

# ESTUDIOS PUBLICOS

Nº 31 INVIERNO 1988

---

---

**Peter L. Berger**

*El Subdesarrollo Reexaminado*

**H. R. Trevor-Roper**

*Religión, Reforma y Cambio Social*

**William E. James, Seiji Naya y  
Gerald M. Meier**

*Análisis Comparado de las Economías Asiáticas*

**George Gilder**

*Los Empresarios Japoneses*

**S. C. Tsiang**

*El Milagro Taiwanés: Lecciones de Desarrollo Económico*

**Sung Yeung Kwack**

*El Desarrollo Económico de Corea del Sur 1965-1981*

**Peter T. Bauer**

*La Lección de Hong Kong*

**Michael Novak**

*Estructuras de Virtud, Estructuras de Pecado*

---

---

DOCUMENTO

*Encuesta Nacional de Opinión Pública.*

CENTRO DE ESTUDIOS PUBLICOS

## ENSAYO

### EL SUBDESARROLLO REEXAMINADO\*

**Peter L. Berger \*\***

Este ensayo no es sólo una reflexión sobre los caminos que acercan o apartan a los países de los objetivos del desarrollo. También es el registro sincero y honesto de un itinerario intelectual serio que ha sido animado por consideraciones éticas y evidencias empíricas.

El autor analiza los intentos y experiencias mundiales de desarrollo económico y social que han tenido lugar en los últimos años y confronta esta evaluación con las ideas y percepciones que dominaban el tema a mediados de los años 70. Son muchos los mitos y aparentes éxitos que se derrumbaron en el intertanto.

**L**a pobreza en que gran cantidad de seres humanos vive ha sido una tenaz y moralmente inquietante realidad durante mucho tiempo. La terminología que describe tal situación, sin embargo, ha cambiado. Durante los esperanzadores días de la descolonización tras la Segunda Guerra Mundial, el "atraso" (un término que podía sugerir retraso mental) fue reemplazado por "subdesarrollo" (que implicaba sólo un retraso de tipo físico). Este "subde-

\*Traducción del artículo "Underdevelopment Revisited", publicado originalmente por la revista *Commentary*, en julio de 1984. La presente versión ha sido autorizada por esa revista.

\*\*Profesor del Boston College e investigador del American Enterprise Institute. Autor de numerosos ensayos sobre temas sociales y políticos. Entre sus libros se cuentan *Pyramids of Sacrifice*, *The Heretical Imperative* y *The War over the Family* (en colaboración con Brigitte Berger).

sarrollo" sería curado mediante el "desarrollo", a su vez identificado como "crecimiento" (tal como el niño que alcanza al adulto). El manifiesto del período fue la obra de Walt W. Rostow *Las Etapas del Crecimiento Económico*, publicada por primera vez en 1960, y que recuerda la sicología infantil de Jean Piaget, en lo que dice relación con su receta de la autoconfianza en cómo un país se desarrolla desde el "despegue" hasta la "madurez".

Entonces vinieron los últimos años de la década del 60 y los primeros del 70, cuando toda esta forma de mirar a las regiones más pobres del globo fue radicalmente desacreditada tanto en los países "subdesarrollados" propiamente tales como en los sectores de influencia académica de Occidente. No sólo los "niños" arrojaron los libros a sus "maestros", sino que muchos maestros se retractaron de su doctrina pedagógica. La frase cuasimitológica "Tercer Mundo" se puso de moda, mientras las agencias burocráticas relacionadas con las regiones más débiles se replegaron, ya sea al más optimista concepto de "países en desarrollo" o al más neutral "menos desarrollados".

En los últimos años, a medida que la redención revolucionaria del "Tercer Mundo" ha probado ser cada vez más desilusionante, el término ahora favorecido ha pasado a ser "Sur", tal como en el "Diálogo Norte/Sur". "Sur" sugiere sol, quizás abundancia natural, pero también lánguidas siestas durante el calor del día. La ambigüedad habla por sí misma.

Los cambios en la terminología reflejan, a veces, avances en el conocimiento; pero a veces sólo encubren ignorancia. ¿Cuál es el caso aquí? ¿Cuánto hemos aprendido realmente sobre la pobreza del mundo y la forma de curarla?

Si uno tiene la costumbre de escribir libros, estos libros pueden servir como hitos apropiados para medir tanto los avances en el conocimiento como la ignorancia que subsiste. Hace casi diez años exactamente publiqué *Pirámides de Sacrificio*, que era una especie de síntesis tentativa de lo que había logrado aprender respecto del "desarrollo", desde que me interesara por el tema algunos años antes. Como suele ocurrir, este libro (para sorpresa mía), aún se lee; y, lo que es más importante, refleja una etapa particular en el debate intelectual y político sobre el problema de la pobreza y el desarrollo. Por esta razón, una mirada a lo que expresé en 1974 puede ser un ejercicio útil.

Escribí *Pirámides de Sacrificio* en respuesta a dos poderosas experiencias. Una fue mi primer contacto con la pobreza del Tercer Mundo, que me impactó moral y emocionalmente. La otra fue la irrupción en el ambiente culto americano de una retórica neomarxista, que buscaba comprender las causas de la pobreza del Tercer Mundo y afirmaba tener la solución para ello. Nunca me convenció tal retórica, pero deseaba ser honesto con

ella. Más que nada, deseaba explorar, con un compromiso moral y una racionalidad escéptica, un área que en esa época estaba cubierta de emociones violentas y opiniones irracionalmente agresivas.

El libro argumentaba que tanto el capitalismo como el socialismo habían generado mitos que debían ser desenmascarados: el mito capitalista del crecimiento que confundía el incremento del PGB con el mejoramiento de la condición de los pobres, y el mito socialista de la revolución, que proporcionaba un pretexto para establecer la tiranía. En mi búsqueda para desmitificar estas ideas, el libro planteaba un enfoque abierto y no doctrinario; ni socialismo ni capitalismo, argumentaba, ofrecían una panacea. Cada país debía pensar, en términos pragmáticos, cuál sería su más adecuada estrategia de desarrollo. En lo que a criterio moral concernía, tales afirmaciones pragmáticas debían estar guiadas -pensaba- por dos cálculos básicos: un "cálculo del dolor", mediante el cual se buscaba evitar el sufrimiento humano, y un "cálculo del sentido", que definía como el respeto por los valores de los supuestos beneficiarios de las políticas en desarrollo.

Elemento fundamental del libro era una comparación entre Brasil y China, importantes ambos como el mayor caso capitalista y socialista, respectivamente. Yo había viajado extensamente por Brasil antes de escribir *Pirámides*; y aunque no había estado en China, había leído con voracidad al respecto. Concluí que ambos "modelos" debían ser rechazados, curiosamente por la misma razón. Ambos estaban dispuestos a sacrificar una generación para alcanzar algunos objetivos de desarrollo. Brasil, mediante la adopción de políticas económicas que justificaban una vasta y amarga miseria como el camino más corto para alcanzar una prosperidad de largo aliento, y China, mediante el terror y el totalitarismo. Ni los tecnócratas brasileños ni los ideólogos chinos, escribí, pueden estar seguros del eventual éxito de sus políticas. Siendo así, pierden toda autoridad moral para exigir los sacrificios que están imponiendo a sus pueblos.

Sin embargo, el libro sugería que ninguno de los casos agotaba las posibilidades de los modelos de desarrollo capitalista o socialista. El capitalismo no necesitaba ser practicado tan brutalmente como en Brasil, y podía haber un socialismo más humano que el de la China maoísta. En este contexto, dije algunas cosas positivas sobre Perú (entonces bajo la administración de tendencia izquierdista de Velasco) y Tanzania; había estado por cortos períodos en ambos lugares y me había sentido favorablemente impresionado.

Algunos de mis lectores de *Pirámides de Sacrificio* se desorientaron por mi deseo de ser imparcial con la izquierda (lo cual, prácticamente, significaba que yo tenía interés en poder seguir conversando con la mayor parte de mis colegas). Ellos entendieron el libro como una defensa del

socialismo democrático. Esa no había sido, de ninguna manera, mi intención. Lo que se interpretó, sin embargo, fue una vaga noción de una "tercera vía", quizás una suerte del llamado Modelo Mixto. Yo no tenía claro cómo sería ello; en realidad estaba muy inseguro de muchas cosas y lo admití. Sí me sentía muy seguro de dos cosas, sin embargo: que la gente no debía morir de hambre si los medios para alimentarlos estaban a mano, y que la gente no debía estar subyugada por un terror totalitario bajo ninguna circunstancia.

Obviamente, *Pirámides de Sacrificio* está actualmente obsoleto, debido a los cambios ocurridos en el mundo (a ello me refiero más adelante). Pero mirando ahora hacia atrás, estoy también impactado por los cambios que han ocurrido en mi propia perspectiva. Para decirlo de otra manera, soy mucho menos imparcial en la actualidad en mi valoración de los modelos de desarrollo capitalista y socialista: me he vuelto enfáticamente pro-capitalista. Parte de este cambio que he experimentado se debe, indudablemente, a mi experiencia personal. En 1974, excepto por un viaje a África, mi conocimiento del Tercer Mundo estaba limitado a Latinoamérica, e inevitablemente ello produjo una muy específica predisposición. En 1977, sin embargo, tuve mi primera experiencia en Asia oriental y desde entonces mi atención se ha volcado fuertemente hacia esa región. El Lejano Oriente es un territorio poco adecuado para aquellos que desean ser imparciales entre los modelos de desarrollo capitalista y socialista. Específicamente, las "historias de éxito" capitalistas en el Lejano Oriente y las lecciones que contienen deben ser encaradas por cualquiera persona reflexiva con preocupación por la pobreza del mundo.

Hablar de historias de éxito implica una definición de éxito. Y aquí yo desearía insistir en que, a lo menos, existen tres criterios para ser aplicados:

El primero, un desarrollo exitoso implica crecimiento económico sostenido y autogenerador. En este sentido, al menos, Rostow y los otros entusiastas de los años 50 estaban perfectamente bien, mientras que los teóricos posteriores del crecimiento cero estaban perfectamente equivocados. Tenemos una clara idea de cómo sería un mundo con crecimiento nulo. Se congelarían las iniquidades existentes entre ricos y pobres o se daría una violenta lucha para repartirse una torta que ya no crece. Ninguno de estos escenarios permite la menor esperanza para valores como los derechos humanos o la democracia. Las injusticias existentes tendrían que ser brutalmente defendidas o brutalmente alteradas. Me atrevería a decir que esta visión básica de la economía política es ahora ampliamente reconocida, aun por la izquierda (a excepción, quizás, de los partidarios sobrevivientes de un ecologismo romántico).

En segundo lugar, un desarrollo exitoso significa un desplazamiento permanente y en gran escala de gente que evoluciona de una situación de degradante pobreza al estándar mínimo de una vida decente. Al insistir en este punto, continúo dando crédito a la posición crítica (especialmente de la izquierda) respecto de las primitivas teorías de crecimiento, que tendían a ver el crecimiento económico como sinónimo de desarrollo, antes que como su condición previa. En este punto, los críticos tenían razón: las más impresionantes tasas de crecimiento pueden ocultar desiguales distribuciones en los beneficios del crecimiento; puede haber crecimiento sin desarrollo e incluso puede haber lo que André Gunder Frank ha llamado "el desarrollo del subdesarrollo". Brasil, en los años 70, era un impactante ejemplo de este crecimiento económico, tan mal distribuido que una abyecta miseria (medida en términos de hambre, mortalidad infantil, baja expectativa de vida y otros aspectos) no sólo se mantenía sin disminuir sino que, en partes de Brasil, empeoraba.

Podría, incluso, ir más allá, concediéndole la razón a la izquierda. Los abogados de la teología de la liberación han acuñado una frase "la opción preferencial por los pobres", la cual suena como una mala traducción al inglés de una mala traducción al español del alemán neomarxista, pero que significa, simplemente, que uno está moralmente obligado a mirar las cosas desde el punto de vista de los pobres. Hasta ahí muy bien. Después de todo, fue el Dr. Johnson, no exactamente un marxista precoz, quien dijo que "una alimentación decente para el pobre es una verdadera prueba de civilización".

Al enfocar este particular criterio para definir un desarrollo exitoso, estoy invocando, por supuesto, la idea de equidad; pero *no* invoco "igualdad", una categoría utópica que sólo sirve para confundir los problemas morales. No es equitativo ni moral que, vecinos unos a otros, algunos seres humanos se mueren de hambre mientras otros se hartan. Para hacer esta situación más equitativa y, por ende moralmente tolerable, debe detenerse la inanición, y los pobres deben llegar a ser más ricos. Este objetivo puede ser logrado sin necesidad de que los ricos se hagan más pobres. En otras palabras, no veo la necesidad de nivelar la distribución del ingreso. Las sociedades occidentales (incluyendo a los Estados Unidos) han demostrado que importantes mejoras en la situación de los pobres son factibles sin que se produzcan grandes cambios en la distribución del ingreso: los pobres pueden ser más ricos, a la vez que los ricos pueden serlo aun más. Y existen buenos fundamentos económicos para pensar que las políticas de nivelación del ingreso en el Tercer Mundo limitan el crecimiento, correspondiendo a los pobres pagar el precio más alto por tal limitación. La "igualdad" es un ideal abstracto y empíricamente oscuro;

deberá ser evitado en la evaluación del éxito o fracaso de las estrategias de desarrollo.

El tercer criterio: el desarrollo no puede ser considerado exitoso si el logro del crecimiento económico y de una equitativa distribución se alcanza al precio de violaciones masivas de los derechos humanos. El criterio se aplica por tanto a los dos sistemas de cálculo formulados en *Pirámides de Sacrificio*. En 1974 me parecía, y junto a mí a muchos otros, que China ofrecía un claro ejemplo del "cálculo del dolor". Ahora sabemos que muchos de los éxitos económicos e igualitarios de los chinos eran falsos. Sin embargo, aún creo que estaba correcto en insistir en que, *aun si* hubiese sido verdad que el maoísmo había logrado vencer el hambre entre los pobres de China, este logro no podía justificar moralmente los horrores infligidos por el régimen, horrores que significaron la muerte de millones de seres humanos y la imposición de un inmisericorde régimen totalitario a los sobrevivientes.

En lo que dice relación con el "cálculo del sentido", Irán ofrece un buen ejemplo. El régimen del Sha, indudablemente, logró crecimiento económico, mejoró la condición de muchos pobres (si bien una élite corrupta se enriqueció en el proceso), y sus violaciones de los derechos humanos, graves como eran, no se acercaron siquiera a los horrores del maoísmo (sin mencionar la pesadilla de terror del régimen de Khomeini). Sin embargo, como Grace Goodell ha señalado certeramente, las reformas de progreso del Sha aplastaron sistemáticamente las costumbres y valores de acuerdo con los cuales gran cantidad de iraníes regía sus vidas. Fue un programa de modernización rápido y coercitivo, desdeñoso de la tradición y de las instituciones ancestrales. Lógicamente, esta alianza de tecnócratas, aprovechadores y policía secreta provocó una reacción neotradicionalista. Las trágicas consecuencias que siguieron al triunfo de estos reaccionarios y el que el nuevo régimen haya empeorado la condición del pueblo iraní no puede proveer una justificación *ex post facto* de las políticas del Sha (por analogía, la revolución bolchevique fue una catástrofe para el pueblo ruso; pero de ello no podemos inferir que el zarismo, aunque en muchas cosas moralmente superior al régimen que lo sucedió, fue un sistema sabio y humano).

Deseo aclarar lo que quiero decir cuando hablo de "violaciones masivas de los derechos humanos": matanzas masivas, campos de concentración, tortura, separación de familias, intimidación omnipresente; en otras palabras, los procedimientos habituales del totalitarismo del siglo **XX**. Pero debería señalar, a la vez, que *no* incluyo a la democracia como un elemento necesario en este criterio de desarrollo exitoso. La democracia es la mejor forma de gobierno existente en el mundo moderno; más aún, considero que es la única capaz de asegurar la protección de los derechos humanos en las

actuales condiciones.<sup>1</sup> En el largo plazo, pienso que democracia y desarrollo son realidades entrelazadas necesariamente. Al mismo tiempo, lamentablemente, no puede sostenerse que la democracia sea indispensable para un desarrollo exitoso.

Premunidos de estos criterios para el desarrollo, podemos ahora revisar la evidencia acumulada en los últimos diez años. Quizás el punto más importante de esta evidencia es negativo: la ausencia de siquiera un caso de desarrollo socialista exitoso en el Tercer Mundo.

Ya a comienzos de los años 70 existían antecedentes en orden a que el socialismo no era bueno para el crecimiento económico, y también a que tenía una inquietante tendencia hacia el totalitarismo (con su acostumbrado acompañamiento de terror). Lo que ha quedado en claro es que el socialismo fracasa, incluso, en cumplir sus propias promesas igualitarias (el segundo criterio de éxito antes indicado). País tras país, la igualdad socialista ha significado la nivelación hacia abajo de la mayor parte de su población, la que es, entonces, dirigida por un élite altamente privilegiada y, obviamente, no nivelada.

Puesto en términos simples, la igualdad socialista consiste en una pobreza compartida por los siervos, acompañada del monopolio, tanto de los privilegios como del poder, por parte de una aristocracia minoritaria (cada vez más hereditaria). De que ello era así en la Unión Soviética había sido incluso reconocido por la mayor parte de los izquierdistas occidentales y del Tercer Mundo, a fines de los años 60 y comienzos de los 70. Lo que ahora es evidente es que un sistema similar a la *nomenklatura* soviética surge invariablemente dondequiera el socialismo se extiende. Así ha sucedido en China, en Vietnam, en Cuba y, en menor medida, en experimentos socialistas en Angola y Mozambique. Ninguno de estos países, ni siquiera Cuba, está directa o totalmente bajo el esquema soviético. Pero parece ser el intrínseco genio del socialismo el que produce estas reproducciones modernas del feudalismo.

El hecho es que no existe ni siquiera un solo caso de socialismo con desarrollo económico exitoso, y el socialismo no totalitario está tendiendo a desaparecer. (Las democracias sociales de Occidente no deben ser consideradas bajo el concepto de socialismo). Los fracasos monumentales del maísmo, fracasos informados al mundo no sólo por sus enemigos sino en forma directa por el propio Pekín, han causado profunda impresión en Asia; también lo han producido los horrores de la revolución socialista triunfante en Indochina. En Asia, más que en ninguna otra parte del Tercer Mundo,

<sup>1</sup> Lo he explicado con más detalle en el trabajo "Democracy for Everyone?" *Commentary* (septiembre 1983).

aparece ahora una nueva apertura hacia la posibilidad de establecer modelos capitalistas, aun cuando la palabra es evitada cuidadosamente, siendo reemplazada por expresiones como "mecanismos de mercado" o eufemismos como "pluralismo". El cambio radical de un modelo socialista a uno capitalista en Sri Lanka ilustra esta tendencia, especialmente porque fue el resultado de un debate abierto y de políticas democráticas.

