pueden ser peores.

El segundo argumento de Bethell consiste en que la propiedad pública

conduce a la sobreexplotación del bien. Los libros de microeconomía traen un ejemplo de dos formas alternativas de la propiedad sobre un pasto comunal. La propiedad comunal sobre el pasto conduce a que los vecinos lo van a sobreexplotar y a acabar con él. Cuando se privatiza, la actitud de los vecinos cambia y lo empiezan a utilizar de manera sostenible y responsable. Al leer a Bethell uno puede sacar la conclusión de que este esquema es la última verdad y que lo mejor que se puede hacer con los bienes comunes es privatizarlos cuanto antes. Siguiendo esta lógica, los pueblos nómades que no conocían la propiedad privada, por esta misma razón permanecieron pobres. La historia cuenta otra cosa. En las etapas iniciales de la civilización, la tecnología de la agricultura era tan rudimentaria que la rentabilidad de cultivos era más baja que la de la caza. Las personas siendo racionales elegían la caza y la vida nómada. Esto implicaba que la propiedad privada sobre la tierra era innecesaria, incluso antieconómica. Técnicamente hablando, los costos de transacción de la especificación de los derechos de propiedad eran muy grandes comparados con las potenciales ganancias. Más barato era dejar la tierra en el uso comunal. Como dijo Hegel, todo lo racional es real, y todo lo real es racional. La propiedad privada aparece solamente cuando la inversión de los recursos en su especificación empezó a tener sentido. Por ahora a nadie se le ocurre privatizar la Luna porque los costos de especificar, negociar e imponer sus derechos están por encima de la rentabilidad esperada. Los ejemplos que el autor ofrece sobre la conservación de los elefantes en África no están bien contruidos porque los esquemas mencionados de «privatización» de los elefantes confían en la propiedad comunal de

las áreas de habitación de los animales (Anderson, 1999, 472). Los múltiples ejemplos de la eficiencia de la propiedad privada en la moderación del consumo privado son encantadores y cándidos. Medir el consumo personal y cobrar según lo consumido es lo mejor. Cuantas claras y el chocolate espeso, como dicen en Colombia. Lo que pasa es que medir el consumo personal no siempre es barato. En las casas donde los padres viven con sus hijos, no es común tener las neveras separadas, aunque esto sería lo ideal para cuantificar el consumo y calcular el aporte que cada uno tiene que hacer a la economía familiar. Los esposos tampoco cuantifican el consumo de cada uno. ¿Será que a Bethell hay que inscribirlo en los cursos prematrimoniales?

La propiedad privada no siempre es eficiente. A veces es tan ineficiente que al Estado le toca intervenir estableciendo tarifas máximas, tasas de interés permitidas, normas ambientales y una gama de otras reglas. En su noble afán del caballero andante, Bethell también ataca la regulación. Y sin ninguna razón. La lectura del famoso artículo de Akerlof (1970) pone los puntos sobre las «es». ¿Por qué en algunos mercados es necesaria la regulación? Porque la información es asimétrica entre los compradores y vendedores. Simplemente hay desconfianza. ¿Saben qué pasa cuando los compradores desconfían de los vendedores? No les compran. El Estado no simplemente oprime la propiedad privada; la regula y hace posibles las transacciones en ambientes complejos. Bethell plantea pero no elabora el tema de la distribución de la propiedad. Este vacío es lamentable porque la única manera de garantizar los derechos de propiedad es darles la legitimidad. La propiedad es legítima cuando la sociedad aprueba su distribución. Los conflictos

distributivos en América Latina indican que la legitimidad de la propiedad es baja. Por lo cual garantizar los derechos de propiedad no es fácil. Como decía Eduardo Frei, los que se oponen a las reformas democráticas, mañana van a sufrir de la violencia y del desorden (Bethell, 1998, 209).

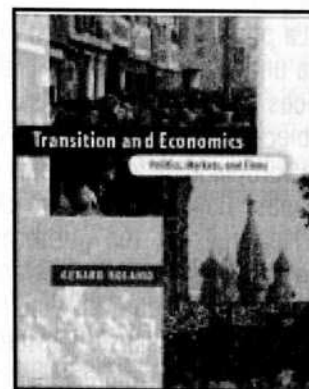
Bethell se preocupa en vano. Nadie ataca la propiedad privada. Jeremy Bentham tiene la razón. La ley que protege la propiedad privada es el triunfo más noble de la humanidad sobre sí misma (Bethell, 1998, 100). Pero desde Bentham la economía ha avanzado en la comprensión del proceso del intercambio. Ha quedado claro que la ideología es una mala asesora, que las recetas simples y universales rara vez dan resultados buenos, que la propiedad juega un papel social y su distribución no es indiferente para el crecimiento. Con toda su debilidad teórica, el libro de Bethell es interesante solamente por haber provocado esta polémica y por haber llamado la atención del amplio público sobre el tema de los derechos de propiedad, central para el crecimiento en América Latina.

Bibliografía

- Akerlof, G. (1970). The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism, *The Quarterly Journal of Economics*, Aug., vol. 84, No. 3, 1970, pp. 488-500.
- Anderson, T. (1999). The nobles triumph, *Cato Journal* vol. 18 (3), pp. 471-473.
- Coase, R. (1994). *La empresa, el mercado y la ley*. Madrid: Alianza.
- Rodrik, D. (2000). Institutions for high quality growth: what they are and how to acquire them, *Studies in Comparative International Development*. Fall 2000, vol. 35 (3), pp. 3-31.
- Schumpeter, J. (1974). *Capitalism, socialism and democracy*. London: Unwin University Books.

Yuri Gorbaneff

Departamento de Administración
Pontificia Universidad Javeriana
E-mail: yurigor@javeriana.edu.co



Transition and Economics: Politics, Markets, and Firms (Comparative Institutional Analysis)

Modelos formales de transición

Gerard Roland, Cambridge, Mass., The MIT Press, 2000.