Los dos casos analizados en *Pirámides de Sacrificio*, Perú y Tanzania, tienen una interesante conexión. Los experimentos socialistas del régimen de Velasco terminaron en un desastre económico, tras el cual, prudentemente, los militares devolvieron el lío a un gobierno civil, que puso fin al experimento. Sin embargo, no está claro hasta qué punto puedan serle imputados a la corta y limitada experiencia socialista de Velasco los problemas económicos que la antecedieron.

El caso de Tanzania -un fiasco económico- es mucho más instructivo. Tenemos aquí un país que, a comienzos de los años 70, tenía muchas posibilidades; contaba con recursos razonablemente buenos (especialmente en agricultura), con un gobierno dudosamente democrático pero relativamente humanitario encabezado por Julius Nyerere, un líder inteligente y carismático, de acuerdo con la mayoría de los estándares y libre de dominación extranjera. Incluso más, Tanzania era desde hacía tiempo el regalón de las instituciones de ayuda al desarrollo, que inyectaron grandes cantidades de recursos al país. Independientemente de lo que se pueda decir de los fracasos políticos y económicos de Tanzania, ellos no pueden imputarse a un liderazgo corrupto, a una mala influencia soviética o a políticas hostiles o desestabilizadoras del capitalismo occidental. El fiasco fue hecho en casa.

El muy publicitado programa Ujamaa de agricultura socialista casi logró destruir la productividad agrícola de Tanzania. A medida que el programa fracasaba en el plano económico, se volvía cada vez más opresivo. El gobierno había tratado al comienzo de convencer a los campesinos de trasladarse a las aldeas ujamanes mediante incentivos; a fines de los años 70, comenzó a ser aplicada la fuerza. En cuanto al sector no agrícola de la economía, muy pequeño para comenzar, los organismos paraestatales que lo operaban lograron su aniquilación. Este fracaso particular se vio aumentado por las sistemáticas presiones a que fue sometida la minoría india, la cual (en Tanzania como en otros países del África oriental) incluye la mayor parte de la clase empresarial. No es sorprendente, entonces, que los fracasos económicos hayan ido de la mano con una creciente represión política; Tanzania es en la actualidad mucho menos democrática y humana de lo que fue en 1974.

Los acontecimientos en China y Brasil, los dos países tratados extensamente en *Pirámides de Sacrificio*, han sido trascendentales. En el libro yo

había rechazado el modelo maoísta debido a su costo humano; ahora el modelo también debía ser rechazado por los costos producidos por el desmanejo económico y social. Para decirlo de otra forma, había rechazado el maoísmo por razones no maoístas, en tanto que ahora puede mostrarse que ha fracasado, incluso, de acuerdo a su propio criterio de éxito.

Brasil es un caso más complicado. Antes de la crisis del petróleo y la consiguiente crisis de la deuda, existieron algunas modestas señales de una más equitativa distribución de los beneficios del crecimiento. También se había producido el impresionante paso de una rígida dictadura militar hacia una democracia. Es digno de ser destacado que Fernando Henrique Cardoso, el padre de la teoría de la "dependencia latinoamericana", sea actualmente un senador federal del principal partido de oposición y que hable en tono más moderado, en lugar de usar la estridente retórica neomarxista de comienzos de los años 70. En todo caso, por el criterio antes indicado, Brasil no puede ser señalado como un caso de desarrollo exitoso..., y tampoco (aun) puede ser considerado como argumento en favor del capitalismo.

Otro caso en América, el de Jamaica, es interesante porque (como Sri Lanka) abruptamente se desvió de un curso socialista a uno capitalista, y ello fue el resultado de políticas democráticas. Jamaica, sin embargo, está acosada por múltiples problemas; el experimento capitalista del régimen de Seaga es aún muy nuevo y el lugar que corresponde a tal experimento permanece incierto.

Varios otros casos (tales como Costa de Marfil) son a veces citados en favor del capitalismo. Pero aparte de ellos, las historias de éxito más dramáticas y convincentes en la actualidad y las que ofrecen la defensa más fuerte del capitalismo, son las del Lejano Oriente.

Está, en primer lugar, el asombroso caso de Japón. Ciertamente, nadie mira hoy a Japón sino como una sociedad altamente industrializada y, en alguna forma, más exitosa que muchas sociedades de Norteamérica y Europa occidental. Este solo logro, sin embargo, es el que hace a Japón crucial para cualquier teoría responsable de desarrollo. Tenemos aquí la única sociedad no occidental que se ha desplazado desde el subdesarrollo a una completa modernización, en el curso de un siglo. Además, cualesquiera sean las variables en juego (políticas, culturales, geográficas y otras), Japón es una exitosa sociedad *capitalista*. ¿Cómo lo lograron los japoneses? Y ¿pueden otros aprender de su éxito? No es sorprendente, entonces, que los políticos e intelectuales del Tercer Mundo, incluso en países que tienen razones para temer el poderío japonés, como los de Asia suroriental, hablen del "modelo japonés" como algo digno de ser admirado y emulado.

Pero Japón no está solo en su historia de éxito. Hay otros cuatro países, que podríamos llamar la medialuna de la prosperidad asiática. Corea

del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur. A pesar de existir importantes diferencias entre ellos, cada uno ha empleado una estrategia exuberantemente capitalista para salir del subdesarrollo, para pasar a un nuevo status denominado "Nuevos Países Industrializados".<sup>2</sup> Y ello ha sucedido, con abismante rapidez y perfección, en el curso de dos décadas. No tiene sentido pensar que tales países puedan pertenecer al Tercer Mundo (aunque Hong Kong, dependiendo de la política que China adopte a su respecto, podría volver al subdesarrollo en el futuro cercano). Existen, incluso, fundamentos para pensar que su prosperidad se está extendiendo a otros países, especialmente de Asia sudoriental (como Malasia, Tailandia y, posiblemente, Indonesia).

Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur han tenido éxito según los tres criterios antes enunciados. Su promedio de crecimiento económico sigue siendo notable. Han eliminado de sus territorios la miseria característica del Tercer Mundo. Lo que es más, (especialmente Taiwan y Corea del Sur) han desafiado decididamente a la llamada "curva de Kuznets", al combinar alto crecimiento con una distribución del ingreso altamente igualitaria. Sus regímenes, aunque no democráticos, son autoritarios en una forma generalmente benigna (en particular cuando se los compara con otros de la región).

Estos cuatro países, de los cuales solamente uno, la República de Singapur, opera dentro del sistema de las Naciones Unidas, están llamando la atención en forma creciente a los analistas del desarrollo, y son cada vez más citados como experiencias dignas de imitación. Los cuatro constituyen la más importante evidencia en favor de la vía capitalista de desarrollo.

¿Qué sabemos, entonces, actualmente sobre el desarrollo? Sabemos, o deberíamos saber, que el socialismo es un espejismo que no conduce a ninguna parte, excepto a un estancamiento económico, pobreza colectiva y distintos grados de tiranía. También sabemos que el capitalismo ha sido dramáticamente exitoso, si bien en un número limitado de países. Es innecesario decirlo, también sabemos que el capitalismo ha fracasado en una cantidad mayor de casos. Lo que *no* sabemos es por qué esto es así.

Creo que el tema del socialismo debería dejarse de lado, para bien, en cualquiera discusión seria sobre desarrollo; pertenece, si hay que ubicarlo en alguna parte, al campo de la patología política o *Ideologiekritik*. La pregunta que sí debería ser de candente urgencia (tanto teórica como práctica), es por qué el capitalismo ha tenido éxito en algunos lugares y ha fracasado en otros. ¿Cuáles son las variables del éxito o el fracaso? Esa es la pregunta crucial.

<sup>2</sup>N. del T.: "New Industrialized Country" (NIC).

Las historias de éxito en el Lejano Oriente pueden, muy comprensiblemente, haber llevado a algunos analistas a pensar que un importante factor causal pudiera ser la cultura de la región. Una hipótesis "post-confucianista" plantea que todas las sociedades y grupos étnicos exitosos (especialmente de chinos en ultramar) comparten una ética económica derivada de las enseñanzas de Confucio, hipótesis planteada, al parecer, como un equivalente funcional de la teoría de Max Weber sobre la "ética protestante". Pero la doctrina de Confucio no es el único elemento cultural que puede ser relevante. Otros pueden incluir las tradiciones políticas de Asia oriental, patrones de organización familiar y social y diferentes componentes de la herencia religiosa de la zona (como el budismo mahayana).

No es necesario ser discípulo de Weber para desear que tales hipótesis sean estudiadas. En verdad, si se está interesado en el desarrollo del Tercer Mundo en general, a uno le encantaría verlas probadas falsas, no por antagonismo contra el Asia oriental, sino porque las historias de éxito de allí sólo podrán transformarse en modelos para otras partes del mundo si no dependen de un factor cultural que no sea exportable. Se puede aconsejar a un país africano que adopte las políticas económicas de Corea del Sur, pero no sería factible indicar a los africanos que adoptaran la cultura coreana.

En *Pirámides de Sacrificio* señalé "un postulado de ignorancia": estamos obligados a actuar políticamente, aunque desconocemos muchos de los factores determinantes de la situación en que nosotros mismos nos encontramos. Formulé este postulado en el contexto de recomendar una vía de aproximación no doctrinaria a la política de desarrollo. Yo lo reiteraría hoy. En la actualidad somos menos ignorantes de lo que éramos hace diez años, pero aún queda mucho que no sabemos. Los que tienen la responsabilidad política en asuntos de desarrollo, sin embargo, no tienen la posibilidad del científico social que siempre puede decir que se requiere de investigación adicional. La ciencia es, en principio, infinitamente paciente; los políticos deben actuar frente a las urgencias del momento. En una situación de este tipo, el político moralmente sensible debería estar plenamente consciente de que, según sea lo que resuelva hacer -y a menudo el abanico de posibilidades es muy limitado- estará apostando. La evidencia actual sugiere, claramente, que es más seguro apostar al capitalismo. D

## ENSAYO

# RELIGIÓN, REFORMA Y CAMBIO SOCIAL\*

H. R. Trevor-Roper\*\*

¿Basta la religión para explicar las brechas entre el desarrollo económico de las naciones católicas y las protestantes? ¿Hasta qué punto la tesis de Max Weber, en orden a que el capitalismo industrial moderno es hijo y consecuencia inevitable de la ética protestante, resiste una verificación objetiva en los hechos históricos? ¿Cuánta verdad hay en que durante siglos el catolicismo fue la religión de la postración económica mientras la Reforma se identificaba con la religión del progreso?

El autor de este trabajo desaloja numerosos mitos que circundan el tema e invita a analizarlo no desde la perspectiva de la sociología sino de la historia. Sus conclusiones son sorprendentes: el retraso económico de la Europa católica se explica mucho antes en función de la hipertrofia del Estado centralizador que en función de asuntos religiosos. Las inercias del estatismo no son de ahora.

**S**i examinamos los tres siglos de historia europea que van de 1500 a 1800, podemos decir que fue en general una época de progreso. Comienza con el Renacimiento y termina con la Ilustración, dos movimientos que son

\* Este trabajo corresponde al primer ensayo incluido en el libro *The European Witch-Craze of the Sixteenth and Seventeenth Centuries and Other Essays*, (New York: Harper, 1969). La traducción y publicación están debidamente autorizadas.

\*\* Regius Profesor de Historia Moderna, Universidad de Oxford; autor de más de 15 libros y editor de numerosos trabajos sobre períodos históricos que abarcan desde el Imperio Romano hasta la Alemania de Hitler. Uno de sus libros más conocidos es *The Crisis of the Seventeenth Century: Religion, the Reformation, and Social Change*, (New York: Harper, 1967).

en muchos aspectos continuos, pues la segunda es la consecuencia lógica del primero. Por otra parte, sin embargo, ese progreso no fue parejo sino irregular, tanto en el tiempo como en el espacio. Hay períodos de notable regresión y, si bien el progreso se reanuda después del retroceso, no se reanuda forzosamente en las mismas regiones. En el siglo XVI, en verdad, el progreso parece a primera vista generalizado. Es un siglo de expansión casi universal en Europa. Pero a comienzos del siglo XVII se produce una crisis que afecta de una manera o de otra a la mayor parte del continente europeo; y luego, cuando el avance general se reanuda, después de 1660, lo hace con una diferencia perceptible, la que sólo habrá de ensancharse con el paso de los años. Los años 1620-1660, a lo que parece, señalan un amplio y desordenado vacío en el adelanto hasta entonces parejo. Si tuviéramos que resumir todo el lapso, podríamos decir que el primer período largo, los 120 años que van de 1500 a 1620, corresponden a la época del Renacimiento europeo, durante la cual el liderazgo económico e intelectual de Europa está, o parece estar, en el sur, en Italia y España; al lapso entre 1620 y 1660 podríamos denominarlo período de revolución, y el segundo período largo, entre 1660 y 1800, sería la época de la Ilustración, en la cual los grandes logros del Renacimiento se reanudaron y continuaron hasta alcanzar nuevas alturas, pero a partir de una base nueva. Tanto España como Italia se han eclipsado en lo económico y en lo intelectual; en estos dos campos el liderazgo ha pasado a las naciones del norte, en especial a Inglaterra, Holanda y Francia. Así como en el pimer período las naciones septentrionales buscaban ideas en el Mediterráneo, en el segundo las naciones del Mediterráneo volvían sus miradas al norte.

Ahora bien, ¿cuál fue la causa de este gran cambio? ¿Por qué la primera Ilustración, la ilustración del Renacimiento que irradió hacia afuera desde Italia, se marchitó en su lugar de origen y pasó, para continuar a otros países? ¿Por qué el adelanto económico, que en el siglo XVI se veía tan general y en el cual Europa entera participaba, llegó a su culminación solamente en ciertos lugares, lugares que en un comienzo no parecían apropiados para ello? Es una pregunta amplia y ninguna respuesta general ni fácil podrá satisfacerla. En este trabajo quiero ocuparme sólo de un aspecto de ella, un aspecto que por cierto no se puede aislar fácilmente, que es controvertido, lo reconozco, pero cuya importancia nadie podrá negar: es el aspecto religioso.

Porque la religión tiene una profunda participación en este cambio. Podemos presentar la situación en forma resumida diciendo que el Renacimiento fue un fenómeno católico, mientras la Ilustración, un fenómeno protestante. Económica e intelectualmente, los países protestantes (o algunos de ellos), en el siglo XVII, privaron del liderazgo a los países católicos de

Europa. Miremos a Europa en el año 1620, la fecha que he fijado para el término del Renacimiento. Con la ventaja que da el conocimiento posterior, tendemos a decir que el cambio ya había ocurrido, que Holanda e Inglaterra ya habían usurpado el lugar de Italia y España; pero es claro que no fue así. En esa época, al menos para el observador superficial, la configuración del poder tiene que haber aparecido muy semejante a la imperante en 1520. España y el Imperio, Italia y el Papado, tales son todavía los centros del poder, de la riqueza, la industria y la vida intelectual. España es aún la gran potencia mundial, el sur de Alemania es todavía el corazón industrial de Europa; Italia tiene la riqueza y el brillo intelectual de siempre; el Papado va recuperando, una por una, sus provincias. Ahora miremos otra vez al año 1700 y veremos qué distinta es la situación. En lo político, en lo económico, en lo intelectual, Europa está cabeza abajo. Su centro dinámico ha pasado de las católicas España, Italia, Flandes y Alemania meridional, a las protestantes Inglaterra, Holanda, Suiza y las ciudades del Báltico. Este magno cambio no tiene escapatoria. Es un hecho general y aun cuando encontremos motivos especiales válidos para esta o aquella parte del cambio, su alcance general es demasiado enorme e impresionante como para despacharlo sólo con una suma cualquiera de explicaciones. Tal vez la Inquisición arruinó a España, el bloqueo de Scheldt a Flandes, la pérdida del mercado florentino a Venecia, el cambio en la moda del vestir masculino a Lombardía, las dificultades de transporte a Alemania meridional, la explotación de las minas de hierro suecas a Lieja. Todos estos hechos pueden ser verídicos por separado; pero juntos no logran convencer. Una coincidencia generalizada de causas especiales no es nunca verosímil como explicación de una regla general.

¿Cómo podemos explicar este auge extraordinario de ciertas naciones protestantes y la declinación de sociedades católicas en el siglo XVII? No basta con decir que los nuevos descubrimientos o los cambios de situación favorecieron al norte de Europa contra el sur (porque Flandes, Lieja y Colonia, católicas, están en el norte y no obstante compartieron la declinación católica) o a los países del Atlántico contra los del Mediterráneo (porque Lisboa está mejor situada sobre el Atlántico que Hamburgo). Y aun cuando hayan cambiado las oportunidades, persiste la interrogante: ¿por qué fueron siempre naciones protestantes las que aprovecharon esas oportunidades? Debemos, sin duda, llegar a la conclusión de que, de alguna manera, las sociedades protestantes tenían o habían llegado a tener una visión del futuro que no tenían las sociedades católicas, ni en lo económico ni en lo intelectual. Que esto fuera así era un lugar común en el siglo XVIII; y en el siglo siguiente lo llevaron a la calidad de dogma aquellos propagandistas *bourgeois*: el germanófilo amigo de Madame de Stael, Charles de Villers, en

1802; el estadista protestante Francois Guizot en 1828; el economista belga que siguió su propio razonamiento y se hizo protestante, Emile de Laveleye, en 1875, quienes procuraron devolver a sus propios países católicos la hegemonía que habían perdido.<sup>1</sup> El éxito con que empresarios en gran medida protestantes industrializaron Francia y por su intermedio Europa bajo Luis Felipe, Napoleón III y la Tercera República, es prueba de que al menos en esa época sus teorías tenían cierta medida de verdad. En el siglo XIX, si hemos de confiar en las apariencias, fue al hacerse "protestante", esto es, al aceptar el gobierno de una *élite* "protestante" y una ideología "protestante" que convulsionó a la iglesia francesa, alarmó a los católicos franceses y suscitó andanadas papales desde Roma, cuando Francia alcanzó en el plano industrial, a los vecinos protestantes que la habían dejado atrás dos siglos antes.<sup>2</sup> No podemos pasar por alto tales pruebas empíricas del siglo XIX, aunque estemos mirando el siglo XVII.

Pero aun cuando reconozcamos como evidente que de alguna manera el protestantismo fue en el siglo XVII (y desde luego también en el siglo XIX) la religión del progreso, subsiste la pregunta: ¿de qué manera? Los propagandistas franceses del siglo XIX no debatieron el motivo: como hombres de acción que eran, tenían poco tiempo para motivos; simplemente declara-

1 Véase Charles de Villers, *Essai sur l'esprit et l'influence de la reformation de Luther* (París, 1804); F. P.-G. Guizot. *Histoire de la Civilisation en Europe* (París, 1828); Emile de Laveleye, "Le Protestantisme et le catholicisme dans leurs rapports avec la liberté et la prospérité des peuples" en *Revue de Belgique*, 1875, y "L' Avenir des peuples civilisés", en *Revue de Belgique*. 1876. Sobre De Villers, véase Louis Wittmer, *Charles de Villers 1765-1815* (Ginebra y París, 1908). Tanto el ensayo de Guizot como el de Laveleye fueron ampliamente traducidos y republicados, y tuvieron gran influencia; el primero incluso provocó una respuesta española de J. L. Balmes, *El protestantismo comparado con el catolicismo en sus relaciones con la civilización europea* (Barcelona, 1844), respuesta que el demasiado parcial Menéndez y Pelayo consideró "obra de inmenso aliento... es para mí el primer libro de este siglo"; el segundo fue presentado al público inglés con un panegírico de Gladstone.

2 Propaganda favorable al protestantismo, no por verídico sino por necesario para la vitalidad económica, se puede encontrar en las obras de Edgar Quinet, Ernesto Renán, C. de Laboulaye, L.-A. Prévost-Paradol. Véase E. G. Léonard, *Le protestant français* (París, 1953), p. 220 y sigs., y Stuart R. Schram, *Protestantism and Politics in France* (Alencon, 1954), pp. 59-61. La alarma que causó se comprueba en *Le Péril protestant* (París, 1899), *La Conquête protestante* (París, 1900) de Ernest Renauld. El movimiento modernista de la Iglesia francesa fue en parte un nuevo movimiento protestante y como tal lo condenó Pío X en su bula *Pascendi Gregis*.

ron el hecho y destacaron las consecuencias. A los sociólogos alemanes, más académicos, les tocó explicar el fenómeno. Y lo explicaron de diversas maneras. Karl Marx vio en el protestantismo la ideología del capitalismo, el epifenómeno religioso de un fenómeno económico. Max Weber y Werner Sombart invirtieron la formulación. Convencidos de que el espíritu venía antes que la letra, postularon un espíritu creativo, el "espíritu del capitalismo". Tanto Weber como Sombart, igual que Marx, colocaron el inicio del capitalismo moderno en el siglo XVI, y por ende ambos buscaron el origen del nuevo "espíritu del capitalismo" en los acontecimientos de ese siglo. Weber, seguido por Ernst Troeltsch, lo encontró en la Reforma; el espíritu del capitalismo, sostuvo, surgía como consecuencia directa de la nueva "ética protestante", según la enseñaba no Lutero sino Calvino. Sombart rechazó la tesis de Weber e incluso le propinó algunos golpes fuertes e importantes; pero cuando a su vez llegó a hacer una proposición positiva, produjo una tesis mucho más vulnerable. Propuso que los creadores del capitalismo moderno eran los judíos sefarditas que en el siglo XVI huyeron de Lisboa y Sevilla a Hamburgo y Amsterdam; y rastreó el "espíritu del capitalismo" hasta la ética judía del Talmud.<sup>3</sup>

Hoy en día nadie, creo yo, defendería la tesis positiva de Sombart, pero buena parte de la tesis de Weber sigue en pie. Permanece como la ortodoxia de una escuela de sociólogos en los Estados Unidos. Aún cuenta con defensores en Europa. Conviene entonces resumirla muy brevemente, en especial porque con frecuencia ha sido mal interpretada. Weber no sostenía que Calvino ni ningún otro maestro protestante abogase directamente por el capitalismo ni por los métodos capitalistas. Tampoco sostuvo que las enseñanzas de Calvino sobre la usura tuvieran alguna influencia en la creación del capitalismo. De hecho, él repudió expresamente semejante idea. Tampoco Weber negaba que hubiera habido capitalistas en la Edad Media. Lo que dijo fue que en el siglo XVI surgió un tipo

3 Las opiniones de Sombart aparecen primero en *Der moderne Kapitalismus*, 1 (1902), I, 440, y se elaboran en sus escritos posteriores; véase especialmente *Die Juden und das Wirtschaftsleben* (Leipzig, 1911); las de Weber, en *Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus* (1904-5), *Die protestantischen Sekten und der Geist des Kapitalismus* (1906), y *Wirtschaftsgeschichte* (Munich, 1923); también en numerosos y controvertidos artículos publicados en *Archiv für Sozialwissenschaft u. Sozialpolitik*. Troeltsch, *Die Soziallehren der christlichen Kirchen und Gruppen* (1911); *Die Bedeutung des Protestantismus für die Entstehung der modernen Welt* (Munich, 1911), repite a Weber, de quien, en verdad, apenas se le puede considerar independiente (véase Walter Kohler, *Ernst Troeltsch*, Tubinga, 1941, pp.

de capitalismo totalmente nuevo. En la Edad Media, como en la antigüedad, los hombres habían acumulado grandes fortunas en el comercio y las finanzas; pero esto, dijo Weber, no creó siquiera el comienzo de un sistema capitalista. Esos hombres habían sido "capitalistas aventureros judíos", "capitalistas parias especuladores", que ganaban dinero porque amaban el dinero y gozaban ganándolo. En cambio, los creadores del capitalismo moderno, dijo, eran hombres dedicados que no estaban inspirados por el amor al dinero; en el hecho, si ganaban dinero, se trataba de un subproducto fortuito, casi indeseado, de su actividad. Lo que los inspiraba era una disciplina moral, una *innerweltliche Askese* o "ascetismo mundano", que los llevaba a colocar su religión en el ejercicio metódico de su "vocación", y, de paso, a acumular riquezas, las cuales, puesto que renunciaban al lujo, la extravagancia y la ambición social en todas sus formas, sólo podían reinvertir en aquella "vocación". Así pues, indirectamente, su disciplina moral creó aquel fenómeno nuevo, aquel "capitalismo burocrático racional", aquella "organización racional del trabajo ciudadano", completamente distinta del "capitalismo aventurero judío", que hizo de Europa algo único en la historia del mundo; y esta disciplina moral, según Weber, era la ética protestante o, mejor dicho, calvinista. La ética protestante creó, pues, el espíritu que aplicado a los asuntos económicos dio origen al capitalismo industrial moderno. Porque no andaremos muy errados si igualamos el "capitalismo aventurero judío" de Weber con el capitalismo comercial, y su "capitalismo burocrático racional" con el capitalismo industrial. Ahora bien, a pesar de todo lo que se pueda decir en contra de ella, creo que en la tesis de Weber hay un núcleo de verdad sólido, aunque esquivo.

La ética calvinista efectivamente condujo, en ciertos casos, a la formación del capitalismo industrial. No basta decir que el capitalismo tuvo más libertad de acción en los países protestantes, porque tenemos que explicar por qué aun en países católicos, como Francia y Austria, fueron protestantes los que medraron e hicieron crecer la industria. Y es indiscutible que entre los obreros industriales, ya fueran los mineros de Bohemia y Sajonia, o los obreros textiles de Yorkshire y Lancashire, ciertas formas del protestantismo gozaban de gran popularidad. Por otra parte, hay ciertas dificultades serias en la tesis de Weber. Toda teoría general tiene que hacerse cargo de las excepciones. Puesto que el propio Weber limitaba la ética protestante al calvinismo, no tenía necesidad de explicar el estancamiento económico de la Alemania luterana; pero ¿y Escocia? De acuerdo con la tesis de Weber, Escocia, con sus mantos de carbón y su estricto sistema calvinista, debía haber progresado más rápidamente que Inglaterra, cuyo sistema anglicano era, para Laveleye, poco mejor que el papismo desde el punto de vista económico. ¿Y por qué fue la Amsterdam arminia la que creó la asombrosa prospe-

ridad de las Provincias Unidas, en tanto que la calvinista Gelderland seguía reservada a los terratenientes zonzos, aquella clase que, según Sligsby Bethel, primer exponente concreto de la teoría, fue siempre enemiga del progreso mercantil?<sup>4</sup> Excepciones tan notables dan a entender que si bien el calvinismo efectivamente creó o fortaleció el espíritu capitalista, lo hizo de manera muy incierta.

Por estas razones, deseo considerar de nuevo la tesis o, mejor dicho, no la tesis sino los hechos históricos respecto de los cuales Weber supuso que su tesis era válida. Creo que vale la pena hacerlo, porque el propio Weber simplemente describió una vinculación teórica: jamás citó un solo caso histórico de dicha vinculación; y el más brillante sucesor de Weber, R. H. Tawney, se limitó a ejemplos ingleses, con lo que se vio privado de la luz que puede arrojar el método comparado. Al estudiar los hechos comenzaré con una breve mirada a la Europa de aquellos años de revolución que median entre el que he llamado período del Renacimiento y el que he llamado período de la Ilustración; esto es, el período de la Guerra de Treinta Años.

Comencemos por las potencias protestantes. A fines de los años de 1620 y comienzos de los de 1630, los paladines políticos de la causa protestante no eran calvinistas sino luteranos. Eran los dos reyes de Escandinavia: Cristian IV de Dinamarca, el esteta extravagante, proclive al catolicismo, y, luego de su derrota, el héroe cruzado, severo, místico, Gustavo Adolfo de Suecia. Para poder intervenir en Europa, ambos monarcas se vieron obligados a movilizar nuevos recursos industriales y financieros, y esto significó el empleo de grandes capitalistas. ¿Quiénes eran esos capitalistas?

Cristian IV recurrió primero a una firma calvinista de Amsterdam, los hermanos De Willen. Jan de Willen, de Copenhague, fue uno de los fundadores de la Compañía Danesa de las Indias Orientales. Sus hermanos Paul y David estaban instalados en Amsterdam y, por intermedio del mercado internacional del dinero, ofrecían crédito para la compra de armas. Cuando los hermanos De Willen dejaron de satisfacerle, Cristian IV se volvió a otra familia calvinista de origen flamenco, la de los Marcellis, que ya habían formado un imperio comercial en el norte. Al comienzo fue un imperio cosmopolita. Los Marcellis procuraron monopolizar el cobre sueco, manejar el cobre noruego del rey de Dinamarca y el trigo y las armaduras del zar de Rusia. Pero terminaron por decidirse en favor de Dinamarca. Ya en los años de

4 (Sligsby Bethel) *The Present Interest of England Stated by a Lover of his King and Country* (1671); cf. además su obra (también anónima) *The Interest of Princes and States* (1680).

1440 los hermanos Gabriel y Celso Marcellis eran asesores económicos del rey de Dinamarca, contratistas, financistas, comerciantes en municiones, exportadores de madera. Adelantaban dinero sobre los derechos de paso por la Sonda y los diezmos del cobre. Armaban flotas. A su alrededor, los aristócratas luteranos lugareños se hundieron en la mera tenencia de tierras y los comerciantes luteranos se convirtieron en meros agentes de las casas mercantiles calvinistas holandesas. Los calvinistas holandeses formaron, en el hecho, una nueva aristocracia capitalista en la Dinamarca luterana.<sup>5</sup>

El rey de Suecia hizo lo propio. Lo que la familia Marcellis fue para Dinamarca, la firma De Geer y Trip lo fue para Suecia. Louis de Geer, calvinista de Lieja establecido en Amsterdam, había de convertirse, efectivamente, en el Fugger septentrional del siglo XVII. Hizo salir a todos sus rivales (también calvinistas holandeses) y se convirtió en el "dueño indiscutible de la vida económica sueca", "el Krupp del siglo XVII". Tenía en sus manos todas las industrias del cobre y del hierro de Suecia, y con ellas abastecía a los ejércitos y armadas no sólo de Suecia sino también de Holanda y Francia, Venecia, Portugal, Inglaterra, Escocia, Rusia y los principados alemanes. Además fabricaba bronce, acero, estaño, alambre, papel, telas. Era un gran despachador y armador de barcos; en 1645 reunió, fletó y apertrechó un escuadrón naval que sirvió a Suecia en contra de la flota que su pariente Gabriel Marcellis había armado de modo similar para Dinamarca. Organizó y financió la Compañía Africana Sueca. En pago de sus préstamos recibió aun más concesiones, cargamentos de cobre, alquileres de tierras de la Corona, derechos de aduana, privilegios, exenciones, títulos honoríficos. Fue el financista del imperio sueco en el exterior, el fundador de la industria extractiva nacional. Para hacer funcionar esta industria trajo a Suecia obreros calvinistas de su Lieja natal: trescientas familias valonas que nunca aprendieron el sueco, pero cuya influencia se hizo sentir en Suecia durante más de trescientos años.

De Geer no fue el único gran financista calvinista que hubo en Suecia por aquellos años. Willen Usselinex fundó la Compañía Sueca de las Indias Orientales. Los hermanos Abraham y Jacob Momma explotaron minas de hierro y cobre en Laponia y se convirtieron en financistas persona-

5 Acerca de los calvinistas en Dinamarca, véase Violet Barbour, *Capitalism in Amsterdam* (Baltimore, 1949), pp. 112-14; H. Kellenbenz, *Unternehmerkräfte im Hamburger Portugal- u. Spanienhandel* (Hamburgo, 1954), y "Spanien, die nördlichen Niederlande u. der skandinavisch-baltische Raum", en *Vierteljahrschrift für Sozial- u. Wirtschaftsgeschichte*, 1954, pp. 305-6, 311, etc.; Axel Nielsen, *Dänische Wirtschaftsgeschichte* (Jena, 1927) pp. 193-6.

les de la Reina Cristina. Los hermanos Spiering controlaban el mercado báltico del trigo y administraban los cargos de paso por el Báltico. Fue un calvinista holandés de Livonia quien fundó en 1658 el Banco de Suecia. Otros calvinistas holandeses controlaban la exportación de cañones de fierro, la real fábrica de latón de Nacka, etc.<sup>6</sup>

Si las luteranas Dinamarca y Suecia fueron modernizadas y financiadas por empresarios calvinistas, ¿qué ocurrió con aquel otro protector del protestantismo europeo, el monarca católico de Francia? Es bien sabido que el cardenal Richelieu, igual que Enrique IV anteriormente, contaba en gran medida con hombres de negocios hugonotes. Sus banqueros eran calvinistas franceses: los Rambouillet y los Tallemant. Para pagar los ejércitos francés y sueco empleó a Jan Hoeffft, calvinista de Brabante, naturalizado francés en 1601, a quien Enrique IV ocupó para secar los lagos y pantanos de Francia. Por intermedio de su hermano Maltheus, en Amsterdam, Hoeffft estaba en contacto con la internacional calvinista, con De Geer y con el Báltico.<sup>7</sup> Pero en 1639 Richelieu encontró a otro financista protestante, que había de dominar las finanzas francesas durante el cuarto de siglo siguiente. Se trataba de Barthélémy d'Herwarth, quien ese año trajo al servicio de Francia el acéfalo ejército alemán de su difunto patrón, Bernardo de Sajonia-Weimar.

Barthélémy d'Herwarth es una figura famosa en la historia económica de Francia.<sup>8</sup> Con su habilidad financiera mantuvo el ejército de Alsacia leal a Francia. El financió la política alemana de Mazarino. "Monsieur d'Herwarth", declaró un día el cardenal en presencia del joven Luis XIV, "ha salvado a Francia y conservado la corona para el rey. Sus servicios no deben ser jamás olvidados, el rey los hará inmortales por las señales de honor y reconocimiento que les otorgara a él y a su familia". El rey lo nombró debidamente *Intendant des Ffinances* y recurrió a él más de una vez en mo-

6 Respecto de los calvinistas en Suecia, véase Eli F. Heckscher, *Economic History of Sweden* (Cambridge, Mass., (1954), pp. 101-19, y L'His-toire de fer: le monopole suédois", en *Annales d'histoire économique et sociale*", 1932. Hay biografías de De Geer en holandés, por F. Breedvelt van Ven (Amsterdam, 1935), y en sueco por E. W. Dahlgren (Upsala, 1923); cf. también G. Edmundson, "Louis de Geer", *English Historical Review*, 1891.

7 Acerca de Hoeffft, véase Barbour, *Capitalism in Amsterdam*, pp. 30 n., 105-6.

8 Acerca de Herwarth, véase G. Depping, "Un Banquier protestant en France au 17e siècle, Barthélémy d'Herwarth", en *Revue historique*, vols. X y XI (1870).

mentos de crisis. Los *dévots* se indignaron al ver a este hugonote tan poderoso en la corte, pero nada podían hacer. Herwarth, se les explicó, "había rendido tan señalado servicio al Estado mediante su crédito con el ejército alemán que toda otra consideración tenía que ceder". Como *Intendant des Finances*, Herwarth llenó su oficina con sus correligionarios. Con él, escribió Elie Benoist, historiador contemporáneo de la revocación del Edicto de Nantes, "la Hacienda Pública se convirtió en refugio de los reformados, a quienes se les negaba otro empleo". Sobre lo cual un historiador francés moderno ha comentado: "Herwarth después de Sully, allí, en lo que a Francia se refiere, está el verdadero origen de la famosa hacienda protestante; no en el vínculo íntimo ni en las razones teológicas que invocan Max Weber y los de su escuela".<sup>9</sup>

"En lo que a Francia se refiere"... tal vez; pero tal vez no. Aunque los hugonotes procurasen nombrarse unos a otros en cargos financieros, ¿acaso eso explica su competencia para desempeñarse en esos cargos? Y en todo caso, el fenómeno no aparece sólo en Francia. Lo hemos visto en la Dinamarca luterana y la Suecia luterana. Aquí otra vez no podemos invocar una razón especial para explicar lo que parece una regla general. Para ver en qué medida es general, continuemos nuestro recorrido por Europa. Pasemos al otro bando en la Guerra de Treinta Años, el bando de la católica Austria y la católica España.

Porque el poderío de los Habsburgo también tenía necesidad de industriales y financistas para movilizar sus recursos y pagar sus ejércitos; aquellos ejércitos que debían combatir en un campo tan extenso, desde el Báltico a los Alpes, desde los Cárpatos a los Pirineos. El éxito que tuvieron por un tiempo se debió, como se sabe, al genio de un solo hombre: Albert von Wallenstein. Wallenstein, el más grande de los *condottieri*, descubrió el secreto de mantener un ejército en pie, pagándole con contribuciones exigidas a las provincias y ciudades conquistadas, alimentándolo, vistiéndolo y armándolo con el producto de sus propios talleres, fábricas y minas. Pero detrás de Wallenstein, como ahora sabemos, había otro hombre cuya presencia, oculta durante largo tiempo, sólo últimamente se ha revelado: Hans de Witte, calvinista de Amberes.