La transición de la economía planificada a la de mercado por parte de los países de Europa Oriental, Rusia y las repúblicas de la ex Unión Soviética (a los que se podría para la brevedad denominar Eurasia) ha despertado un interés práctico y teórico. Práctico porque se trata del destino político y económico de gran parte de nuestro planeta. Teórico porque la reforma no ha transcurrido según la teoría económica clásica. Las reformas en Europa Oriental y Eurasia se han inspirado en la respetable idea de la superioridad del mercado, pero los resultados han sido heterogéneos y poco convincentes. No ha sido suficiente la estabilización macro, la liberación de los precios ni la privatización. Algo falta para que las nuevas economías de mercado empiecen a funcionar. La polémica desatada ha demostrado las limitaciones del enfoque clásico y ha ampliado el interés hacia la teoría económica institucionalista. El libro de Roland

refleja este estado de ánimo en la profesión.

La primera parte del libro presenta una serie de modelos matemáticos cuyo objetivo consiste en establecer los determinantes del diseño apropiado de los paquetes de reformas. Roland demuestra que para tener éxito, los gobiernos reformistas se ven obligados a compensar a los que van a perder como consecuencia de las reformas. Esto es necesario para ganarlos o por lo menos neutralizarlos. Se formulan las condiciones en las cuales es más apropiada la terapia de choque o una reforma gradual. La discusión de estos temas desilusiona un poco porque el autor, de entrada, hace el supuesto surrealista de que los gobernantes que han liderado las reformas en Europa Oriental han sido unos tecnócratas honestos preocupados por el bienestar general. Braguinsky y Yavlinsky (2000) nos recuerdan que la situación real era algo distinta. Además, el tema de la oportunidad de la terapia de choque era interesante hace diez años.

Otro punto que llama la atención en la primera parte del libro es la comparación de la experiencia de China con la europea. El autor presenta la experiencia china como exitosa y tiene toda la razón. Pero de aquí a recomendar el camino chino a Europa Oriental y a Eurasia hay una distancia enorme, como dice el general Skalozub en la clásica comedia de Goncharoff. Cuando China emprendió la reforma en 1970-80 se encontraba en unos niveles del desarrollo de su aparato productivo comparables con la Rusia de 1920. Cuando Rusia emprendió la reforma en 1980-90, era un país industrializado, con una economía integrada y sofisticada, predominantemente urbano y políticamente maduro para la democracia. (Mau-

Phelps, 1992, 277). En la Rusia de 1990 difícilmente cabían las recetas gradualistas y la experimentación regional estilo chino. Los modelos propuestos por Roland no reflejan este lado de la situación.

El tratamiento de la privatización provoca algunas dudas. El autor aborda los temas de las restricciones políticas de la privatización, su reversibilidad, las ventajas de la política que facilita la adquisición de los activos por los empleados o por el público en general. Todos estos problemas son interesantes solo después de resolver una cuestión fundamental: ¿Por qué la privatización? ¿La propiedad privada es indispensable para el mercado? ¿Es más eficiente que la estatal? El autor evita estas preguntas cómodamente asumiendo que la teoría ya ha decidido todo. Esto no es tan cierto, como lo muestra Buchanan (2001). Mi experiencia personal como víctima del proceso de privatización rusa muestra que la privatización no es un problema político. Pero la forma de privatización es definitiva para la futura distribución inicial de la propiedad que surge como resultado de la privatización. Como bien sabemos, en condiciones de los costos de transacción positivos, la distribución inicial de la propiedad no es indiferente para la eficiencia (Fólder, 2001).

La segunda parte del libro termina con temas menos polémicos, como por ejemplo las fuentes de la caída de la producción como consecuencia de la reforma. Aquí el autor se aproxima a los costos de transacción, introduciendo el costo de la búsqueda de las contrapartes en una transacción como una variable del modelo. En los temas del crimen y la imposición de la ley la discusión es interesante.

La tercera parte del libro trata los problemas de incentivos en las empresas socialistas, la suave res-

tricción presupuestal típica del socialismo, los diferentes modelos de la privatización y sus ventajas.

El libro es denso, lleno de modelos matemáticos, lo que constituye una de sus fortalezas. Está firmemente arraigado en la tradición clásica. Las teorías estándar de los institucionalistas—los costos de transacción, la agencia, el contrato, la propiedad—no se utilizan para el análisis. Tal vez por eso las soluciones de los modelos no producen resultados constructivos y no despiertan polémica ni amplían nuestra comprensión de la reforma. La modelación matemática a veces parece ser un objetivo en sí. Uno se acuerda de la frase de Coase quien decía que la formalización matemática puede ocultar algún defecto, como la trivialidad o la debilidad teórica del planteamiento. Los modelos parecen bien diseñados, pero son mal explicados y están acompañados de una notación confusa. Las hipótesis no se formulan con precisión y no siempre está claro lo que se pretende demostrar con un modelo. Su carácter es demasiado abstracto, sus supuestos, rígidos. La aplicación de estos modelos en los cursos va a exigir esfuerzos adicionales por parte de los profesores. El enfoque del libro en general es ecléctico. La selección de temas no obedece a ningún planteamiento sistemático, no ofrece el tratamiento exhaustivo de los tópicos seleccionados, los cuales no cubren toda la problemática de la transición.

La parte final del libro está dedicada a discutir dos enfoques del tema de la transición: el del Consenso de Washington que promovía la trinidad liberalización, estabilización y privatización, y la corriente evolutiva e institucional que hace énfasis en el gradualismo, los incentivos correctos y el ajuste paulatino basado en el aprendizaje. Roland termina expre-

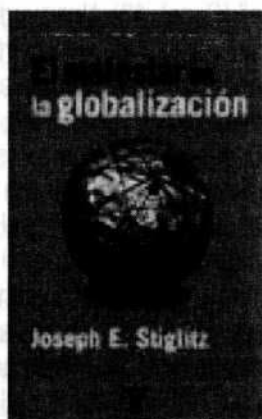
sando su simpatía hacia el enfoque institucionalista (pp. 339-44). Es un amor platónico porque el mismo Roland no lo aplica en sus modelos. Queda abierto el camino a la conceptualización y a la modelación de la transición desde la óptica institucionalista.

Bibliografía

- Braguinsky, S., and G. Yavlinsky (2000). *Incentives and institutions. The transition to a market economy in Russia*. Princeton: Princeton U. Press.
- Buchanan, J., and Y. Yoon (2001). Majoritarian management of the commons, *Economic Inquiry*, vol. 39(3), July 2001, pp. 396-405.
- Felder, J. (2001). Coase theorems 1-2-3, *The American Economist*, v. 45(1), Spring 2001, pp. 54-61.
- Mau, V., and E. Phelps (1992). Prospects for Russia's economic reforms. *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 1992(2), pp. 226-283.