Hay algo increíble en la carrera de Hans de Witte, el calvinista solitario establecido en Praga, que financiaba los ejércitos de las potencias católicas. Había llegado aquí para servir al tolerante y excéntrico emperador Rodolfo II y de alguna manera se había quedado para servir a sus intolerantes sucesores, quienes, no obstante, lo toleraban a él por sus servicios

industriales y financieros. Ya a comienzos de la guerra controlaba la plata y el estaño del imperio. Desde entonces su poder nunca dejó de aumentar. Fue él quien adelantó todo el dinero para pagar los ejércitos de Wallenstein, recuperándose con los impuestos de las provincias leales y con las contribuciones y rescates de las conquistadas. Fue él quien organizó el abastecimiento de aquellos ejércitos con armas y armaduras, uniformes, pólvora, salitre, plomo, todos sacados del ducado de Wallenstein en Friedland. Producción, fabricación, transporte por el Elba, él lo manejaba todo. Todas las minas de plata, de cobre, de plomo, que había en las tierras de Wallenstein estaban en sus manos. Las fraguas de hierro de Arboga en Suecia, estaban bajo su control. Era el De Geer de las potencias católicas. Igual que De Geer, trajo a sus correligionarios a trabajar en las minas y obtuvo garantías de que no se les molestaría a causa de su religión. Fue una garantía que sólo él podía conseguir, porque a medida que los jesuitas iban apoderándose del control en Bohemia, los calvinistas fueron expulsados sin lástima. Al final quedó uno solo: Hans de Witte, el industrial más grande, el financista más grande, el subdito más rico de Bohemia, banquero del emperador y la emperatriz, del generalísimo, de la nobleza, del clero, de los propios jesuitas. Cuando vino el derrumbe, cuando cayó Wallenstein y el crédito del banquero, largamente exigido, terminó por arruinarse, fue siempre en Praga y siempre un calvinista que enfrentó su fin, ahogándose en bancarrota, en el pozo de su jardín.<sup>10</sup>

Basta de los Habsburgo de Viena. ¿Qué hay de los Habsburgo de Madrid? Difícilmente podríamos suponer que vamos a encontrar un empresario calvinista junto al oído de Felipe IV; pero pronto vemos que para movilizar sus recursos hasta su muy católica majestad se vio obligado a buscar fuera de la fe. De hecho, para manejar su comercio exterior y aprovisionar sus flotas recurrió a los comerciantes luteranos de Hamburgo que, aunque herejes, eran, al menos, neutrales y subditos de nombre de su primo, el emperador. Durante toda una generación, la luterana Hamburgo fue la capital mercantil del imperio español. Allí se centralizaba el comercio del azúcar del Brasil, el de especias de Quito. Por su intermedio, el rey de España recurría a la industria de Alemania, al comercio del Báltico. Por su intermedio, sus colonias de ultramar se abastecían de manufacturas, a cambio de los metales preciosos que financiaban la guerra. Por su intermedio, se equipaban las armadas sucesivas con las cuales esperaba conservar sus colonias y reconquistar la Europa septentrional.

10 El *carácter* y la historia de Hans de Witte han sido revelados por Antón Ernstberger, *Hans de Witte Finammann Wallensteins (Vierteljahrsschrift für Sozial- u. Wirtschaftsgeschichte. Beiheft, 1954)*.

Pero cuando miramos a Hamburgo más de cerca, ¿qué encontramos? En cuanto a números, los alemanes luteranos forman, sin duda, la mayoría; pero en calidad los eclipsan los holandeses calvinistas. En vano España procuró evitar la dependencia de los odiados rebeldes, empleando a comerciantes hanseáticos; los comerciantes hanseáticos, vistos de cerca, son holandeses o agentes de holandeses. Fueron holandeses, no hamburgueses de nacimiento, los que fundaron en 1619 el Banco de Hamburgo y compusieron las tres cuartas partes de sus mayores depositantes. En 1623, cuando el gobierno español se dejó caer sobre los barcos extranjeros surtos en sus puertos, resultó que no menos de 160 naves "hanseáticas" eran en realidad holandesas. Al ocupar a las ciudades hanseáticas luteranas, España sólo ocultaba su verdadera dependencia de sus enemigos declarados, los holandeses calvinistas.<sup>11</sup>

Mientras, en el frente renano, había que mantener a los ejércitos españoles. El rey de España necesitaba un capitalista capaz de movilizar las minas de sal de Franco-Condado, como De Geer lo había hecho con las minas de cobre de Suecia y De Witte con las de hierro de Bohemia. Encontró al hombre que le hacía falta: Francisco Gremos, suizo calvinista de Berna, prestamista y banquero de Genova, quien administró las reales minas de sal y con sus préstamos sostuvo a las fuerzas españolas. Los demás clientes de este De Witte suizo eran los otros enemigos del protestantismo europeo: el emperador y aquella duquesa de Saboya, hermana de la reina Enriqueta María, a quien la historia recuerda principalmente por la masacre de los santos de Dios, los protestantes de los valles piamonteses.<sup>12</sup>

Así, a mediados del siglo XVII, encontramos que tanto en los países católicos como en los protestantes, los calvinistas son en verdad los grandes empresarios. Constituyen una fuerza internacional, la *élite* económica de Europa. Sólo ellos, al parecer, pueden movilizar el comercio y la industria, y al hacerlo manejan grandes sumas de dinero ya sea para financiar ejércitos o para reinvertir en otras grandes empresas económicas. Frente a estos hechos, es fácil imaginar una conexión directa entre su religión y su actividad económica; sin embargo, antes de precipitarnos a esta conclusión, haríamos bien en examinar más de cerca el

11 Véase Kellenbenz, *Spanien, die nördlichen Niederlande*, pp 308, 315; E. Baasch, "Hamburg u. Holland im 17ten u. 18ten Jahrhundert", en *Hansische Geschichtsblätter*, 1910, XVI, 55-56.

12 Acerca de Grenus, véase Barón de Grenus, *Notices biographiques sur les Grenus* (Ginebra, 1849).

cuadro que hemos esbozado. Debemos aplicar las pruebas históricas que Weber, el sociólogo, pasó por alto. En particular, debemos preguntarnos: ¿cuál fue el común denominador de los empresarios calvinistas efectivos que conocemos? ¿Era un calvinismo del tipo que define Weber? Y si no, ¿qué cosa era?

Pues bien, los hombres que hemos nombrado no fueron todos por cierto calvinistas ortodoxos. Louis de Geer sí lo fue; siempre mostró una devoción calvinista firme e ilustrada, desde la época en que en la La Rochelle hizo el voto de servir a Dios con lo que pudiese ganar en una vida de comercio virtuoso. Patrocinó a estudiosos calvinistas, ayudó con generosidad a ministros calvinistas desposeídos y parece que en toda su vida de industrial jamás abasteció a un enemigo de la causa calvinista. Pero en tal devoción calvinista desembozada Louis de Geer es una excepción. Su contraparte Hans de Witte, aunque calvinista confeso hasta el fin, fue el peor calvinista que se podía ser. No sólo sirvió a los jesuitas y a las potencias católicas en contra del protestantismo europeo, sino hizo bautizar a su hijo en la fe católica, con Wallenstein, el terror de los protestantes europeos, de padrino. El calvinista suizo Francisco Gremos no lo hizo mucho mejor. En cuanto a Herwarth, ni siquiera es seguro que haya sido calvinista. Como subdito francés naturalizado, contaba como "hugonote"; pero cuando se hizo francés ya era maduro. Había nacido alemán, de familia luterana, y Mazarino lo encontró al servicio de un príncipe luterano. Era probablemente luterano.<sup>13</sup>

El propio Weber, desde luego, no admitiría como criterio la sola ortodoxia doctrinal. Su calvinista no era creyente estricto ni siquiera observante de su religión, sino un tipo social cuyo carácter, aunque formado inicialmente por las enseñanzas calvinistas, podía apartarse de ellas con facilidad. Lo que debemos buscar, para confirmar su teoría, no es solamente la fe religiosa sino el depósito moral de fe que puede quedar aunque la fe haya desaparecido. Para Weber este depósito moral del calvinismo era el "ascetismo mundano": la vida frugal, negarse a comprar tierras o títulos, desprecio por la vida "feudal". Cuando buscamos este depósito moral en nuestros empresarios calvinistas del siglo XVIII, lamentablemente, recibimos otra desilusión. En la vida real, todos los grandes empresarios llevaban una vida magnífica. Los comerciantes calvinistas holandeses no compraron quizá tierras en Holanda, donde había tan poca tierra que

13 Georg Herwarth, bisabuelo de Barthélémy, encabezó el partido luterano en Augsburgo en la época de la Guerra de Esmalcalda.

comprar, pero en el extranjero compraron sin tasa. Incluso Louis de Geer adquirió tierras en Suecia, "cuya extensión superaba la de los dominios de muchos pequeños príncipes alemanes". Adquirió también un título de nobleza y fundó una de las casas nobles más grandes de Suecia. Lo mismo hicieron los demás capitalistas holandeses en Suecia, los hermanos Momma, Peter Spiering, Martin Wewitzers, Conrad van Klaenck. Hans de Witte adquirió nobleza hereditaria y extensas tierras en Bohemia; en la cumbre de su éxito era dueño de tres baronías, doce casas solariegas (*Höfe*), quince solares y cincuenta y nueve aldeas. Barthélémy d'Herwarth mostró aun menos ese ascetismo puritano que caracteriza al tipo ideal de Weber. Como casa de ciudad compró en 180.000 libras la mansión d'Eperson y luego, como al parecer este palacio de un duque y par de Francia no bastaba para sus gustos espléndidos, escandalizó a la sociedad parisiense al demolerlo y reconstruirlo en escala más grandiosa todavía. Como casa suburbana compró la casa de Gondi, en St. Cloud, donde Catalina de Médicis había dado sus fiestas y donde Enrique III fue asesinado, y se la revendió a la corona en 250.000 libras. Como casa de campo compró el castillo de Bois-le-Vicomte, en un tiempo residencia del cardenal Richelieu, de Gastón d'Orléans y de La Grande Mademoiselle. En tales ambientes el financista protestante atendía a la realeza y complacía, con sus amigos, aquella pasión por el juego que le era tan famosa y censurada, aun en la indulgente corte de Luis XIV. Así eran los hombres de carne y hueso cuyo tipo abstracto caracterizó Weber como "ascetismo mundano racional".

Si a los grandes empresarios calvinistas de mediados del siglo XVII no los unía la devoción calvinista, ni aun su supuesta expresión social, ¿qué cosa los unía? Si los examinamos con atención, pronto observamos algunos hechos evidentes. Primero, ya fueran calvinistas buenos o malos, casi ninguno de ellos era nativo del país en que actuaba. Ni Holanda ni Escocia ni Ginebra ni el Palatinado, las cuatro sociedades calvinistas obvias, produjeron empresarios propios. La enseñanza calvinista obligatoria con que se adoctrinaba a los nativos de esas comunidades no tuvo ese efecto. Casi todos los grandes empresarios eran inmigrantes. Segundo, la mayoría de estos inmigrantes eran holandeses; algunos, tal vez, eran calvinistas sólo porque eran holandeses.

De Geer, los hermanos Momma, Spiering en Suecia, la familia Marcellis en Dinamarca, Hoeufft en Francia, De Witte en Bohemia, fueron todos holandeses. Los pseudohanseáticos de la costa del Báltico, los comerciantes de creciente prosperidad de las ciudades renanas, eran mayormente *holandeses*. "Podemos decir con propiedad", escribe la mayor autoridad en la materia, "que el antiguo sistema de la Liga Hanseática se entretejió con su nuevo sistema, el cual trajo a todas esas ciudades a depender curiosamente de

empresarios holandeses.<sup>14</sup> Incluso si nos acercamos más aun, descubrimos que estos holandeses provenían en general de una determinada clase dentro de la república holandesa. Aun allí eran inmigrantes o lo habían sido sus padres. O bien eran "flamencos", es decir, inmigrantes de las provincias meridionales ahora dominadas por España, o bien eran del principado-obispado de Lieja.

La medida en que la nueva prosperidad de Amsterdam, posterior a 1600, se construyó gracias a *emigres* de Amberes es bien conocida. En el siglo XVI Amsterdam era un puerto pesquero y de carga; tuvo escasa importancia en el mundo del comercio internacional y de las altas finanzas hasta la reconquista de Amberes por Alejandro Farnesio, en 1585. La forma más antigua de seguro marítimo nació allí, en 1592, introducida probablemente por los sureños, más refinados: el famoso Isaac de Maire, de Tournai, y Jacobo de Velaer, de Amberes, que se contaron entre sus signatarios. Antes de 1600 no había banqueros en Amsterdam. El Banco de Amsterdam, fundado en 1609, y la Bolsa de Amsterdam, fundada en 1611, debieron su existencia a la inmigración "flamenca" y se basaron en modelos meridionales, católicos. La Compañía Holandesa de las Indias Occidentales era una empresa casi totalmente flamenca. Peter Lintgens, uno de los fundadores de la Compañía Holandesa de las Indias Orientales, trajo desde Amberes su firma naviera y de seguros, con sus conexiones internacionales. Los más famosos entre los grandes empresarios de Holanda de la época -Issac de Marie, Dirck van Os, Baltazar Moucheron, Bautista Oyens, Peter Lintgens, Willem Usselinex, Isaac Coymans, Johan van der Veken- eran todos flamencos. Fueron ellos, mucho más que los holandeses nativos, quienes iniciaron el súbito portento de la prosperidad holandesa.<sup>15</sup>

Si bien fueron flamencos los que construyeron la nueva prosperidad de Holanda, también fueron flamencos los que, desde Holanda, formaron la

14 Kellenbenz, *Spanien, die nörderlichen Niederlande*, etc., p. 308.

15 Acerca de esta dependencia de Amsterdam (y la diáspora holandesa en general) frente a la experiencia previa de Amberes, véase H. Pirenne, *Histoire de Belgique*, IV, 540; Barbour, *Capitalism in Amsterdam*, pp. 15-16, 24; Kellenbenz, "Spanien, die nörderlichen Niederlande", pp. 309-10 y *Unternehmerkrüfte*, pp. 149, 342-3; A. E. Sayous, "Die grossen Handler u. Kapitalisten in Amsterdam", en *Weltwirtschaftliches Archiv*, XLVI y XLVII (1937-8); W. J. van Hoboken, "The Dutch West India Company: the Political Background of its Rise and Decline", en *Britain and the Netherlands*, J. S. Bromley y E. H. Kossmann, eds. (1960).

*élite* de empresarios holandeses calvinistas en el resto de Europa. La vida de negocios de Hamburgo, como hemos visto, estaba dirigida por holandeses, pero estos holandeses, como pronto descubrimos, eran en gran parte flamencos. Treinta y dos entre los cuarenta y dos mayores depositantes del Banco de Hamburgo eran holandeses, pero de esos treinta y dos a lo menos diecinueve eran flamencos. De las treinta y seis familias que controlaban el comercio peninsular, base de la fortuna espectacular de Hamburgo a comienzos del siglo XVn, casi las dos terceras partes venían de Amberes y las demás de Lieja o del país industrial valón. En Suecia De Geer y en Bohemia De Witte eran tenidos por holandeses, pero de nacimiento; el primero era de Lieja y el segundo, flamenco de Amberes. De los holandeses que se fueron a Francfort, los más prósperos eran los flamencos. Ya en 1600 tenían una mayoría de dos tercios en su oligarquía dominante; fueron ellos quienes, al decir de su historiador, hicieron del período 1585-1603 "la segunda edad de oro de Francfort como colonia belga", "la ciudad hija de Amberes".<sup>16</sup> En Emden, el comercio estaba en gran parte en manos de gente de Amberes.<sup>17</sup> A todo lo largo del Rin eran empresarios de Amberes los que, trayendo consigo a sus operarios refugiados, instalaron primero la industria textil y luego las extractivas, creando así una nueva prosperidad para los nativos católicos.<sup>18</sup> Hasta en la Suiza de Calvino, no fueron calvinistas suizos los que crearon las nuevas industrias; durante un siglo entero, después de Calvino, no hay un solo empresario suizo importante. Francisco Grenus, que prosperó en los años de 1640, fue el primero, siempre que haya nacido en Suiza y no fuera un inmigrante valón.<sup>19</sup> La industria de Suiza fue obra casi total de inmigrantes, de los cua-

16 A. Dietz, *Frankfurter Handelsgeschichte*, I (1910), 63-69, 303-6; II (1921), 1-45; G. Witzel, "Gewerbegeschichtliche Studien zur niederländischen Einwanderung in Deutschland im 16ten Jahrhundert", en *Westdeutsche Zeitschrift*, 1910.

17 Bernhard Hagedorn, *Ostfrieslands Handel u. Schiffahrt im 16ten Jahrhundert* (Berlín, 1910), I, 124-30.

18 W. Sarmenhaus, *Die Festsetzung der niederländischen Religions-Flüchtlingen in 16ten Jahrhundert im Wesel* (Wesel, 1913). Paul Koch, *Der Einfluss des Calvinismus und des Mennonitentums auf der niederrheinischen Textilindustrie* (Krefeld, 1928).

19 El Barón de Grenus *Notices biographiques*, dice que Francois Grenus era nativo de Morges, en el Pays de Vaud; pero H. Luthy, *La banque protestante en France*, se refiere a él como inmigrante de Armentières.

el más espectacular fue quizás el judío converso Marcos Pérez, quien ofreció hacer de Basilea el nuevo centro económico, a expensas de su ciudad natal abandonada, Amberes.<sup>20</sup> En el Palatinado calvinista fue la misma cosa.<sup>21</sup> Aun en Escocia, donde el clero calvinista se oponía enérgicamente a toda empresa económica, fueron los inmigrantes flamencos quienes, en 1588, procuraron establecer la industria textil, base del capitalismo industrial moderno.<sup>22</sup>

Sería fácil multiplicar los ejemplos. El patrón general está claro. Cuando Weber observa, como prueba de su tesis, que en Hamburgo la familia de empresarios más antigua era calvinista y no luterana, o cuando Sligsby Bethel registra que eran "reformados" y no luteranos los hombres de negocios activos de las ciudades del norte de Alemania que él conocía, simplemente están dejando constancia del hecho de la dispersión holandesa, o mejor dicho, flamenca. Y aunque los así dispersos eran en buena medida calvinistas, no eran forzosamente todos calvinistas. Su lugar de nacimiento se repite con más constancia que su religión. Así, pues, los más ricos entre todos los refugiados que llegaron a Francfort eran los denominados martinistas, luteranos de Amberes; una decena de ellos, se nos dice, podía comprar a todos los calvinistas juntos. En cualquier momento, a partir de 1580, el hombre más rico de Francfort era probablemente luterano, pero luterano de Amberes. También en Hamburgo, algunos de los comerciantes holandeses inmigrantes eran luteranos, como los De Meyer y los Matthiesen. En Colonia los dos empresarios inmigrantes más grandes, Nicolás de Groóte y Georg Kessler, no eran calvinistas sino católicos; pero venían de Amberes. Aun en la calvinista Holanda, uno de los más grandes inmigran-

20 Acerca de los inmigrantes a Suiza, véase J. C. Morikofer, *Geschichte der evangelischen Flüchtlinge in der Schweiz* (Leipzig, 1876), pp. 30-42; A. E. Sayous, "Calvinisme et capitalisme á Genève", en *Annales d'histoire économique et sociale*, 1953; Walter Bodner, *Der Einfluss der Refugianteneinwanderung von 1500-1700 auf die schweizerische Wirtschaft* (Zurich, 1946); y las historias de Basilea de T. Geering (1886), R. Wackernagel (1907-16) y Paul Burckhardt (1942).

21 Véase Eberhard Gothein, *Wirtschaftsgeschichte der Schwarzwaldes* (Estrasburgo, 1892), I, 67 y sigs.; Richard Frei, *Die Bedeutung der niederländischen Einwanderer für die wirtschaftliche Entwicklung der Stadt Hanau* (Hanau, 1927); Paul Koch, *Der Einfluss des Calvinismus*.

22 Acerca de la oposición de la Iglesia de Escocia frente al progreso, véase W. L. Mathieson, *Politics and Religion: a Study in Scottish History* (Glasgow, 1902), II, 202-3; H. G. Graham, *The Social Life of Scotland in the Eighteenth Century* (1906), pp. 159-62. Sobre la introducción de tejedores flamencos por la villa de Edinburgo, véase *Burgh Records of Edinburgh 1573-89* (Edinburgo, 1882), p. 530.

tes flamencos, Johan van der Veken, empresario de Rotterdam, era católico, pero católico de Amberes. Del mismo modo, los fundadores de las nuevas industrias extractivas no eran forzosamente calvinistas, pero sí eran generalmente de Lieja. El padre de De Geer era católico cuando emigró de Lieja. La industria del hierro vizcaína fue organizada por aquel príncipe de los industriales de Lieja, Jean Curtius. El más grande pionero de la industria extractiva de la Renania, Jean Mariotte, era católico, pero católico de Lieja. Está claro que a todos estos hombres los unía su origen flamenco o de Lieja, más que sus creencias religiosas.<sup>23</sup>

Establecido este hecho, pronto se presentan otras líneas de investigación. En vez de mirar principalmente a la religión de los empresarios, podemos mirar a sus lugares de origen. Y al hacerlo así, al dejar de mirar únicamente a los calvinistas que hay entre ellos, pronto vemos que no están limitados a Flandes. Si analizamos la clase empresarial de las nuevas ciudades "capitalistas" del siglo XVII, vemos que la clase, en su conjunto, se compone predominantemente de inmigrantes y que esos inmigrantes provienen fundamentalmente de cuatro zonas. Primero están los flamencos, por cuyo calvinismo Weber defendió, en última instancia, su tesis.<sup>24</sup> Segundo, los judíos de Lisboa y Sevilla, a quienes Sombart opuso como rivales de los calvinistas de Weber.<sup>25</sup> Tercero, los alemanes del sur, principalmen-

23 Acerca de Francfort, véase Dietz, *Frankfurter Handelsgeschichte*; acerca de Colonia, H. Thimme, "Der Handel Kölns am Ende des 16ten Jahrhundert und die internationale Zusammensetzung der Kölner Kaufmannschaft", en *Westdeutsche Zeitschrift für Geschichte und Kunst*, XXXI (1912); acerca de Van der Veken, E. Wiersum, "Johan van der Veken, koopman en banker te Rotterdam, 1583-1616", en *Verslagen der Maatschappi, der Nederl. Letterskunde*. 1912. Respecto de Curtius, véase J. Lejeune, *La Formation du capitalisme moderne dans la Principauté de Liège au 16e siècle* (París, 1939); acerca de la familia Mariotte, J. Yemaux, *La Métallurgie liégeoise et son expansion au 17e siècle* (Lieja, 1939).

24 Weber después declaró que cuando había dicho "que el calvinismo señala la yuxtaposición de la piedad intensa y el capitalismo, dondequiera que se encuentre", se refería sólo al "calvinismo de la diáspora", *Archiv für Sozialwissenschaft u. Sozialpolitik*, XXV, 245 n. 5. Pero, en el hecho, fuera de una oración citada, entre paréntesis, de Gothein, en su obra original Weber nunca se refirió al calvinismo de la diáspora y sus argumentos están tomados, casi exclusivamente, de escritores puritanos ingleses.

25 O más bien, deberíamos decir, los emigrantes peninsulares, que eran en su mayoría judíos; porque así como los flamencos que emigraron no eran todos calvinistas, los emigrados de Lisboa y Sevilla no eran todos judíos. La

te de Augsburgo. En cuarto lugar, están los italianos, principalmente de Como, Locarno, Milán y Lucca. De un lugar a otro las proporciones varían. En Hamburgo y el Báltico, donde los ha estudiado sistemáticamente Kellenbenz, los flamencos predominan, seguidos de los judíos. La geografía y el antiguo vínculo español explican fácilmente esta situación. En Francia encontramos mayor número de alemanes meridionales, llegados por intermedio de las sucursales de las grandes firmas familiares de Augsburgo, en el siglo XVI. Tales fueron Barthélémy d'Henvarth, quien vino por Lyon, y el católico Eberhard Jahach, famoso por su magnífica galería de cuadros, llegado por Colonia.<sup>26</sup> En Suiza preveleían los italianos: Turretini, Duni, Balbani, Arnolfini, Burlamacchi, Caladrini, Minutoli, Diodati, Appiani, Pellizari, éstos y no los discípulos locales de Calvino fueron los primeros creadores de la prosperidad suiza, y continuaron creándola sin gran ayuda de los nativos fanáticos, hasta que los reemplazó o los reforzó una nueva inmigración: la de los hugonotes franceses.

Amberes, Lieja, Lisboa, Augsburgo, Milán, Lucca... basta recitar estos nombres para ver lo que ocurrió. Son nombres grandes en la historia económica europea. En la víspera de la Reforma fueron los herederos del capitalismo medieval, los iniciadores, llenos de promesa, del capitalismo moderno. Porque el capitalismo en gran escala, antes de la revolución industrial, dependía del comercio a larga distancia y de dos grandes industrias, la del paño y la de minerales. En la Edad Media, gracias al comercio de larga distancia de Italia, creció la industria textil en ese país y en su depósito septentrional: Flandes. A partir de la acumulación financiera que así se creó, los capitalistas tanto de Italia como de Flandes pudieron movilizar la industria extractiva de Europa, más costosa todavía, pero, en último término, más rentable aun que la otra. Ya en 1500 todas las técnicas del capitalismo industrial se concentraban en unas pocas ciudades extendidas a lo largo de la antigua ruta serrana de Flandes a Italia. En un extremo quedaba Amberes, heredera de Brujas y de Gante, cabeza de la antigua industria textil flamen-

familia Ximenes, sobre la cual ha escrito Kellenbenz, *Unternehmekräfte*, pp. 146, 185, 253, no eran marranos; eran católicos firmes, que no tenían ningún motivo religioso para emigrar.

26 Acerca de los alemanes meridionales en Lyon, véase K. Ver Hees, "Die oberdeutsche Kaufleute in Lyon im letzten Viertel des 16ten Jahrhunderts", *Vierteljahrsschrift für Sozial- und Wirtschafts*, 1934. Hubo también una colonia en Marsella; véase A. E. Sayous, "Le Commerce de Melchior Manlich et Cie d'Augsburg á Marseilles", en *Revue historique*, CLXXVI (1935), 389-411.

ca y financista de la industria extractiva de Lieja; al otro extremo estaban las ciudades italianas: Venecia y Genova, ciudades comerciales y financieras; Milán y Florencia, ciudades industriales. A éstas se habían agregado últimamente dos nuevos centros. Ausburgo, cuya industria textil alzó la inmensa superestructura de la familia Fugger y otras, y les permitió rivalizar, incluso, con Amberes, al concentrar en sus manos la industria extractiva de Europa central y Lisboa, capital de un nuevo imperio comercial mundial, con posibilidades de comercio de larga distancia jamás antes soñadas. Estos eran en 1500 los centros del capitalismo europeo. En una forma o en otra, entre 1550 y 1620 casi todos estos centros sufrieron convulsiones y las técnicas secretas del capitalismo pasaron a otras ciudades para su aplicación en otras tierras.

Esta no es, por cierto, la visión alemana. Marx, Weber, Sombart, todos creían que en el siglo XVI se había inventado una nueva forma de capitalismo. La producción medieval, en su opinión, no era sino "producción chica". No fue sino con la Reforma, en opinión de ellos, que se hizo posible la producción industrial en gran escala. La Reforma, el capitalismo industrial y el auge económico de las potencias protestantes fueron sincrónicos. Después fue fácil descubrir vínculos causales. Hoy, sin embargo, pocos estudiosos creen en este repentino surgimiento del capitalismo industrial en el siglo XVI. Sabemos demasiado acerca del capitalismo medieval italiano y flamenco.<sup>27</sup>

27 Es interesante observar el origen estrechamente alemán de la teoría de Weber. Sus antecesores fueron también alemanes. Fue W. Endemann, en su gran obra *Studien in der romanisch-kanonistischen Wirtschafts- u. Rechtslehre* (Berlín, 1874-83), quien escribió que hizo falta la revuelta protestante para librar el capitalismo europeo del puño represivo de la Iglesia Católica, y fue L. Goldschmidt, en su *Universalgeschichte des Handelsrechts* (Stuttgart, 1891), p. 139, quien diseminó la engañosa declaración que, en la Edad Media, *homo mercator vix aut numquam potest placere Deo*. La declaración de Endemann fue criticada, en su época, por Sir W. Ashley, *Introduction to Economic History*, II (1890), 377 y sigs.; pero sigue vigente, como se ve por la explicación extrema del caso en Benjamín N. Nelson, *The Idea of Usury* (Princeton, 1949). La fatal difusión de la declaración de Goldschmidt, una vez que Pirenne la recogió, se ve en J. Lestocquoy, *Les Villes de Flandre et d'Italie* (París, 1952), pp. 195-6. El punto de partida inmediato de Weber, la única comprobación concreta que aparece en su obra, fue un estudio estadístico de la educación católica y protestante en Badén, por Martín Offenbacher. Kurt Samuelson, *Ekonomi och Religion* (Estocolmo, 1957), pp. 146-57, ha puesto en duda esas estadísticas. A. Saporì, *Le Marchand italien du moyen age* (París, 1944) señala placenteramente la aplicación exclusivamente alemana de la teoría de Weber.

Las empresas de Benedetto Zaccaria en Génova, De Roger de Boinebroke en Gante, de los grandes comerciantes de paños y banqueros de Florencia, eran tan "racionales" en sus métodos, tan "burocráticas" en su estructura, como cualquier capitalismo moderno;<sup>28</sup> y si bien los fundadores de estas empresas medievales fueron a veces bribones, "capitalistas-aventureros judíos" y no "ascetas mundanos", pues así también (ahora lo sabemos) fueron los De Geers y De Wittes calvinistas del siglo XVI. La idea de que el capitalismo industrial en gran escala fue un imposible ideológico, antes de la Reforma, quedó destruida por el simple hecho de que existió. Hasta que se inventó la máquina de vapor, su alcance fue tal vez limitado, pero dentro de ese alcance llegó probablemente a su cumbre más alta en la época de los Fugger. Después hubo convulsiones que obligaron a los grandes capitalistas a emigrar, con sus talentos y sus obreros, a otros centros. Pero no hay motivo alguno para suponer que esas convulsiones, fueran las que fuesen, crearon un nuevo tipo de hombre o permitieron un nuevo tipo de capitalismo, imposible antes. De hecho, las técnicas del capitalismo que se aplicaron en los países protestantes no eran nuevas. El siglo que va de 1520 a 1620 es singularmente estéril en cuanto a procedimientos nuevos. Las técnicas que los flamencos trajeron a Holanda, Suecia, Dinamarca, o los italianos a Suiza y Lyon, eran las antiguas técnicas del capitalismo medieval, perfeccionadas en el umbral de la Reforma y aplicadas en lugares distintos. Eso es todo.

Pero ¿es eso de veras todo? Al decirlo así tal vez hemos despejado el ambiente, pero no hemos resuelto el problema. Para Marx, Weber, Sombart, que tenían a la Europa medieval por no capitalista, el problema estaba en descubrir por qué se creó el capitalismo en el siglo XVI. Para nosotros, que estimamos que la Europa católica, por lo menos hasta la Reforma, era perfectamente capaz de crear una economía capitalista, la pregunta es ¿por qué, en el siglo XVI, tantos de los agentes esenciales de una economía semejante, no sólo empresarios sino también obreros, abandonaron los antiguos centros en tierras católicas y emigraron a centros nuevos, predominantemente en tierras protestantes? Y se trata siempre, en gran medida, de un problema de religión. Podemos señalar muchos motivos no religiosos: la presión de las restricciones de los gremios en los centros antiguos; la facilidad con que empresarios y obreros (al contrario de terratenientes o

28 Acerca de Zaccaria, véase R. S. López, *Genova marinara del duggento: Benedetto Zaccaria, ammiraglio a mercante* (Mesina, 1933); sobre Boinebroke, G. Espina, "Jehan Boinebroke, bourgeois et drapier doualsien", en *Vierteljahrschrift für Sozial- u. Wirtschaftsgeschichte*, 1904.

campesinos) pueden migrar; las nuevas oportunidades que se estaban presentando en el norte. Pero estos motivos, que pueden explicar casos particulares, no pueden explicar el movimiento general. Porque, al fin y al cabo, estos hombres, en su mayoría, aunque les resultara fácil emigrar, no lo hicieron voluntariamente. Fueron expulsados. Y fueron expulsados por su religión. Los italianos que cruzaron los Alpes, huyendo de Milán o Como, eran en gran parte comerciantes en paños y obreros textiles temerosos de la persecución por sus ideas religiosas. Los italianos de Lucca que fundaron en Suiza la industria de la seda eran comerciantes en seda que sintieron la presión de la Inquisición romana, no sobre sus telares sino sobre sus opiniones "herejes".<sup>29</sup> Los flamencos que salieron de Holanda hacia el norte eran o bien obreros de la industria rural de paños que huían del Tribunal de Sangre, de Alba, o habitantes de Amberes a quienes Alejandro Farnesio dio a elegir entre el catolicismo o el exilio.<sup>30</sup> A todos estos hombres, que en el pasado habían trabajado, o cuyos antepasados habían trabajado, apaciblemente en la Flandes y la Italia católicas, ahora les resultaba imposible acomodarse más al catolicismo; los motivos económicos tal vez señalaron el camino, pero la religión los empujó. La pregunta que nos cabe hacer es: ¿que había ocurrido para que se creara este nuevo abismo entre el catolicismo del siglo XVI y los empresarios y obreros del siglo XVII, un abismo desconocido del todo para la Iglesia medieval y para los empresarios y obreros medievales?

Frente a esta interrogante, conviene preguntar cuál era la actitud religiosa de los que participaban activamente de la vida económica en 1500. Podemos definirla básicamente, a falta de término mejor, como "erasmismo". Ojalá pudiera encontrar una palabra mejor, que fuera claramente aplicable a Italia además de Europa septentrional (porque las características eran generales), pero no puedo. Quiero dejar en claro, por tanto, que al hablar de erasmismo no me refiero concretamente a las doctrinas de Erasmo, sino a aquellas opiniones generales a las que los primeros reformistas, particular-

29 Acerca de la emigración de Lucca, véase A. Pascal, "Da Lucca a Ginevra", en *Rivista Storica Italiana*, 1932-5.

30 El examen de los lugares de origen de los emigrantes de Flandes a Francfort, Hamburgo, etc., indica que los inmigrantes pobres eran principalmente obreros de las ciudades valonas mineras y manufactureras de vestuario, en tanto que los inmigrantes ricos venían predominantemente de Amberes. La migración en masa de los obreros del paño, de Hondschoote a Leiden, es el tema del estudio de E. Coomaert, *Un Centre industriel d'autrefois: la draperie-sayetterie d'Hondschoote* (París, 1930).

mente Erasmo, dieron forma definida. Estos erasmistas eran cristianos y católicos, pero rechazaban o hacían caso omiso de buena parte del nuevo aparato externo del catolicismo oficial; un aparato que, como absorbía energía, consumía tiempo e inmovilizaba bienes, sin tener una relación forzosa con la religión, desagradaba por igual a los hombres educados, a los piadosos y a los activos. De modo que en lugar de la "religión mecánica" y del monasticismo que había llegado a representarla, los erasmistas pregonaban el "cristianismo primitivo", la devoción privada, el estudio de la Biblia; y creían fervientemente en la santificación de la vida seglar. Contra las exageradas pretensiones del clero, en el sentido de que el estado sacerdotal o monástico era, de por sí, más santo que el estado laico, el laicado exaltaba el estado conyugal, no como una mera concesión a la bajeza de la naturaleza humana sino como un estado religioso no menos santo que el celibato clerical; y exaltaban la vocación laica, si la santificaba la fe interior en su ejercicio diario, como no menos santa que la vocación sacerdotal. Esta fe en el valor religioso positivo de una vocación de laicado fue lo que abrazó Weber como la esencia de la "ética protestante", la condición necesaria del capitalismo industrial. Consecuente con su visión de una idea nueva y revolucionaria en el siglo XVI, Weber la atribuyó, en su forma verbal a Lutero y, en su verdadera importancia, a Calvino. Pero en el hecho, aunque Weber sin duda tenía razón al ver en la idea de la "vocación" un ingrediente indispensable en la creación del capitalismo, indudablemente se equivocó al suponer que esta idea fuera puramente protestante. Se sabe que su razonamiento filológico está errado. Y, en verdad, la idea era cosa común antes del protestantismo. Se presenta constantemente en las obras de Erasmo, quien sin cesar alaba la verdadera piedad interior del laico activo en su vocación, por encima de la complacencia de los monjes indolentes, quienes se atribuyen mayor santidad por el hábito que visten o por las "devociones mecánicas" que practican.

En todo esto no hay, por cierto, nada que sea expresamente hereje. Llevado al extremo, el erasmismo podía subvertir el orden clerical establecido. Puesto en práctica, habría disminuido el número de clérigos, reducido su influencia sobre los laicos, recortado sus medios de propaganda, bloqueado las fuentes de su riqueza. Pero como lo provocaban sólo la cantidad indecente de clérigos, el poder y la riqueza indecentes que ostentaban, no era probable que, en tiempos normales, se llevase al extremo. Tampoco era una doctrina, o más bien dicho, una actitud mental, exclusiva de las clases mercantiles. Era una actitud que atraía a los laicos educados en general. Erasmo tenía amigos y patronos entre los príncipes y sus funcionarios, incluso entre el clero, además de las clases mercantiles. En un sentido, sin embargo, era una actitud particular de la *bourgeoisie*. En tiempos de

crisis, los príncipes erasmistas (como Carlos V) recordarían su "razón de Estado": podrían (como El) llevarse a la tumba su erasmismo privado, pero vacilarían antes de atacar los intereses creados de la Iglesia, tan entreteljidos con los del trono, y también del orden social. Los oficiales y abogados erasmistas, como clases, seguirían a su príncipe. El clero erasmista, como clase, se iría con la Iglesia. Entre las clases educadas, las clases urbanas, mercantiles, no los grandes recaudadores de impuestos ni los contratistas, económicamente ligados a la Corona o a la Iglesia, sino los empresarios verdaderamente independientes y autosuficientes, quedaban en libertad para seguir su filosofía hasta su conclusión lógica, de verse obligados a hacerlo.