Yuri Gorbaneff

Departamento de Administración
Pontificia Universidad Javeriana.
E-mail: yurigor@javeriana.edu.co



El malestar en la globalización

Joseph E. Stiglitz, traducción de Carlos Rodríguez, Madrid, Taurus, Braun, 2002, 314 páginas.

El proceso de globalización emprendido en forma sistemática a partir de 1990 tuvo como objetivo aumentar

el bienestar de la población mundial. Instituciones como el Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial y la Organización Mundial de Comercio fueron las encargadas de liderar la tarea. Sin embargo, después de doce años, el fracaso es indiscutible. El último informe de la Comisión Económica para América Latina (Cepal), divulgado por el secretario general José Antonio Ocampo, señaló que en el año 2001, 214 millones de personas, es decir, el 43 por ciento de la población latinoamericana, vive en la pobreza, y de éstas, 92.9 millones (18.6 por ciento), en la indigencia.

Así, el Premio Nobel de Economía en el 2001, Joseph Stiglitz, analiza en su libro las políticas macroeconómicas emprendidas con mayor rigor por el FMI en la década del 90 con el interés de contribuir al crecimiento de algunos países en desarrollo. No obstante, el autor denuncia las fallas en que una y otra vez el FMI ha incurrido, por causa de su fundamentalismo económico.

El valor de la acusación está en que Stiglitz conoce detalladamente la forma de proceder del gobierno americano y de las organizaciones financieras multilaterales. Después de años de investigación y ejercicio docente en distintas universidades norteamericanas, fue elegido en 1993 director del Consejo Asesor del Presidente Clinton. Luego, en 1997 pasó al Banco Mundial, donde fue economista jefe y vicepresidente senior durante casi tres años, hasta enero de 2000. Por lo tanto, y como él mismo lo expresa, fue testigo de excepción en un período colmado de perturbaciones económicas para el mundo, que empezó con su estadía en la Casa Blanca, cuando Rusia inició la transición del comunismo al capitalismo, y terminó cuando fue vicepresidente del Banco Mundial durante la crisis finan-

ciera que explotó en el Este asiático en 1997.

Antes de su llegada a la Casa Blanca, Stiglitz había dedicado su trabajo e investigación a temas teóricos y prácticos. Así, él contribuyó al desarrollo de la economía matemática abstracta, con los resultados alcanzados en lo que hoy se conoce como la economía de la información. Además, trabajó en temas más aplicados como el desarrollo, la economía del sector público y la política monetaria. Durante veinticinco años Stiglitz ha escrito sobre temas como quiebras, apertura y acceso a la información. También ha jugado un papel importante en la defensa de una transición gradual de las economías comunistas hacia el libre mercado, recriminando las llamadas "terapias de choque".

La sensibilidad de este economista del primer mundo, poco usual en la mayoría, está relacionada con su experiencia como docente en Kenia (1969-1971). "Parte de mi labor teórica más relevante fue inspirada por lo que allí vi. Sabía que los desafíos de Kenia eran arduos pero confiaba en que sería posible hacer algo para mejorar las vidas de los miles de millones de personas que, como los keniatas, viven en la extrema pobreza" (Cepal, 13).

A pesar de toda su experiencia académica, Stiglitz concluye que ésta no le sirvió de mucho para afrontar los problemas con los cuales se encontró cuando llegó a Washington. El sesgo ideológico y político del Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial y la Organización Mundial del Comercio, los desviaba de su misión por mantener un equilibrio económico en el mundo.

El tema central del libro es un cuestionamiento al papel jugado por estas instituciones económicas en el proceso de globalización, las cuales en lugar de favorecer el crecimiento y

desarrollo de los llamados países del tercer mundo, lo que han generado es un desequilibrio, al no respetar las secuencias y los ritmos de estas economías. La razón de dicha situación, según Stiglitz, está en que "las decisiones son adoptadas sobre la base de una curiosa mezcla de ideología y mala economía, un dogma que en ocasiones parece apenas velar intereses creados" (Cepal, 16). Es precisamente ese credo, es decir, el neoliberalismo, la causa fundamental del desajuste económico, social y político en el mundo. Ese es el segundo tema central en el análisis de Stiglitz, la crítica al libre mercado como estrategia de equilibrio de la economía, y el menosprecio por la participación del Estado como medio alternativo para lograr el mismo fin.

Cabe señalar que para el desarrollo de este trabajo, aparte de la propia experiencia de Stiglitz, él utilizó otras tres fuentes: los funcionarios estatales, los empresarios y lo que él denomina la red global de colegas académicos, es decir, profesores e investigadores universitarios. Además, tuvo el apoyo de universidades como Stanford y Columbia, y recibió soporte financiero de las Fundaciones Ford, Macarthur y Rockefeller, la Agencia Internacional de Desarrollo de Canadá y el PNUD.

El libro está organizado en nueve capítulos, con un estilo de narración agradable —seguramente por no utilizar un tono académico, habitual de la teoría económica— que resulta muy fácil de entender. Los conceptos se hacen comprensibles para el lector gracias a la variedad de ejemplos que Stiglitz va citando, fruto de su posición estratégica en la Casa Blanca y en el BM.

La primera parte del libro, que incluye los primeros tres capítulos, es un examen al papel desempeñado por el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la Organización

Mundial de Comercio, en relación con el cumplimiento del objetivo inicial por el cual fueron creados, es decir, el compromiso por sostener el equilibrio económico mundial. La táctica utilizada para evaluar esta tarea, una y otra vez, es citar la experiencia vivida como funcionario del gobierno americano y del BM respecto de algunos países africanos y del Este asiático.

Así, el primer punto de estudio es el papel desempeñado por estas instituciones en el proceso actual de globalización. Stiglitz señala cómo las últimas reuniones del FMI, BM y la OMC han terminado en conflictos y disturbios, ejemplo: Praga, Seattle, Washington y Génova. La pregunta que Stiglitz se formula es: ¿Por qué la globalización —una fuerza que ha producido tanto bien— ha llegado a ser tan controvertida? La respuesta parece ser, que no obstante haber posibilitado "la integración más estrecha de los países y los pueblos del mundo, producto de la reducción de los costes de transporte y comunicación, y el desmantelamiento de las barreras artificiales a los flujos de bienes, servicios, capitales y conocimiento" (Cepal, 34), para la gran mayoría de los países en vía de desarrollo se convirtió en un karma reflejado en el incremento de su pobreza. A pesar de los intentos por reducir este flagelo, en la última década el número de pobres ha aumentando en casi cien millones. En 1990 había 2.718 millones de personas que vivían con menos de dos dólares diarios. En 1998 el número de pobres era estimado en 2801 millones¹. Los responsables de este desastre social son los partidarios de la globalización cuyo único modelo es "el capitalismo triunfante de estilo norteamericano" (Cepal, 29).