En los decenios de la Reforma se vieron obligados a hacerlo. En esos años, los abusos de la Iglesia empujaron a sus críticos hasta el extremo y los erasmistas, donde quiera que estuvieran, se vieron obligados a rendirse a la discreción o reconocerse herejes. Si optaban por este último recurso, se hacían calvinistas. Porque Calvino, mucho más de lo que generalmente se reconoce, fue el heredero de Erasmo; heredero en una época más intolerante, eso sí -el heredero que tiene que luchar por su herencia- y cuyo carácter cambia debido a la lucha; pero siempre, en lo esencial, heredero. Si seguimos su carrera o leemos sus obras, recordamos constantemente a Erasmo. Calvino se crió con las enseñanzas de Erasmo. Publicó su gran obra en la última ciudad de Erasmo. Algunos de sus escritos son casi plagios de Erasmo. Como Erasmo, y al contrario de Lutero, Calvino creía en una iglesia visible reformada; no había que destruir la jerarquía sino purificarla, hacerla más eficiente, más dinámica. Y en todas partes, la *bourgeoisie* erasmista, si no renunciaba del todo a sus opiniones erasmistas, se volvía al calvinismo como única manera de defenderlas. La aristocracia mercantil de Venecia, conservando intacta su constitución republicana, pudo conservar su carácter antiguo, ni papista ni protestante. Pero sus colegas de Milán, Como y Lucca, no. Así que los más independientes entre ellos pasaron paulatinamente al calvinismo, o al menos, al cruzar los Alpes a Suiza, aceptaron (con las reservas privadas que tuvieran) el liderazgo público de los calvinistas, la única Internacional que podía brindar protección y coherencia a un grupo de minoría urbana cuya propia fuerza se hallaba no en los números sino en su calidad moral e intelectual.

Y se produjo el cambio. No fue que el calvinismo creara un tipo nuevo de hombre, que a su vez creó el capitalismo; fue, en cambio, que la antigua *élite* económica de Europa se vio empujada a la herejía, porque la actitud mental que le había pertenecido durante generaciones, y que había sido tolerada durante generaciones, de pronto, en algunos lugares, fue declarada hereje e intolerable. Si la Iglesia Romana y el Estado español no hu-

hieran resuelto súbitamente perseguir las opiniones de Erasmo y de Vives, de Ochino y Vermigli, Castello y Sozzini, las aristocracias mercantiles de Amberes, Milán, Lucca, hasta Sevilla<sup>31</sup> a no dudarlo habrían continuado conservando su ortodoxia, como lo hizo la de Venecia, luciéndola, como antes, con una ligera diferencia. Pero en el hecho no ocurrió así. Los abusos de Roma empujaron a las aristocracias mercantiles a una postura que la aterrorizada Corte de Roma vio como clara herejía. La justificación por la fe, esta ortodoxia paulina que consagraba la "religión interior", la religión del laico sin sacerdotes, ¿no era ésta la misma doctrina que Lutero estaba usando para proclamar una revuelta en toda Europa, una revuelta contra Roma?

Podemos entender por qué Roma fue presa del pánico. Pero dejar la cuestión así, como si la reacción a una crisis transitoria hubiera creado un cambio importante en la economía europea durante tres siglos, sería de una superficialidad imperdonable. ¿Por qué, debemos preguntar, los príncipes laicos apoyaron el pánico sacerdotal?, y ¿por qué los empresarios calvinistas fugitivos abandonaron tan fácil y tan definitivamente los centros económicos de Europa? Porque, al cabo, la duración del pánico fue relativamente breve. Ciertos príncipes católicos (como lo demuestra el caso de De Witte) estaban dispuestos a hacer concesiones a los herejes económicamente valiosos, y pasada una generación, la mayoría de los empresarios calvinistas había perdido su pureza doctrinal. Si De Witte estaba dispuesto a servir a Wallenstein y a hacer bautizar a su hijo en la religión católica, si los mercaderes de Hamburgo estaban dispuestos a trabajar para el rey de España, no hay motivos para suponer que en una época más tolerante se hubieran negado absolutamente a volver a su antigua fe. Además, no siempre se hallaban cómodos en países calvinistas. El calvinismo tal vez comenzó como erasmismo armado para la guerra; en su primera generación quizás atrajo a la *élite* de Europa; pero de pronto, a medida que su base se ensanchaba, su carácter cambió y sus normas se relajaron. Ya en 1600 el calvinismo era la religión, no ya de los laicos ilustrados sino también de los nobles ambiciosos y pequeños señores campesinos; a menudo lo dominaba un clero fanático, poco mejor que los inquisidores monacales contra los cuales primero se elevó como protesta. Para escapar de tal compañía, los calvinistas intelectuales originales de-

31 Sevilla, la única gran ciudad mercantil de España, fue también el último centro del "erasmismo" español. Este quedó aplastado en 1558-9, con la gran purga del monasterio jeronimita de San Isidoro y la huida de dieciocho de sus monjes al extranjero, principalmente a Ginebra.

rivaron hacia el arminianismo en Holanda, al puritanismo laico sin confesión definida, en Inglaterra. Además, por el lado católico había surgido una nueva orden que procuraba reconquistar a la *élite* del laicado: la de los jesuitas, en quienes, en su primera generación, las antiguas órdenes monásticas, los dominicos y franciscanos, últimos bastiones contra la Reforma, habían acertado a ver a los peligrosos continuadores de aquel mensaje aborrecido, atenuadores del aparato clerical, halagadores de la fe laica, es decir, erasmistas.

Plantear este asunto significa alejarse mucho del campo de la mera doctrina. Significa hacer a la sociología preguntas amplias, sin respuesta hasta aquí. Preguntar no por qué las ideas de un Erasmo o de un Ochino alarmaban a la Corte de Roma en la época de la revuelta de Lutero, sino cuál fue la estructura del Estado contrarreformista que aplastó esa revuelta. Porque siempre volvemos a lo mismo: los empresarios calvinistas y aun judíos del norte de Europa, no fueron un brote nativo nuevo, fueron un brote antiguo trasplantado. Weber, que vio en el "espíritu del capitalismo" un elemento nuevo, invirtió el problema. La novedad no estaba en los empresarios como tales, sino en las circunstancias que los obligaron a emigrar. Y los hicieron emigrar no sólo los sacerdotes, por motivos doctrinarios, aunque ellos proporcionaron el pretexto y el organismo de expulsión, sino (puesto que la religión de Estado es una formulación de la ideología social) las sociedades que se habían endurecido en contra de ellos. En el siglo XVI Italia y Flandes, durante siglos hogar del capitalismo comercial e industrial, cambiaron de tal modo su carácter social que ya no pudieron tolerar a los hombres que en el pasado habían hecho de ellas el corazón de Europa. La expulsión de los calvinistas de la zona de dominio o patrocinio español (porque ya en 1550 tanto Flandes como Italia habían quedado bajo el control de España) es un hecho social comparable con la expulsión de España, por el mismo tiempo, de aquellos otros elementos imposibles de asimilar socialmente: los moros y los judíos.

En otras palabras, debemos buscar la explicación de nuestro problema no tanto en el protestantismo y los empresarios expulsados, cuanto en el catolicismo y las sociedades que los expulsaron. Fue un cambio que se produjo predominantemente en países de la clientela española. Por ejemplo, no ocurrió en Francia, al menos hasta que Luis XIV expulsó a los hugonotes, con consecuencias tanto para la sociedad que los expulsó como para el resto de Europa notablemente parecidas a las de las expulsiones del siglo XVI. Por otra parte, el fenómeno no estuvo limitado al imperio español, pues encontramos una retirada semejante, cuando no la expulsión lisa y llana, en otros países católicos. Por ejemplo, hubo un éxodo

paulatino del principado-obispado de Lieja.<sup>32</sup> Tampoco dependía exclusivamente de la religión. Lo dicho se comprueba en Italia, donde los empresarios católicos que habían conseguido mantenerse dentro de los límites ortodoxos estimaban que las condiciones de su prosperidad eran incompatibles, no con las doctrinas sino con las formas sociales de la Contrarreforma. El gran ejemplo, por supuesto, es Venecia. La sociedad mercantil católica de Venecia luchó con asombrosa solidaridad contra diversos intentos sucesivos de implantar las formas sociales de la Contrarreforma. La resistencia de la república, a comienzos del siglo XVII, contra la presión combinada del Papa y de España, es una lucha no entre dos religiones sino entre dos formas sociales. Cuando la república terminó por ceder, alrededor de 1630, se instaló la Contrarreforma, y la vida comercial disminuyó. La misma antítesis se observa, en menor escala, en la república de Lucca. Cósimo I de Toscana se abstuvo de conquistar Lucca porque, habiendo presenciado la huida de tantos de los comerciantes en seda bajo la presión papal, no deseaba espantar a los demás. No se trataba de que fueran herejes o que él los hubiera empujado de buena gana a la herejía. Los Médicis, duques de Toscana, eran famosos por su estímulo a los mercaderes, ya fueran nativos, extranjeros, o incluso herejes. Lo que Cósimo temía era que si la república se incorporaba al principado de Toscana, los comerciantes huirían *come fecero i Pisani*. Por eso, aunque habría podido capturar fácilmente la ciudad, no lo hizo, porque, según dijo, nunca podría capturar a los hombres que hacían la riqueza de la ciudad.<sup>33</sup>

"La república" ... "el principado" ... Ya al definir el problema he insinuado la solución. En el resto de este ensayo sólo puedo sugerirla, porque el tema evidentemente amerita un tratamiento más extenso del que yo puedo darle en el espacio de que dispongo. Pero trataré de bosquejar el proceso como yo pienso que ocurrió. Si al hacerlo sólo logro revelar los vacíos que tiene nuestro conocimiento, tal vez eso anime a alguien a llenar esos vacíos.

El capitalismo de la Edad Media fue esencialmente el logro de estados-ciudades de gobierno autónomo: las ciudades flamencas y hanseáticas en el norte, las italianas en el Mediterráneo, las renanas y alemanas meridionales al medio. En estas repúblicas, los comerciantes que las gobernaban eran católicos ortodoxos, incluso fervorosos; mal que mal, el Papa era el defen-

32 Véase E. J. Yemaux, *La Métallurgie liégeoise*, pp. 99-105.

33 Véase E. Callegari, *Storia politica d'Italia, preponderanze straniere* (Milán, 1895), p. 253.

sor de las ciudades italianas contra el Emperador, y los capitalistas florentinos, como lo serían más tarde los Fugger de Ausburgo, eran los agentes económicos del Papado. Pero eran católicos a su manera. Su piedad, su caridad, era positiva, constructiva, incluso pródiga, pero no oponía obstáculos directos ni indirectos contra su propia empresa mercantil. Solían alimentar a los monjes con sus utilidades superfluas, pero no inmovilizaban riquezas mercantiles en el monasticismo. Era frecuente que entregaran a la Iglesia una proporción de sus hijos, pero dentro de límites razonables; se cercioraban de que la empresa principal de la república no se viera impedida por una estampida hacia la Iglesia.<sup>34</sup> Solían contribuir a la edificación de iglesias, y grandiosas iglesias eran, pero no con extravagancia: hay una diferencia entre el duomo de Florencia y las estupendas catedrales de más al norte. Y esta preocupación por la Iglesia iba a la par con la preocupación por el Estado. El Estado, al fin y al cabo, era instrumento de ellos; no querían que desarrollara demasiados órganos propios ni que los dominara a ellos. Tampoco deseaban que ni la Iglesia ni el Estado se hicieran demasiado costosos, ni que impusieran, mediante la tributación directa o indirecta, una carga insoportable sobre el comercio y la manufactura, alimento de la ciudad. Porque las ciudades-repúblicas, al menos aquellas que eran centros del comercio internacional, no eran sociedades sólidas; eran colonias internacionales de mercaderes y las mantenía con vida la corriente incesante de mercaderes "extranjeros" que acudían a ellas atraídos por sus condiciones favorables. En tal calidad, eran extremadamente sensibles al costo. Hasta una leve alza tributaria, un leve descenso en el margen de utilidad, podía desencadenar una fuga de capitales a otros centros más convenientes: de Siena a Florencia, de Ulm a Augsburgo. Era este un hecho que los obispos, en las ciudades episcopales como Lieja, tenían que reconocer. Era un hecho que condicionaba el panorama religioso de las propias aristocracias ciudadanas. En el siglo XV, cuando la Iglesia, en su oposición a la reforma conciliar, se propuso aumentar su fuerza multiplicando el clero regular y sus dispositivos propagandísticos y fiscales, no fue por nada que el movimiento que habría de culminar en el erasmismo -la formulación positiva de oposición a todas estas iniciativas- encontrara sus partidarios naturales en la *bourgeoisie* ilustrada de las viejas ciudades libres. Ellos recono-

34 Parece que, en general, las ciudades mercantiles impidieron la acumulación de grandes propiedades en mano muerta, por parte de la Iglesia. Véase, por ejemplo, O. M. Cipolla, "Comment s'est perdue la propriété ecclésiastique dans l'Italie du Nord entre la XIe et le XVIe siècle?", en *Annales: économies, sociétés, civilisation*, 1947, pp. 317-27.

cieron desde el principio el proceso que para algunos habría de poner fin a la prosperidad.

Por cierto que siempre quedaba una alternativa. Una clase mercantil podía ganar utilidades, al menos en el cono plazo, si se rendía a los tiempos. En el siglo XV a las ciudades se las estaban tragando los príncipes y éstos, para sostener su nuevo poderío, procuraban el apoyo de la aristocracia rural y de la Iglesia, y crearon en torno de su trono una nueva clase de "funcionarios", pagados costosamente con impuestos públicos indirectos o imposiciones comerciales. Algunas de las viejas familias mercantiles ganaron con el cambio. Se convirtieron en financistas de la corte o monopolizadores, y como la zona de libre comercio en la que se movían era ahora más grande que antes, a veces ganaron fortunas espectaculares. Pero salvo cuando una ciudad entera obtenía condiciones excepcionales de monopolio en los nuevos imperios, como fue el caso de Genova en el imperio español, las ganancias particulares de los capitalistas estatales se veían contrapesadas con las pérdidas entre los capitalistas privados, quienes, como ya no controlaban el Estado, carecían de poder para corregirlo. Ellos, naturalmente, pagaron las consecuencias. Si un gran comerciante se salvaba convirtiéndose en proveedor de la corte o financista del príncipe, otros educaban a sus hijos para "funcionarios" de la nueva Corte o de la Iglesia en expansión, acrecentando así la carga que aplastaba a los de su clase e invertían su capital más fuertemente en tierras. Aquellos que no procedieron así y sintieron la carga acrecentada de los que sí lo hicieron, se retiraron hacia doctrinas críticas, erasmistas, y buscaron otras oportunidades mercantiles en tierras más libres, menos gravadas con impuestos.

Porque ya al comienzo del siglo XVI había nuevas dificultades que presionaban en casa, nuevas oportunidades que llamaban desde afuera. En algunas ciudades de Flandes, Suiza y Alemania, los gremios de artesanos habían reforzado su poder, y para proteger su propia ocupación, impedían el cambio técnico. Aun sin presión religiosa, los empresarios de esas ciudades comenzaron a buscar nuevas bases y los obreros sin privilegios los siguieron de buena gana. Vemos el mismo cambio, sin relación alguna con la religión, en Inglaterra, donde capital y trabajo se trasladaron de las antiguas ciudades de la costa oriental a las "ciudades nuevas" más al interior. Y los grandes empresarios buscaban aun más lejos. Los Fugger, una vez construida su organización minera en la economía madura del sur, ya estaban aplicándola en la riqueza mineral, hasta entonces sin explotar, de Escandinavia. Aun sin la Reforma, había motivos puramente económicos para un cambio.

Entonces, en los años de 1520, se produjo la gran revuelta: la revuelta de Lutero. No tuvo lugar dentro de la antigua economía madura de Europa, sino en las zonas "subdesarrolladas", "coloniales" del norte y centro de

Europa, largo tiempo gravadas con tributos, frustradas y explotadas (a juicio de ellas), para sostener la alta civilización del Mediterráneo y del Rin. Como todas las grandes revueltas sociales, empleó ideas que se habían elaborado en las sociedades más adelantadas contra las cuales se rebelaba. Los revolucionarios del norte adoptaron la crítica erasmista de las repúblicas mercantiles. Pero, claro está, la adoptaron con una gran diferencia. Aunque los erasmistas pudiesen simpatizar con una parte del programa luterano, no podían acompañarlo totalmente: hubiera sido traicionar su civilización. Plantados entre los nuevos principados "burocráticos", con sus organismos hipertróficos, objeto de su crítica, y las doctrinas revolucionarias, anárquicas, de Lutero, que sobrepasaban de muy lejos su crítica, los erasmistas sufrieron una terrible crisis de conciencia. Pero como estaban en minoría, como las ciudades-repúblicas ya no constituían una fuerza independiente en política, tuvieron finalmente que optar. O bien tenían que rendirse, dejarse absorber por el mundo que criticaban, en el mejor de los casos ser tolerados dentro de ese mundo, o bien debían a su vez avanzar a la revolución. Por fortuna, en el momento de la crisis, no tuvieron que someterse a la revolución anárquica de Lutero. En sus antiguos hogares, en las sociedades urbanas de los Países Bajos, del Rin, de Suiza, del norte de Italia, el mensaje erasmista se transformaba, se reforzaba, se agudizaba, se tornaba capaz de ser independiente y de resistir. Entre los príncipes católicos del Mediterráneo y Borgoña, que pugnaban por conservar una antigua supremacía, y los príncipes luteranos de Alemania, que se colocaban a la cabeza de la revuelta nacional, surgió aquella fuerza sutil y dinámica de las ciudades libres sobrevivientes en Europa: la Internacional Calvinista.