¹ World Bank, *Global Economic Prospects and the Developing Countries 2000*, Washington D.C., p. 29.

Aunque para Stiglitz la globalización en sí misma no es buena ni mala, el error para él en principio está en la velocidad con que se ha desarrollado. Instituciones como el FMI, BM y la OMC han sido las encargadas de presionar dicho compás. La celeridad en la eliminación global de las barreras al movimiento de capitales y el comercio no han respetado el ritmo y las condiciones propias que tiene cada país para su desarrollo.

El autor indica cómo el FMI ha fracasado en los últimos 20 años, respecto a la misión con la cual fue creado en julio de 1944 por iniciativa de la Naciones Unidas en la Conferencia Monetaria y Financiera celebrada en Bretton Woods, New Hampshire. La idea era crear una institución de carácter colectivo, que trabajara por mantener la estabilidad económica global, con el fin de evitar crisis similares a la "Gran Depresión" de 1930. Sin embargo, desde 1980, "no hizo lo que supuestamente debía hacer: aportar dinero a los países que atravesaran coyunturas desfavorables para acercarse nuevamente al pleno empleo" (Cepal, 40). Una ayuda que debía ser transitoria se convirtió en permanente, lo que degeneró en una posición imperialista del FMI, pues terminó gobernando sobre los países en desarrollo. Aún más, ha usurpado las funciones del BM, al ocuparse también de cuestiones estructurales de los países, como son el gasto público del gobierno, las instituciones financieras, el mercado laboral y sus políticas comerciales. El FMI además de ocuparse de las variables macroeconómicas de los países, es decir, el déficit fiscal, su política monetaria, su inflación, su déficit comercial y su deuda externa, acabó anexando funciones que no le competían.

La orientación keynesiana de la función de intervención del Estado

para mantener el pleno empleo, fue reemplazada en la década de los ochenta por la "mano invisible" del mercado. Sin embargo, esta fórmula ha fallado, prueba de esto son los errores en secuencia y ritmo que ha cometido el "FMI en todas las áreas en las que ha incursionado en el desarrollo, manejo de crisis y transición del comunismo al capitalismo" (p. 43). La razón que Stiglitz arguye para que esto haya acaecido está en que las decisiones en este organismo se ejecutan en función de criterios ideológicos y políticos. Además, la receta aplicada siempre fue la misma para todos los países, sin tener en cuenta sus particularidades culturales y las consecuencias sobre los seres humanos que hacían parte de estos pueblos. Stiglitz así lo expone, cuando participó en la primera administración del presidente Clinton: "Rara vez vi predicciones sobre qué harían las políticas con la pobreza; rara vez vi discusiones y análisis cuidadosos sobre las consecuencias de políticas alternativas: sólo había una receta y no se buscaban otras opiniones" (p. 16).

Para Stiglitz, la razón que explica este proceder se encuentra en los esquemas mentales tanto de los países desarrollados como subdesarrollados. Para él, aún persiste la mentalidad colonial, es decir, la carga del hombre blanco y la presunción de saber qué es lo mejor para los pueblos en desarrollo. Las misiones del FMI se comportan de manera similar a como lo hacían los funcionarios reales de la corona española durante la colonia, es decir, con desconocimiento social, político y económico de los pueblos a los que pretenden trasplantar el desarrollo. Para ellos el desempleo es tan sólo una estadística, "un conteo de cuerpos económicos, víctimas accidentales en la lucha contra la inflación o para garantizar que los bancos occidenta-

les cobren. Los desempleados son personas, con familias, cuyas vidas resultan afectadas—a veces devastadas— por las políticas económicas que unos extraños recomiendan y, en el caso del FMI, efectivamente imponen" (p. 50).

Stiglitz también señala que el problema de las instituciones económicas internacionales subyace en quién las gobierna, es decir, quién decide qué hacen. Además, de quién habla en nombre del país. Para nadie es un secreto que los encargados de tomar las decisiones son los siete países más industrializados, es decir, Estados Unidos, Canadá, Alemania, Francia, Italia, Reino Unido y Japón, mediados por los intereses comerciales y financieros de estos países. En el FMI son los ministros de Hacienda y los gobernadores de los bancos centrales, representantes de la élite financiera de cada país los encargados de establecer las políticas económicas que se deben seguir en el resto del mundo. En la OMC son los ministros de Comercio los que reflejan los intereses del sector empresarial. Stiglitz cita cómo Robert Rubin, secretario del Tesoro, durante el período en que él fue vicepresidente del BM, "venía del mayor banco de inversión, Goldman Sachs, y acabó en la empresa (Citigroup) que controla el mayor banco comercial: Citibank. El número dos del FMI durante este período, Stan Fischer, se marchó directamente del FMI al Citigroup" (p. 45).

No obstante la crítica a los organismos económicos multilaterales, el interés de Stiglitz, manifiesto en el segundo y tercer capítulos, es recalcar la necesidad de que las instituciones económicas internacionales respeten las condiciones particulares de cada país al momento de realizar los ajustes económicos; sin olvidar, el papel relevante que tiene el Estado en di-

cho proceso. Para ello describe los éxitos alcanzados en países africanos como Uganda, Etiopía y Botsuana, al igual que en el Este asiático, específicamente China, donde se cumplieron los ritmos y las secuencias de cada uno de ellos. Además, Stiglitz propone desarrollar convenios en donde se tenga en cuenta el plano político, "por ejemplo: estrategias que incluyen la reforma agraria pero no incluyen la liberalización del mercado de capitales, que plantean políticas de competencia antes de la privatización, que aseguran que la creación de puestos de trabajo acompañe la liberalización comercial" (p. 118).

En el capítulo cuarto Stiglitz presenta la catástrofe económica para los países del Este asiático que fueron obligados por el FMI a realizar la apertura indiscriminada de sus mercados de capitales, concretamente: Corea del Sur, Indonesia y Tailandia. El producto final de este desajuste, provocado por el movimiento incontrolado de dinero en las bolsas asiáticas, fue la crisis en 1997 de las economías emergentes.

Stiglitz denuncia que lo absurdo de la implementación de esta política subyace en el supuesto interés por mejorar la situación del sistema empresarial y bancario, lo cual era un exabrupto, pues la región había estado creciendo durante las tres últimas décadas con base en el ahorro interno de los países. ¿Entonces por qué inducir la entrada masiva de capitales, si no hacían falta recursos para generar desarrollo y crecimiento en la región? Aunque Stiglitz una vez más determina como causa de esta crisis el fundamentalismo del mercado en cabeza del FMI y del Tesoro norteamericano, no deja de nombrar lo que él denomina la "teoría de la conspiración", es decir, la maniobra por debilitar las economías asiáticas con el fin de controlarlas vía endeu-

damiento, pues ese era el resultado después de haber ejecutado los programas de rescate.

No obstante, Stiglitz también expone cómo países de esta región que no siguieron los preceptos del FMI corrieron mejor suerte, casos de Malasia y China, el primero por resistirse al mandato del FMI y el segundo por haber optado firmemente desde 1970 por una gradualidad respecto de la apertura de sus mercados.

Sin embargo, gran parte del mundo en desarrollo no ha podido aplicar sus propias reglas, América Latina es una prueba de ello. El decálogo del Consenso de Washington, dictado por el FMI y cuya esencia espiritual para el orden económico es la mano invisible del mercado, no ha generado bienestar; al contrario, el resultado final "ha sido favorecer a la minoría a expensas de la mayoría, a los ricos a expensas de los pobres" (p. 46).

Los tres siguientes capítulos se centran en el análisis del fracaso ruso en la transición de una economía totalitaria a una de mercado. El capitalismo desarrollado en la última década del siglo XX, que fue un curso acelerado de economía de mercado, quedó en evidencia con la crisis de 1998; los ríos de miel y leche prometidos por EE.UU. y el FMI no brotaron. La terapia de choque implementada desde las oficinas del FMI y del Tesoro norteamericano no funcionaron y al contrario de generar crecimiento, lo que provocaron fue pobreza. Para Stiglitz la frustración se explica por el carácter específico del proceso; la transición, más que un cambio económico, era una transformación social, es decir de las estructuras sociales y políticas: "parte de la razón de los funestos resultados de la transición económica fue el no reconocimiento de la centralidad de estos otros componentes" (p. 177).

Así, las medidas implementadas por Rusia desde el principio como eje articulador del cambio fueron únicamente económicas. El primer paso fue la liberalización instantánea de precios, que "desató una inflación que liquidó los ahorros y situó la cuestión de la macroestabilidad en el primer lugar de la agenda" (p. 183). De aquí en adelante las políticas centrales del modelo fueron estabilización, liberalización y privatización, con el agravante que el proceso se inició sin ningún marco regulatorio, lo que confluía en una situación de corrupción endémica. Por lo tanto, los rusos "intentaron tomar un atajo hacia el capitalismo y crear una economía de mercado sin instituciones fundamentales, e instituciones sin un marco institucional básico" (p. 181).

Para Stiglitz fue el FMI el responsable de esta crisis, ya que los lineamientos trazados por esta institución no funcionaron; medidas tales como la privatización, que hacen parte de la receta obligatoria para que el FMI ayude a los países en problemas, no dieron resultado: "es fácil privatizar a marchas forzadas si uno no presta atención a cómo se privatiza, y si en esencia se trata de entregar valiosa propiedad estatal a los amigos de uno" (p. 186). Luego la privatización en lugar de contribuir al desarrollo económico ruso, lo que generó fue desconfianza en las reformas. El ejemplo más elocuente de este proceso fue el programa de préstamos a cambio de acciones estatales, a través del cual el gobierno ruso obtuvo recursos económicos de los bancos privados. El problema fue que el Estado no pudo cubrir la deuda y "los bancos se quedaron con las compañías en lo que cabe considerar como ventas fingidas (aunque las autoridades realizaron subastas de puro teatro) y unos po-

cos oligarcas se convirtieron en millonarios en un instante" (p. 204).

Para Stiglitz, estos comportamientos asumidos durante el proceso de transición rusa socavaron el contrato social que unía al gobierno con sus ciudadanos, debido al resquebrajamiento del capital social, es decir, las reglas de juego dentro de una sociedad. "Uno no se enriquecía trabajando duro o invirtiendo, sino empleando los contactos políticos para conseguir barata la propiedad estatal en las privatizaciones" (p. 206). La denuncia de Stiglitz apunta en dirección al error cometido por el FMI, el cual solo se centró en los ajustes macroeconómicos, dejando de lado los problemas de pobreza, desigualdad y capital social.

A pesar de las claras evidencias de corrupción en Rusia, el FMI lideró el plan de rescate cuando estalló la crisis en 1998, al punto que del paquete de salvamento estimado en 22.600 millones de dólares, el FMI colocó 11.200. Este dinero sólo sirvió para que los inversionistas locales y extranjeros lograran ponerse a salvo, al trasladar sus dólares a cuentas en el exterior. Stiglitz señala una doble moral en esta actuación, ya que "a los países pequeños y no estratégicos, como Kenia, se les denegaba el crédito debido a la corrupción, pero se seguía prestando dinero a países como Rusia, donde la corrupción alcanzaba un nivel muy superior" (p. 191). Esta acción ubica al FMI como una institución política, pues el rescate económico ruso en 1998 obedeció a un interés por mantener a Boris Yeltsin en el poder. Además, las políticas del FMI estuvieron en consonancia con las opiniones emanadas por las directivas del Tesoro, quienes "estaban atemorizados por el peligro de un retroceso hacia el comunismo" (p. 214), de ahí la determinación de realizar un ajuste económico rápido, y no gradualista. Para

Stiglitz, lo que en gran medida determinó el revés ruso fueron los intereses económicos americanos en cabeza del sector financiero y comercial, junto con la ideología predominante en la comunidad financiera.