Esta gran lucha no nos interesa aquí. Lo que nos interesa es el cambio estructural que sufrieron los países católicos en el transcurso de esa lucha. Porque en último término la revuelta fue detenida. Si bien casi todo el norte de Europa se perdió y dejó de ser colonia económica del Mediterráneo, el catolicismo sobrevivió en sus antiguos lares. El sueño de los reformistas, de llevar la revolución hasta la propia Roma, no se cumplió nunca y Roma reconquistó hasta las ciudades calvinistas erasmistas del norte de Italia y de Flandes. Pero el triunfo tuvo un fuerte costo social. Así como el Papado había triunfado sobre el movimiento conciliar en Europa, multiplicando sus abusos, su costoso aparato de poder y propaganda, y volviéndose, en aras de la supremacía espiritual, cada vez más una monarquía secular, así, en el siglo siguiente, triunfó sobre la Reforma llevando más adelante el mismo proceso y aliándose más íntimamente aun con el Estado principesco, secular. La Contrarreforma, que animó la reconquista, puede verse como un gran renacimiento espiritual: un nuevo movimiento de misticismo, evangelismo, caridad. Pero en lo sociológico representó un in-

menso reforzamiento de la estructura "burocrática" de la sociedad. Los reformadores habían atacado la riqueza clerical, la mano muerta clerical y las infladas órdenes regulares que se habían mantenido y habían enriquecido a la Iglesia mediante "devociones mecánicas". Al principio, en los años de 1530, la Iglesia reconoció la justicia del ataque. Pensó en la reconciliación, el apaciguamiento; pero luego el humor cambió. El papado de la Contrarreforma, abandonando toda la idea de reconciliación, se volcó a la agresión en todos los frentes amenazados. La riqueza clerical, declaró, debía no disminuir sino aumentar; debía haber no menos órdenes regulares, menos propaganda aparatosa, menos edificios suntuosos, menos devociones complicadas, sino más. Además, puesto que la Iglesia, para defenderse, necesitaba el poderío de los príncipes, la burocracia principesca, a su vez, era sostenida por la burocracia eclesiástica. El papismo, como a menudo se les recordaba a los reyes protestantes titubeantes, era la única garantía segura de la monarquía. Y, en cierto sentido, así era. ¿Acaso Carlos I hubiera perdido el trono con tanta facilidad si su frágil corte se hubiera apoyado en una Iglesia burocrática y acaudalada, con gran número de cargos y tentadores privilegios para los laicos y, en lugar de puritanos sermoneadores, hubiese contado con una hueste de frailes que evangelizaran al pueblo y predicaran la obediencia?

En sus comienzos, por cierto, fue posible soportar el peso del aparato acrecentado. El nuevo misticismo, el ímpetu espiritual de la Contrarreforma temprana, logró reflotar el viejo casco que los reformistas procuraron en vano alivianar. Los primeros jesuitas consiguieron incorporarle algo del antiguo espíritu erasmista. Cultivaron a los laicos, modernizaron la filosofía de la Iglesia, procuraron tranquilizar a los comerciantes y demás laicos acerca de la utilidad de su vocación.<sup>35</sup> Pero el entusiasmo que despierta un esfuerzo heroico no puede sobrevivir a la generación que sostuvo el esfuerzo;

35 La modernidad económica de los jesuitas está subrayada en H. M. Robertson, *The Rise of Economic Individualism* (Cambridge, 1935). Robertson tiende a destacar sólo la enseñanza y práctica jesuítas en materia de moral comercial. Con esto no sólo se vio envuelto en controversias religiosas irrelevantes, sino también limitó, innecesariamente, su argumento, que, estoy seguro, es acertado. (Mucho antes de que lo atacara, como calumnia, un jesuita irlandés, lo había presentado, como reivindicación, un jesuita inglés. Véase *Usury Explained, or Conscience Quieted in the Case of Putting out Money at Interest*, por Philopenes (John Dormer, alias Hudleston, s.j.), Londres, 1695-6.) De hecho, el argumento en favor del calvinismo, según lo presenta Weber, es que el mensaje central positivo del calvinismo, la santidad del trabajo secular, no la enseñanza meramente periférica de temas como la usu-

y ya en el siglo XVII el espíritu de la Contrarreforma estaba fatigado; lo que quedaba eran el peso y el costo de la nueva maquinaria. Y si la antigua burocracia principesca había tendido a estrujar la vida mercantil de la sociedad urbana, ¿cuánto más probable era que sucediera lo mismo cuando las burocracias principescas aumentaron al doble con el agregado, el agregado inextricable de las burocracias clericales, no menos costosas, no menos despreciativas de la vida económica que no estuviese sujeta a sus necesidades?

Tampoco era únicamente cuestión de costo, de los impuestos que el nuevo Estado imponía a la clase capitalista privada. El nuevo Estado impuso una nueva sociedad y las nuevas formas sociales fueron gradualmente fortalecidas por la inversión en ellas. Toda sociedad donde no prenda la revolución tiende a invertir en ella misma. Una sociedad capitalista invierte en capitalismo. Una sociedad burocrática invierte en burocracia. La conciencia pública de la sociedad -el orden en que valoriza y aprecia las distintas profesiones- y las oportunidades de inversión del capital tienden a orientarse en la misma dirección. En el Randes o en la Italia medieval la actividad mercantil encabezó las estructuras oligárquicas de poder en las ciudades y mereció los más altos niveles de respeto público. Si un mercader hacía fortuna, ¿de qué manera prefería emplearla? Cualquiera póliza de seguro espiritual o mundana que decidiese tomar, sea en la forma de regalo a la Iglesia o a los pobres, sea en la forma de la adquisición de tierras o de rentas, no menguaba el futuro de su vida comercial. De todas maneras, una gran parte de su fortuna iría en favor de instituciones comerciales urbanas. El mercader podía mantener el grueso de su fortuna en el comercio y si quería demostrar ortodoxia poniendo a uno de su familia en la Iglesia, en él estaba elegir a quien mantendría su fortuna en el campo de los negocios. La riqueza y el poder de la sociedad, entonces, irían directamente al comercio y a la industria y la Iglesia sería la consagración de una comunidad comercial. Pero en Flandes o Italia, en el siglo XVII, la situación sería distinta. Aunque un hombre amasara una gran fortuna en el comercio o la industria, cuando se tratara de invertirla para el futuro de su familia, él miraría

ra o la ética comercial, condujo indirectamente al capitalismo. Pero el mismo mensaje central se puede hallar también entre los jesuitas. No he encontrado un ejemplar de la obra, pero el título de un libro escrito por un jesuita español, *Los bienes de honesto trabajo y daños de la ociosidad*, por Pedro de Guzmán (Jerez, 1614), parece bastante claro. La modernidad económica de los primeros jesuitas es sólo parte de su modernidad general, su determinación de rescatar de la herejía a la *élite* del laicado.

a la sociedad que lo rodeaba y sacaría la conclusión correcta. Esa sociedad, observaría él, ya no era una sociedad mercantil urbana: era una sociedad cortesana, burocrática, y sus valores y oportunidades eran muy diferentes. Por su salvación espiritual y por su familia, siempre tomaría una póliza de seguro. Siempre daría su diezmo a la Iglesia, compraría tierras o *rentes* para su viuda. Pero para aquellos de sus hijos en quienes descansaban las esperanzas materiales de la familia, usaría su capital acumulado para comprarles cargos en la administración de la Iglesia o del Estado. Bajo el manto del príncipe, los funcionarios nunca morirían de hambre; los comerciantes tal vez sí. Así la riqueza y el poder de la sociedad se canalizarían a la administración y la Iglesia sería la consagración, no ya de una sociedad mercantil sino de una sociedad funcionaria.

De este modo el Estado contrarreformista paulatinamente creó, aun en las antiguas ciudades mercantiles que conquistó, una nueva clase de sociedad; una sociedad, además, que luego redobló sus fuerzas con su propia inercia social. En Venecia, porque no la absorbió un Estado principesco ni se convirtió en tal Estado, en Amsterdam, porque continuó la sociedad republicana que se había suprimido en Amberes, el carácter antiguo se conservó. El comerciante de Amsterdam invertía su fortuna y colocaba a sus hijos para continuar sus negocios, en parte porque era honorable, en parte porque era rentable (al contrario del príncipe, se podía contar con que el estado-ciudad no iba a aprobar leyes o políticas ruinosas para el comercio), en parte porque había menos alternativas. En Milán y Amberes ocurrió lo contrario. Allí el capitalismo independiente se marchitó. Las únicas grandes utilidades comerciales eran las del capitalismo estatal. Pero como hasta el capitalismo estatal generalmente comienza con el capitalismo privado, a menudo se ve que los grandes capitalistas estatales hicieron su primera fortuna en el extranjero. Y hasta los capitalistas estatales, si colocan a su familia e invierten su fortuna dentro del Estado, tienden a invertir sus utilidades en cargos y tierras, no en el comercio. Los plutócratas genoveses, que fueron tolerados como enclave urbano autónomo para que fueran los financistas estatales del imperio español e invirtieron sus utilidades en cargos, títulos y tierras dentro de ese imperio, son típicos de esta historia. También lo es Hans de Witte, inmigrante en Bohemia, que llegó a ser financista del emperador e invirtió en cargos, títulos y tierras en Bohemia. En cuanto a los capitalistas nativos, absorbidos por conquistas dentro de los Estados contrarreformistas, por fuerza se volvieron a la misma dirección. Si tomamos cualquiera ciudad grande de la Contrarreforma en 1630, y la comparamos con su propia condición en 1530, el patrón de cambio es parecido. Por fuera la diferencia tal vez no sea tan evidente. La cantidad de hombres ricos quizás no haya disminuido perceptiblemente. Puede que haya igual número de casas elegantes, de carruajes,

los mismos (incluso más) indicios de gasto privado. Todavía queda una *haute bourgeoisie* próspera, conspicua. Pero si miramos detrás de esta fachada, vemos que la fuente de riqueza no es la misma. En 1530 el gasto había corrido principalmente por cuenta de una *élite* de comerciantes y fabricantes. En 1630, corresponde principalmente a una *élite* de "funcionarios".<sup>36</sup>

El Estado contrarreformista se generalizó en Europa, más que todo, por el poderío de España. Es uno de los grandes accidentes de la historia, tal vez una de sus desdichas, que haya sido la monarquía de Castilla, aquella sociedad "feudal" arcaica que se elevó accidentalmente a la hegemonía mundial gracias a la plata de América, la que se haya alzado, en el siglo XVI, como paladín de la Iglesia Católica, y por ende haya traspasado una parte de su propio carácter tanto a la Iglesia como al Estado, donde quiera prevaleció su patrocinio combinado. La religión católica, como lo había demostrado la historia medieval, era perfectamente compatible con la expansión capitalista. El crecimiento de los Estados principescos en las sociedades capitalistas avanzadas indudablemente marcaba, por sí solo, una regresión económica, estuvieran esos Estados patrocinados por España o no. Roma, con su inflada burocracia clerical, hubiera sido una ciudad no mercantil en todo tiempo. Pero el patrocinio español, por su propio carácter y por las necesidades del Estado, impuso el patrón de manera todavía más extrema. Más aun, fatalmente tuvo éxito. La riqueza y el apoyo militar de España permitían que funcionaran los Estados principescos protegidos por ella; que parecieran económicamente viables aunque no lo fueran; y esta ilusión duró el tiempo suficiente para que el nuevo sistema se hiciera permanente. En 1610 el patrocinio de España era el recurso natural de toda corte que ya no se sentía segura. Incluso una corte protestante, como la de Jacobo I, se contó entre sus pensionadas. En cambio, toda la sociedad mercantil, aunque fuera católica, como Venecia, veía en España una enemiga. Ya en 1640 el patrocinio español de poco le servía a nadie; pero para entonces las sociedades de la Europa de la Contrarreforma estaban fijas, fijas en la decadencia económica.<sup>37</sup>

36 Esto lo demuestra, en cuanto a Bélgica, Pirenne; en cuanto a Como, B. Caizzi: *Il Comasco sotto il dominio spagnolo* (Como, 1953). Cf. E. Verga *Storia della vita milanese (1911)*, pp. 212-8.

38 Esta antítesis general entre dos sistemas opuestos; el sistema "burocrático" de los príncipes, que puede estimular el capitalismo estatal, pero suprime la libre empresa, y el sistema mercantil de las ciudades libres, que no es incompatible con un tipo de monarquía más flexible, se puede ilustrar también en la historia china. En China, la sociedad burocrática, reforzada por

A veces una tendencia general queda ilustrada por sus excepciones. Yo he insinuado un patrón general de cambio en los Estados contrarreformistas. Primero, hay una reanimación no sólo del dogma católico sino también de toda la estructura de la Iglesia; una onda de misticismo vigoriza la maquinaria vieja y decadente, atacada por los reformistas. Se fundan nuevas órdenes religiosas. Las formas de caridad nuevas, las devociones nuevas, los métodos de propaganda nuevos traen nuevos recursos a la Iglesia y aumentan sus posesiones en mano muerta. Esta vigorización de la Iglesia es también vigorización del Estado que la acepta y que, por definición, es un Estado principesco; porque las repúblicas urbanas se oponen a tamañas deducciones de la vida económica. Pero cuando ha pasado una generación y este espíritu se ha evaporado, se siente y a la vez se resiente la carga de este gran aumento. La sociedad recién establecida, sintiéndose vulnerable y amenazada, se pone intolerante y se vuelve contra los elementos incómodos, desasimilados, que tiene en su seno. Se expulsa a los tercios sobrevivientes del antiguo partido reformista y el Estado se instala a disfrutar de su seguridad, la que celebra con una proliferación de cargos en el aparato eclesiástico-coestatal felizmente reunidos. Esa es la regla general que propongo. Es fácil comprobarla en Italia, España, Rendes, Bavaria, Austria. La excepción aparente es Francia. Pero, cuando miramos bajo la superficie, pronto vemos que la excepción es más aparente que real. Por razones obvias, la Contrarreforma tardó en llegar a Francia; pero cuando llegó las consecuencias fueron las mismas. Sólo el calendario es diferente.

En su calidad de gran potencia opuesta a España, Francia se encontró opuesta a la Contrarreforma, la cual, en su primer siglo, estuvo abiertamente asociada al poderío español. En consecuencia, la represión social de la Contrarreforma pasó en Francia mucho tiempo inadvertida. Enrique IV pudo aventajar a muchos otros príncipes católicos en cuanto a testimonios de papismo (porque tenía un pasado que enterrar), pero no adoptó en su tiempo

las primeras dinastías, se relajó en el siglo IX con la secularización masiva de los bienes monásticos. Después, bajo la dinastía Sung, hubo un gran florecimiento de la ciencia y la tecnología. "Dondequiera que uno persiga cualquier trozo concreto de historia científica o tecnológica en la literatura china", dice el Dr. Joseph Needham, en su obra *Science and Civilisation in China*, I (Cambridge, 1934), 134, "siempre es en la dinastía Sung donde se encuentra el punto local". Pero con la dinastía Ming se restauró la antigua estructura burocrática, y los grandes inventos chinos, incluso los tres que, según Francis Bacon, "han cambiado toda la faz y estado de cosas en todo el mundo", esto es, la imprenta, la pólvora y la brújula, se continuaron, no en China sino en Europa. La fuerza de este paralelo me asaltó a partir de los estudios del difunto Étienne Balasz.

el aparato de la Contrarreforma. La Francia de Richelieu tenía hugonotes y jansenistas; recibía a los fugitivos de las inquisiciones española y romana; y se beneficiaba con las extensas ventas de tierras de la Iglesia que se realizaron durante las Guerras de Religión. Pero tan feliz estado de cosas no duró mucho. Aun en tiempos de Richelieu, el partido pro-español de los *dévots*, derrotado en política, iba ganando terreno en la sociedad. Fue entonces cuando el nuevo misticismo católico entró a raudales desde la Flandes española y condujo a la fundación de nuevos órdenes religiosos; fue en ese momento cuando la estructura de la Iglesia francesa por fin se reformó. En los primeros años de Luis XIV se revelaron cabalmente las dos tendencias opuestas. Colbert, heredero de la política económica de Richelieu, predicaba una doctrina mercantilista de trabajo consagrado, limitación de las tierras de la Iglesia, reducción de cargos venales en el Estado, disminución de monjes y monjas. Pero la monarquía que Luis XIV se propuso establecer no era de esa índole y él prefirió basarla en el modelo español, consagrado por la Iglesia de la Contrarreforma. Así, con la muerte de Colbert, los cargos se multiplicaron como nunca antes, aumentó el clero regular y, a medida en que se hicieron notar la carga y la represión, se aplicó el antiguo remedio. En 1685 fueron expulsados los hugonotes. Una nueva dispersión, comparable a la dispersión de los flamencos y de los italianos septentrionales, fertilizó la economía de la Europa protestante. Y así como los Habsburgo, en la Guerra de Treinta Años, tuvieron que buscar sus capitalistas estatales entre los capitalistas privados a quienes habían expulsado anteriormente de sus dominios por herejes, así también los Borbones en el siglo XVIII tuvieron que financiar sus guerras recurriendo a los financistas suizos que, en el hecho, no eran tales sino hugonotes franceses a quienes los reyes Borbones anteriores habían expulsado de Francia.<sup>38</sup>

38 Véase Luthy, *La Banque protestante en France*, I. Es interesante, en general, observar los criterios de éxito urbano que adopta el propagandista de la Contrarreforma, Giovanni Botero. En su trabajo sobre la grandeza de las ciudades, toma como causa de la riqueza la residencia de príncipes y nobles, la presencia de oficinas del gobierno y tribunales de justicia, y, muy entre paréntesis, de la industria estatal; pero a las ciudades donde se reunieron los capitalistas libres y formaron oligarquías mercantiles se les presta escasa atención. Tomando a Ginebra y Frankenburg como tipos, dice que son asilos de rebeldes y herejes, "indignas de que las conmemoremos como ciudades". Y sin embargo estas y otras ciudades semejantes fueron las verdaderas herederas de las comunas medievales, con sus colonias mercantiles cosmopolitas, compuestas, en primera instancia, de refugiados "extranjeros" (*Cause della Grandezza delle Città*, 1588, II, i).