En el capítulo séptimo Stiglitz llama la atención sobre la posibilidad de encontrar mejores caminos hacia el mercado que los propuestos hasta ahora por el FMI. Para sustentar esto señala los éxitos alcanzados por Polonia y China, países que siguieron estrategias diferentes a las ofertas realizadas por el Consenso de Washington. El rasgo común de estos dos procesos ha sido una política gradualista de liberalización. Polonia "no emprendió una veloz privatización y no puso el control de la inflación a niveles cada vez más reducidos por encima de todas las demás consideraciones macroeconómicas" (p. 230). No obstante, sí tomó otras precauciones, como construir el apoyo democrático a las reformas, ajustar las pensiones a la inflación y crear la infraestructura institucional para una economía de mercado. El caso chino comienza en la agricultura, "con el movimiento desde el sistema de producción comunal (colectivo) hacia el sistema de la responsabilidad individual; en la práctica una privatización parcial" (p. 231). El gobierno central chino se preocupó tanto por la estabilidad como por el crecimiento, pero el eje de su política económica fundamentalmente fue la creación de competencia, nuevas empresas y empleos. La estrategia de estos dos países fue relativamente sencilla, y consistió en no demoler tan rápido el sistema del cual venían; muy distinto a lo que sucedió con Rusia, donde la consigna fue privatizar lo más pronto posible. "La ironía final es que muchos de los países que adoptaron políticas más graduales pudieron acometer refor-

mas más profundas más rápidamente" (p. 235).

Los dos últimos capítulos son una propuesta para una "nueva agenda", recomendaciones que Stiglitz hace a la falta de coherencia teórica del FMI. Aunque éste fue creado para corregir los fallos del mercado internacional, hoy sus economistas creen dogmáticamente que son los mercados los encargados de enmendar estas imperfecciones.

Así, "el FMI hoy visiblemente rechaza las ideas de Keynes, a mi juicio no ha articulado una teoría coherente de los fallos del mercado que justificaría su propia existencia y proporcionaría una justificación racional de sus intervenciones concretas en los mercados" (p. 248). Prueba de ello es lo que sucede con el mercado cambiario, en donde el FMI interviene cuando ocurre alguna crisis, a pesar que la teoría indica que los tipos de cambio, como cualquier precio, son determinados por el mercado. El papel del FMI con esta política no ha servido sino para favorecer a los especuladores. "Por ejemplo, cuando el FMI y el Gobierno brasileño gastaron 50.000 millones de dólares para sostener el tipo de cambio en un nivel sobrevaluado a finales de 1998, ¿a dónde fue el dinero?" (p. 251).

Stiglitz cita otra situación en la cual el FMI evidencia su incoherencia: cuando impone un régimen de austeridad en aquellos países en problemas, con el objeto de recuperar la confianza de los inversores. Sin embargo, lo que muestra la realidad es que su afán por evitar el "contagio" de otros países, termina provocando precisamente dicho efecto, pues los llamados ajustes significan exportar la recesión a los vecinos.

Otro ejemplo de la incoherencia del FMI es el relacionado con el manejo que dicha institución realiza de las bancarrotas. En la economía de

mercado, si un ente financiero realiza un mal préstamo, las consecuencias corren por cuenta del mismo. Sin embargo, lo que el FMI patrocina es el rescate de los acreedores, al facilitarles el dinero a los gobiernos para que cubran las deudas. El resultado: países más endeudados y prestamistas más ricos. Dicha situación se presentó en Rusia en 1998. "En este caso, aunque los acreedores de Wall Street estaban prestando dinero a Rusia, al mismo tiempo hacían saber cuán grande sería el rescate..." (p. 254). Por lo tanto, el adagio popular "la cura resulta más cara que la enfermedad" define en forma concreta los problemas de coherencia del FMI.

En el último capítulo Stiglitz hace su gran aporte al enunciar de manera concisa lo que él considera que debe ser la "nueva agenda" de las instituciones económicas internacionales, de tal manera que cumplan con su misión de mantener el equilibrio económico mundial. Stiglitz señala como condición indispensable para alcanzar estas metas, rediseñar las instituciones, al igual que todo el proceso de globalización. Los siete puntos de la agenda son los siguientes:

1. Aceptación de los peligros que conlleva la liberalización de los mercados de capitales y los flujos de capital de corto plazo (dinero calliente), ya que imponen abultadas externalidades, lo cual significa mayores costes para quienes no son parte activa en el proceso de transacciones.

2. Es imperioso fijar reglas claras sobre las quiebras y moratorias, para que prestamistas e inversores en economías emergentes no se atengan a las políticas de salvamento de acreedores por parte del FMI; y así no estimular el tipo de préstamos temerarios tan comunes en el pasado.

3. Destinar menos recursos a los rescates económicos de los acreedores occidentales, pues este

dinero permite que se cobre más de lo que se habría cobrado en otras circunstancias.

4. Es imprescindible tener una regulación bancaria transparente, tanto en los países desarrollados como en vía de desarrollo, con el objeto de no patrocinar prácticas de préstamos que fomenten la inestabilidad económica. Se necesita una aproximación a la regulación más amplia, menos ideológica, adaptada a las capacidades y circunstancias de cada país.

5. Se debe persuadir una mejor gestión del riesgo con respecto a la volatilidad de los tipos de cambio. Los países en desarrollo deben aprender a manejar esos peligros, probablemente mediante la compra de seguros contra tales fluctuaciones en los mercados internacionales de capitales.

6. En relación con lo anterior, dentro de la gestión del riesgo, es necesario tener mejores redes de seguridad que salvaguarden a la población más frágil de los países en crisis, lo que significa por ejemplo incluir programas de seguro de desempleo.

7. Finalmente Stiglitz sugiere construir mejores respuestas a las crisis. Los antecedentes muestran que la actuación del FMI en 1997-1998 fue desastrosa. Así las "respuestas ante las crisis financieras futuras deberán situarse en un contexto social y político" (p. 299). En otras palabras, Stiglitz reclama que el FMI juegue el rol para el cual fue creado, es decir, proveer financiación para activar la demanda en los países que se encuentran en recesión. Frente a dicha situación el autor es sumamente crítico al decir "por qué cuando EE.UU. atraviesa una recesión aboga por una política fiscal y monetaria expansiva, y cuando la atraviesan ellos se insiste en justo lo contrario" (p. 299).

A manera de colofón, Stiglitz dictamina que lo que se necesita es una *globalización con un rostro más humano*, es decir, "más justa y más eficaz para elevar los niveles de vida, especialmente de los pobres. No se trata sólo de cambiar estructuras institucionales. El propio esquema mental entorno a la globalización debe modificarse" (p. 307). Para ello, él manifiesta su esperanza de cambio en las instituciones económicas internacionales, dada las transformaciones observadas en el BM. Además, prescribe la necesidad de modificar el concepto de ayuda implementado por el sistema financiero mundial, ya que éste se limitan ha designar condiciones respecto del auxilio, olvidando que los países se resienten por las reformas, y realmente no las asumen ni se comprometen con ellas. Stiglitz también demanda una condonación de la deuda para que los países en desarrollo puedan crecer.

Sin embargo, resulta curioso que Stiglitz reclame de los países en desarrollo una posición más proactiva, cuando él mismo sabe que uno de los principios elementales del capitalismo es someter al otro, es decir imponer condiciones. Él deja en manos de estos países la decisión de aceptar la ayuda internacional; así "los países pueden elegir, y entre sus opciones figura el grado al que desean *someterse* a los mercados internacionales de capitales" (p. 308). No obstante, él mismo afirma que "la globalización, tal como ha sido defendida, a menudo parece sustituir las antiguas dictaduras de las élites nacionales por las nuevas dictaduras de las finanzas internacionales. A los países, de hecho, se les avisa que si no respetan determinadas condiciones, los mercados de capitales o el FMI se negarán a prestarles dinero" (p. 308). Entonces, ¿cuál autodeterminación al momento de tomar sus

propias decisiones, si la estabilidad económica, social y política de un país depende de unos préstamos? Además, ¿qué clase dirigente estaría dispuesta ha exponer sus privilegios de poder a cambio de sobrevivir sólo con los recursos nacionales, si eso probablemente los pondría en la piqueta pública frente a sus gobernados? Por eso la deuda sigue creciendo, y los organismos financieros multilaterales prestando.

Colombia parece ser el vivo reflejo de esta situación; el actual gobierno tuvo que someterse a las condiciones que le dictó el FMI, es decir, implementar la reforma pensional, laboral y tributaria, con el fin de obtener los recursos necesarios para gobernar durante los próximos cuatro años. El aval del Fondo Monetario Internacional le permitirá a Colombia "acceder a los mercados de capitales en mejores condiciones, al mismo tiempo que activará los recursos pactados con la banca multilateral"². Lo único es que Colombia tiene que aplicar la fórmula, es decir, disminución del gasto público, control de la inflación y tasas de interés competitivas con la devaluación. Así, a pesar de los fracasos experimentados en distintas latitudes del mundo, el FMI sigue con la misma receta recesiva; la nueva agenda sigue siendo una quimera para nosotros.

No obstante, el trabajo de Stiglitz es sumamente productivo al señalar los responsables del desequilibrio económico, social y político. La opinión crítica emanada de alguien como él, que conoce el mundo financiero internacional, es determinante al momento de evaluar el proceso de globalización. El ajuste de cuentas que Stiglitz hace al Consenso de Washington, en cabeza del FMI y el Departamento del Tesoro americano, fue más que justo para más de

² Portafolio, martes 14 de enero 2003.

la mitad de la humanidad que vive en condiciones de pobreza. Nadie desconoce que la globalización es importante en la medida que permite un intercambio masivo de conocimiento e ideas, lo cual seguramente edifica sociedades más democráticas y justas; lo que sí resulta negativo es la ideología del libre mercado como mecanismo de equilibrio económico global. La autorregulación no ha funcionado y, como Stiglitz lo enuncia, es necesaria la participación del Estado. La teoría keynesiana parece tener hoy más vigencia que nunca.

Fabián Ricardo Acuña Calderón
Profesor
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad Nacional de Colombia
E-mail: fracuna@hotmail.com



Alcanzar la paz: Diez caminos para resolver conflictos en la casa, el trabajo y el mundo

William Ury, Argentina, Paidós, 2000, 253 páginas

William Ury es antropólogo de la Universidad de Yale y doctor en antropología social de Harvard, donde actualmente dirige el Proyecto sobre la Prevención de la Guerra. Ury es uno de los autores que más conoce y ha investigado sobre *negociación* en todo el mundo, como lo corroboran sus best-sellers internacionales en el tema: *Getting to Yes* (Obtenga el sí. El arte de negociar sin ceder) y *Getting Past No* (¡Supere el NO!).

Cómo negociar con personas que adoptan posiciones inflexibles).

¿Cómo podemos abordar nuestras diferencias, las que existen entre los 15 mil grupos étnicos que habitan el planeta, las que se generan desde las múltiples visiones del mundo o las que obedecen a las diferentes posiciones políticas o económicas, sin suprimirlas ni ir a la guerra por ellas? Esta es la ambiciosa pregunta que William Ury intenta responder utilizando su gran cercanía con las realidades sociales y aportando una visión esperanzadora sobre un futuro en el que aprendamos a vivir juntos. El alcance de esta pregunta es muy amplio: el éxito de cualquier forma de organización, por ejemplo, depende cada vez más de la capacidad de sus integrantes para resolver conflictos de diferentes escalas; las nuevas formas de organización exigen negociaciones continuas y el administrador de ellas también debe ser administrador de sus conflictos.

La principal tesis de Ury es que la coexistencia pacífica de todas nuestras diferencias implica transformar la cultura del conflicto, potenciar este último para que se vuelva beneficioso, cambiar la coerción por el consentimiento y la fuerza por el interés mutuo. La originalidad de su tesis radica en la opción por un *tercer lado* que rompa los imaginarios bipolares dentro de la resolución de conflictos: "El *tercer lado* es gente (de la comunidad) que, usando un cierto tipo de poder (el poder de los pares) desde una cierta perspectiva (una base común), en respaldo de un determinado proceso (diálogo de no violencia), apuntan a un cierto producto (un "triple triunfo")" (p. 40).

La exposición se desarrolla en tres partes. En la primera, Ury hace una descripción conceptual de sus tesis, el significado del *tercer lado*, una generalización de sus roles y la forma en que aquel interviene en los dife-

rentes escenarios de conflicto. En la segunda parte aborda el problema de la violencia, a través de fragmentos de la historia; establece una "genealogía" de las formas violentas o pacíficas de coexistencia, para determinar la naturaleza del hombre frente a los conflictos, apoyado en algunos de los más actuales debates en arqueología y paleontología. La tercera parte podría considerarse como un manual, rico en experiencias, herramientas prácticas y procedimientos, que exhorta a no reprimir el conflicto, sino a evitar que desemboque en formas violentas de solución.

Las tres partes se encuentran atravesadas transversalmente por el relato de la forma de vida de la tribu africana de los Bosquimanos y los Semais, por ejemplos del conflicto colombiano, por acercamientos a los tiempos del Apartheid en Sudáfrica, a la problemática de las escuelas norteamericanas o a los conflictos laborales de las minas de Kentucky.

Estas experiencias le sirven a Ury para mostrar cómo, dentro del conflicto inter o intragrupal, se hace necesario tener en cuenta un *tercer lado*, un grupo o un individuo contextualizado en la naturaleza del conflicto, que dé continuidad a un proceso de negociación y de no violencia, posibilitando un resultado ventajoso para todas las partes. Este *tercer lado* —que en Colombia podría homologarse por sus funciones con aquellos que los medios de información llaman *sociedad civil*— tiene la tarea de intervenir en pos de persuadir, mediar entre los dos polos y preservar una relación estable entre las partes.

Pero esta idea, que al entender de nuestros contemporáneos parece tan obvia, obedece en realidad a toda una construcción histórica de oleadas, choques y rupturas. La coexistencia prehistórica —afirma Ury, sustentado en las pocas pruebas sobre

la existencia de violencia durante este periodo— se configuró a través de la imagen del *mono cooperativo*, en lugar de la del *mono asesino* que se ha creado desde el relato de la lucha por la supervivencia y la prevalencia del más fuerte. Era más fácil sobrevivir si se actuaba de forma solidaria ante un ambiente agreste, la elección por la violencia a la hora de dirimir era sin duda la menos conveniente. La lógica que subyace a este tipo de accionar, que puede ilustrarse mejor a través del juego del dilema del prisionero, es la del tortuoso aprendizaje, el paso de actitudes no cooperativas a unas de mayor confianza y solidaridad: es decir, la aparición del *tercer lado*. No obstante, esto no niega la existencia de conflictos que hayan desembocado en guerras de diferentes escalas. Ante las posiciones que explican la violencia como parte de la esencia humana, Ury responde que si bien es notable la permanencia de actos violentos durante la historia de la humanidad, también lo es la capacidad del hombre para contrarrestar esta violencia: “el hecho de que [la violencia] comer esté en nuestra naturaleza, no significa que necesariamente seamos [violentos] glotones” (p. 72).

El paso de una vida nómada a una sedentaria condujo a los hombres a una situación de escasez que, al ser asimilada por el modo de vida de las comunidades primitivas, se tradujo rápidamente en la aparición de conflictos. La Revolución Agrícola (hace más de 10 mil años), junto con el consiguiente aumento de población, generó una ruptura de carácter histórico; ante las nuevas condiciones materiales, las formas cooperativas de subsistencia derivaron en formas competitivas, en el desdibujamiento del *tercer lado* y en la aparición de nuevas relaciones de poder, que al confluir retroalimentaron los nuevos con-

flictos. Aquí también se percibe una crítica a la concepción clásica del Estado: del Estado como medio al Estado como fin.

Una nueva Revolución, la del conocimiento, promete eliminar esta zozobra por la escasez. Al igual que la Revolución Agrícola, la revolución del conocimiento plantea nuevas formas de coexistencia. Sin abandonar la competencia, los valores predominantes dentro de esta nueva sociedad —según Ury— parecen ser los de la cooperación, la comunicación activa y el redimensionamiento de lo que significa *perder y ganar* dentro del conflicto. Igualmente señala la expansión de la democracia, en la mayoría de los Estados actuales, así como el tejido de redes interhumanas (en la familia, en la escuela o el trabajo) que comparten información y recursos, como la esperanza de que en el futuro se eviten los conflictos destructivos. “Las pirámides se sostienen gracias a la coerción; las redes gracias a los intereses mutuos” (p. 111).

Ante este nuevo panorama, la pregunta final que se plantea Ury es: ¿Cómo hacer para movilizar al *tercer lado* con el fin de prevenir el conflicto destructivo e incentivar la armonía? La respuesta está relacionada con la evolución en espiral (recurrencia) que recrea nuevamente el valor del *Homo negotiator*. Para esto es necesaria la creación de una serie de roles en torno al *tercer lado*: el rol de proveedor, el de maestro y el de constructor de puentes. Pero no basta con generar estos valores, el *tercer lado* debe buscar una participación activa en la resolución cooperativa de los problemas, median-do, si el conflicto necesita de la conciliación de intereses; arbitrando, si la discusión gira en torno a los derechos propios de cada una de las partes; equilibrando, si el conflicto se da en medio de una correlación de

fuerzas; o curando, cuando sea necesario recomponer la relación entre las partes.

Pero si el intento de resolución no es suficiente para evitar que las partes adopten formas violentas, es necesario —dice Ury— que el *tercer lado* funcione, primero como testigo, estando atento a los primeros brotes de violencia; luego, como vigilante de las actitudes de los actores, y finalmente como juez de campo. Para ponerse en marcha necesita la introyección de su condición de sujeto histórico, la adquisición de algunas herramientas conceptuales y metodológicas, y la generación de instituciones de *tercer lado*; pero a la vez necesita la desinstitucionalización de la guerra, si es que ésta ya se ha vuelto una regla de comportamiento en nuestras sociedades.

Tras la lectura de *Alcanzar la paz*, aún queda en el aire la pregunta que plantean Einstein y Freud a través de un intercambio epistolar en 1932: ¿Cómo es posible que una pequeña camarilla someta al servicio de sus ambiciones la voluntad de la mayoría, para la cual el estado de guerra representa pérdidas y sufrimientos? La respuesta apela a la experiencia en Colombia: una clase política excluyente y dominante, el apremio de unas condiciones materiales indignas o la existencia de unos actores que desbordan la figura del *tercer lado*. La particular complejidad de la violencia en Colombia demuestra también que —contrario a lo que hace Ury— no es acertado formular juicios o criterios unitarios generalizados sobre la guerra.

Francy Alejandra Guacaneme
Estudiante

Administración de Empresas
Universidad Nacional de Colombia.