Tal fue el efecto que tuvo en la sociedad la unión fatal entre la Iglesia de la Contrarreforma y el Estado principesco. ¿Qué efectos tuvo sobre la Iglesia? En la Edad Media, la Iglesia, antaño órgano de una sociedad rural feudal, se adaptó al crecimiento del capitalismo comercial e industrial. Esto había significado ciertos ajustes difíciles, porque ni los empleadores comerciantes ni los obreros industriales, es decir, principalmente los tejedores y los mineros, habían estado contentos con las doctrinas preparadas para una sociedad de terratenientes y campesinos. A los empresarios no les agradaron las "obras" externas, rechazaron la prohibición de la usura. Pero la Iglesia salió a su encuentro y todo se arregló. Los obreros industriales, reunidos por sus condiciones de trabajo, escucharon a los predicadores radicales que instaban a la fe mística, la vida en comunidad y al "cristianismo primitivo". La Iglesia se alarmó y a veces los declaró herejes. Expulsó de su comunión a los seguidores de Arnolfo de Brescia, a los Pobres de Lyon, a los waldenses, a los lollards, a los taboritas. Pero a otros les salió al encuentro. Los beghards en Brujas, los umiliati en Milán, los Hermanos de la Vida Común, en el norte siguieron dentro de la grey de una ortodoxia ampliada.<sup>39</sup> Así, la Iglesia medieval, por su relativa flexibilidad, por su tolerancia y aceptación, por limitadas que fuesen, de las tendencias nuevas, siguió como Iglesia universal, no sólo en lo geográfico, como la Iglesia de toda la Europa occidental, sino también en lo social, como la Iglesia de todas las clases. Pero después de la Reforma todo esto cambió. En sus años de pánico, la Iglesia hinchada, rígida, de los inquisidores y frailes vio en el erasmismo de los empresarios una forma del luteranismo alemán: *Erasmus posuit ova, Lutherus eduxit pullos*; y vio en el "cristianismo primitivo" de los tejedores y mineros una forma de anabaptismo alemán. Y los expulsó a ambos fuera de la grey. En los años de 1550 los papas de la Contrarreforma expulsaron a los erasmistas italianos allende los Alpes y clausuraron la Orden de los Umiliati (muy cambiada respecto de su antigua pobreza) en Roma. A fines del siglo XVI y en el siglo XVII, la Iglesia Católica no sólo fue en política la Iglesia del sistema principesco y, en sociedad, la Iglesia del sistema "feudal" oficial; estuvo también exclusivamente atada a estos sistemas. Su antigua flexibilidad había desaparecido, tanto en lo intelectual y en lo espiritual como en lo político. Si bien las iglesias protestantes (o algunas de ellas) contenían en su interior una amplia gama de ideas y actitudes -el calvinismo liberal para sus comerciantes y empresarios, el anabaptismo y el menonismo para sus obreros industriales- la Iglesia Católica no

39 Acerca de los Umiliati, véase L. Zanoni, *Gli Umiliati* (Milán, 1944).

tenía nada semejante. Sin herejía, sin diversidad, era la Iglesia de una clase de Estado y de una clase de sociedad solamente. No fue sin razón que los teóricos de los Estados contrarreformistas, como Botero, insistían en la unidad esencial de la Iglesia y el Estado. La Iglesia Católica era la Iglesia de su Estado. Del mismo modo, no fue por nada que Paolo Serpi, el teórico de la única república mercantil auténtica que procuró permanecer dentro de la Iglesia Católica, insistía constante y majaderamente en la separación de la Iglesia y el Estado. La Iglesia Católica ya no era la Iglesia de su Estado; si había de sobrevivir en Venecia sin destruir la sociedad veneciana, tenía que mantenerse rigurosamente separada. Tampoco fue por nada que la obra más famosa de Paolo Serpi, el más grande de los historiadores católicos, fraile servita de impecable ortodoxia doctrinal, permaneciera sin publicar en ningún país católico hasta el siglo XVIII.<sup>40</sup>

40 Lo mismo que he dicho acerca de la empresa económica, que fue el Estado contrarreformista el que la desalojó de la sociedad, no la doctrina calvinista que la creó ni la doctrina católica que la sofocó en las personas, se puede decir también de otro fenómeno íntimamente relacionado con la empresa económica: el progreso científico. Tanto Weber como sus seguidores sostuvieron que la doctrina calvinista condujo, como no lo hacía la doctrina católica ni la no calvinista, al estudio empírico de la naturaleza; y esta teoría se ha convertido en ortodoxia en los Estados Unidos y en otros lugares (cf. las obras influyentes de Robert K. Merton, "Puritanism, Pietism and Science", en *Sociological Review*, XXVIII, 1936 y "Science, Technology and Society in seventeenth-century England", *Osiris*, IV (1938), y R. F. Jones, *Ancients and Moderns* (St. Louis, 1936); R. Hooykaas, "Science and Reformation", en *Cahiers d'histoire moderne*, III, 1956-7, pp. 109-39). Pero me parece a mí que a estas conclusiones sólo se puede llegar, ya sea concentrando todo el estudio en las ideas calvinistas y en los científicos holandeses o hugonotes, mientras se pasa por alto el desarrollo contemporáneo de ideas similares en otras Iglesias (por ejemplo, entre los platonistas católicos y los jesuítas) y su aplicación con no menos éxito por científicos católicos, luteranos y anglicanos, como Galileo, Kepler y Harvey, o bien "salvando los fenómenos" con ayuda de complejas explicaciones, comparables a los epiciclos tolemaicos, tales como la insinuación de que Bacon era "en realidad" puritano (Hooykaas) o que pudo haber tomado sus ideas de "su muy puritana madre" (Christopher Hill, "Protestantism and the Rise of Capitalism", en *Essays... in Honour of R. H. Tawney*, Cambridge, 1961, p. 31). Si estos hechos pertinentes se incluyen con equidad en el estudio, me parece que el vínculo causal exclusivo entre calvinismo y ciencia forzosamente se disuelve. Lo que queda es el hecho irreducible de que si bien Pico y Ficino murieron en olor de santidad católica, y la obra de Copérnico se dedicó al Papa, quien la aceptó, los jesuitas estimaron necesario limitar sus estudios científicos, y Bruno, Campanella y Galileo fueron todos condenados al sur de los Alpes. En otras palabras, unas ideas perfec-

el fracaso económico e intelectual de los Estados contrarreformistas era evidente y los estadistas y pensadores de esos estados comenzaron a sacar las consecuencias. Estuvieron de acuerdo en que la sociedad debía relajarse. Su estructura "feudal" debía alivianarse. La Iglesia debía tomar parte en este alivianamiento y, a la vez, abstenerse de consagrar la actual inercia. Y así los reformistas españoles del siglo XVIII predicaron una reforma católica que en nada se distinguía del antiguo erasmismo tan ferozmente extinguido en la España de Carlos V y Felipe II. En Francia e Italia los nuevos jansenistas predicaron un mensaje muy parecido. Sus recomendaciones no fueron enteramente desoídas. Es difícil obtener estadísticas, pero parece que tanto en Francia como en España el peso de la Iglesia, medido por el número de sacerdotes regulares, que había aumentado constantemente en el siglo XVII, volvió a disminuir en el siglo XVIII. Pero no disminuyó con la rapidez suficiente. De modo que los reformistas clamaron por la actuación política. El clamor fue escuchado. Primero intervinieron los príncipes reformistas. En toda la Europa católica se expulsó a los jesuitas. El febronianismo fue el nuevo erasmismo de Estado. José II, como Enrique IV, desafió al Papa y disolvió los monasterios. Luego vino la revolución, seguida de la reacción: una reacción en la que, por un tiempo, la esperanza de reforma parecía perdida para siempre.

Pero no estaba perdida. Una generación más tarde se reanudaba el ataque. Cuando se reanudó, su carácter había cambiado. Al sur de los Alpes, el ataque era abiertamente anticlerical. Pero en Francia, el hogar de Calvino, que en un tiempo tuvo un fuerte partido protestante, la batalla se volvió a dar en la forma conocida. En el reinado de Luis Felipe, y más aun en el reinado de Napoleón III, la economía de Francia se revolucionó gracias a los empresarios protestantes. Pero otra vez no fue porque fueran calvinistas, animados por tanto del "espíritu capitalista", que lograron cumplir el *Wirtschaftswunder* del Segundo Imperio y la Tercera República. No eran los protestantes franceses auténticos los verdaderos creyentes que, desde 1685, habían conservado la fe calvinista en las "iglesias del desierto", en Languedoc.

tamente aceptables en las sociedades católicas antes de la Contrarreforma y en seguida entre los particulares católicos (Galileo protestó que "ningún santo hubiera mostrado mayor respeto por la Iglesia ni mayor celo"), fueron repudiadas por la sociedad contrarreformista. Porque no fue la teología del Papa sino la razón de Estado contrarreformista y la presión de las órdenes religiosas las que forzaron la condena de Galileo, así como habían forzado la condena de Erasmo, a quien el Papa Pablo III hubiera nombrado cardenal (cf. mi artículo "Galileo et l'Eglise romaine: un procès toujours plaidé". en *Annales: économies, sociétés, civilisations*, 1960, pp. 1229-34).

Si miramos de cerca a los grandes empresarios protestantes de Francia en el siglo XIX vemos que, una vez más, casi todos son inmigrantes. O bien son calvinistas de Suiza, descendientes de aquellos antiguos refugiados, italianos de los años de 1550 o franceses de 1685, o bien luteranos de Alsacia; de la Alsacia que en su calidad de feudo imperial había quedado fuera del alcance del Edicto de Nantes y por tanto también de su Revocación. En ambos casos el patrón es el mismo. En los siglos XVI y XVII los países subdesarrollados que se habían rebelado contra Roma ofrecieron oportunidades a los empresarios de los antiguos centros industriales: Flandes, Italia y el sur de Alemania; en el siglo XIX los países católicos subdesarrollados ofrecieron oportunidades a los herederos de esos empresarios para que regresaran. En el primer período el endurecimiento del Estado contrarreformista hizo salir a esos hombres; en el siglo XIX, el relajamiento de ese Estado les facilitó el regreso.

Porque en el siglo XIX el Estado contrarreformista por fin se disolvió. Las ideas de la Ilustración, la necesidad de progresar, el doloroso contraste con las sociedades protestantes, todo ello contribuyó al proceso. Pero a la larga otra fuerza fue, quizás, igualmente fuerte. En el siglo XVII la Iglesia Católica Romana había sufrido una contracción espiritual e intelectual generalizada. Después del esfuerzo de la Contrarreforma vino un largo período de estrecho fanatismo. El humanismo de los primeros jesuitas había sido un chispazo; ya en 1620 estaban establecidos como meros sofistas del Estado contrarreformista. Aun en el siglo XVIII no se negaba la unión de la Iglesia y el Estado; los príncipes febronianos procuraron reformarlos, pero no desunirlos. Pero en el siglo XIX se hizo por fin un esfuerzo por separar a la Iglesia Católica del Estado principesco católico. Como es natural, el esfuerzo se realizó en Francia, la monarquía católica que fue la última en aceptar la unión fatal y la primera en desligarse de ella. Naturalmente, la resistencia más fuerte se opuso en Roma, al Estado-Iglesia *par excellence*, empujado a nuevas actitudes de rigidez en la pugna por el poder temporal. Pero al final triunfó. El hecho de que los países de la Contrarreforma logran por fin alcanzar económicamente a los de la Reforma, sin una nueva rebelión contra Roma, se debió en parte a la nueva flexibilidad que el catolicismo adquirió en el siglo XIX, a su doloroso rompimiento con el *anden régime*. El Mercado Común Europeo, aquella creación de los demócratacristianos de Italia, Alemania y Francia, debe algo a Hugo de Lamennais. □

## ESTUDIO

# ANÁLISIS COMPARADO DE LAS ECONOMÍAS ASIÁTICAS\*

William E. James\*\*  
Seiji Naya\*\*\*  
Gerald M. Meier\*\*\*\*

El temprano abandono del modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones y en el acceso discriminado al mercado de las divisas -en una época en que abandonar ese esquema constituía herejía- significó para Hong Kong, Corea, Singapur y Taiwan un acelerado proceso de crecimiento y prosperidad que no tiene muchos precedentes en cuanto a magnitud, intensidad y duración. Si bien, con resultados también atendibles, la experiencia de estas economías ha sido emulada por algunas otras naciones de la región, en los

\* Este trabajo corresponde al capítulo 1 del libro *Asian Development: Economic Success and Policy Lessons* (Wisconsin: University of Wisconsin Press, 1987). La traducción y publicación han sido debidamente autorizadas.

\*\* William E. James es Ph.D. en Economía de la Universidad de Hawaii. Profesor Asociado de Economía en dicho centro, se ha especializado en el estudio del desarrollo económico asiático. Es autor de varias publicaciones referidas al análisis del desarrollo de Asia.

\*\*\* Seiji Naya es Ph.D. en Economía de la Universidad de Wisconsin. Profesor de Economía en la Universidad de Hawaii, experto en problemas internacionales de economía asiática. Es autor de numerosos libros y artículos sobre el particular.

\*\*\*\* Gerald M. Meier es Ph.D. en Economía de la Universidad de Harvard. Autor de numerosas obras de economía internacional y desarrollo económico. Es el Editor General del *Economic Development Series*, publicado por la Oxford University Press.

países de Asia del sur los antiguos esquemas han continuado operando en el estancamiento y la pobreza.

El siguiente trabajo analiza, sobre la base de padrones uniformes, la desigual dinámica y conducción del desarrollo económico y social asiático. Tales desigualdades son, básicamente, de política económica y explican el éxito de algunas economías y el fracaso de otras.

El esfuerzo por identificar las claves y las políticas a las cuales los países más dinámicos del Asia deben su rápida prosperidad confiere al presente estudio un interés y una relevancia que trascienden las fronteras de ese continente. Esa experiencia, en efecto, no debiera ser desaprovechada por el mundo en vías de desarrollo.

**A**ntes de la década del 60, la actividad económica mundial estuvo concentrada en y alrededor del Atlántico Norte. Europa y Estados Unidos fueron los centros principales del comercio y el crecimiento industrial. Pero veinticinco años de crecimiento económico espectacular en la región asiática y en la del Pacífico trasladaron el centro de la economía mundial desde el Atlántico al Pacífico. El dinámico comportamiento económico de Japón en la década del 60 y de los países del este y sudeste asiático en la del 70, dio una nueva fisonomía a la economía mundial. Desde 1960, las tasas reales de crecimiento económico en los países asiáticos menos desarrollados (LDCs)\* se hallan entre las más altas del mundo (Cuadro N° 1).

El rápido crecimiento económico de tales países en Asia y en el Pacífico es uno de los sucesos más significativos de los últimos veinticinco años, llevando, incluso, a predecir el advenimiento de una "Era del Pacífico". Cuatro países, en especial Hong Kong, la República de Corea (en lo sucesivo Corea), Singapur y Taiwan, han tenido tanto éxito en términos de crecimiento económico y desarrollo social, que ahora son usados como modelos de desarrollo. Se han escrito numerosos artículos y libros acerca de "los cuatro tigrecitos", "la pandilla de los cuatro" o "los países en vías de industrialización", (NICs)\*\* como también se les conoce, y sobre los beneficios obtenidos con sus políticas de apertura y de mercado. Los cuatro principales miembros de la Asociación de Países del Sudeste Asiático (ASEAN-4)\*\*\* -Indonesia, Malasia, Filipinas y Tailandia- siguieron el

\* N. del T. : Estas siglas corresponden a la expresión *less-developed countries*.

\*\* N. del T.: Estas siglas corresponden a la expresión *newly industrializing countries*.

\*\*\* N. del T. : Estas siglas corresponden a la expresión *Association of Southeast Asian Nations*.

**Cuadro N° 1****Mundial: Tasa Anual de Crecimiento  
Real del PGB<sup>a</sup>  
(porcentajes)**

	1960-70	1970-80	1980-86
Mundial	4.9	3.5	2.5
Países industrializados	4.8	3.0	2.4
Estados Unidos	3.8	2.8	2.2
Japón	11.5	5.4	4.2
Países en desarrollo	5.5	5.3	2.3
África	4.9	3.8	0.6
Asia	4.5	5.1	6.1
Medio Oriente <sup>b</sup>	7.9	6.1	1.3
Latinoamérica <sup>c</sup>	5.7	5.9	1.2

a Regiones definidas por el PMI.

b 1980-85

c No incluye países occidentales con población inferior a un millón de personas.

*Fuentes:* Banco Asiático de Desarrollo, BAD, Informe Anual 1986.

Fondo Monetario Internacional, Estadísticas Financieras Internacionales, Anuario 1986, junio 1987.

República de China, Consejo de Planificación y Desarrollo Económico, Libro de Datos Estadísticos de Taiwan, 1985.

Banco Mundial, Informe de Desarrollo Mundial, ediciones 1984 y 1986.

ejemplo de sus vecinos en vías de industrialización en materia de apertura y crecimiento acelerado a mediados de la década del 70; mientras que los países del sur de Asia y la República Popular China (en lo sucesivo China) reformaron sus políticas en este sentido sólo recientemente.

En general, los últimos quince años han sido difíciles para los países en desarrollo, los cuales han debido enfrentar una economía mundial que cambia vertiginosamente. El Cuadro N° 1 muestra que el crecimiento del volumen de producción mundial disminuyó en la década del 70 y aún más en la del 80. Dos crisis del petróleo y prolongadas recesiones llevaron a los países importadores de petróleo a problemas de balanza de pagos, y el debilita-

tamiento del mercado del petróleo en la década del 80 provocó dificultades, incluso en países ricos en este recurso. Las altas tasas de interés, a comienzos de la década del 80, aumentaron los niveles de endeudamiento y contribuyeron a que los países en desarrollo tuvieran problemas con el pago de sus deudas. Los bancos comerciales, a su vez, reaccionaron, reduciendo drásticamente el flujo de recursos externos privados a estos países. Al mismo tiempo, problemas en las naciones industrializadas se tradujeron en tendencias decrecientes en los créditos oficiales. Así, a pesar de la caída de las tasas de interés a mediados de la década del 80, los países en desarrollo vieron reducida su disponibilidad de recursos externos. El comercio mundial (especialmente las exportaciones de los países en desarrollo) mostró grandes fluctuaciones y, en general, se estancó en la década del 80, decreciendo en términos nominales desde 1981 hasta 1984 (Cuadro N° 2).

La mayoría de los países en desarrollo, incluyendo los de Asia, han sido afectados negativamente por estos cambios en la economía mundial. Las espectaculares tasas de crecimiento de los NICs en las décadas del 60 y 70, con un promedio del 8 al 10%, disminuyó significativamente en la primera mitad de la década del 80 (Cuadro N° 3). Los países pertenecientes a la ASEAN-4 también evidenciaron un crecimiento más lento, pero los países del sur de Asia, generalmente, mejoraron su comportamiento económico. Con todo, los países asiáticos en desarrollo como grupo presentaron un crecimiento más acelerado que otras regiones. Representa la única región en desarrollo con un crecimiento anual de alrededor de 5%.

La clave del éxito de estos países ha sido la adopción e implementación de políticas internas que promueven el uso eficiente de recursos y estimulan la iniciativa del sector privado. El deterioro de las variables externas en los años 80 hace que las políticas apropiadas sean aun más importantes si los países asiáticos en desarrollo desean sortear sus problemas exitosamente en el largo plazo. No será fácil, pero el historial que tienen nos hace muy optimistas respecto de su futuro.

Este trabajo entrega una visión general de las estrategias de desarrollo y del rendimiento registrado por los diversos países asiáticos. El proceso de desarrollo en la región podría comprenderse mejor si examinamos las restricciones en el desarrollo y las políticas adecuadas que pueden adoptarse para neutralizar esas restricciones. Al hacerlo así, colocaremos el desarrollo asiático en un contexto más amplio, entendiéndolo como un buen campo de experimentación para la teoría del desarrollo. También sacaremos algunas conclusiones generales para los países en desarrollo, especialmente en lo referente a la necesidad de un conjunto de políticas gubernamentales apropiadas y al reconocimiento de la interrelación entre la actividad comercial y los cambios estructurales.

Cuadro N° 2  
Crecimientos de Exportaciones de Productos<sup>a</sup>  
(porcentajes)

	1960-70	1970-80	1980-86 <sup>d</sup>	1981	1982	1983	1984	1985	1986 <sup>d</sup>
NICs	19.9	29.2	9.6	13.3	-1.0	8.9	20.1	1.7	16.2
Hong Kong	13.8	22.9	10.3	10.5	-3.8	4.6	29.0	6.6	17.4
República de Corea	38.1	35.6	12.1	21.4	2.8	11.9	19.6	3.5	14.6
Singapur	3.2	28.7	2.5	8.2	-0.9	5.0	10.2	-5.2	-1.3
Taiwan	24.6	29.6	12.4	13.9	-1.9	13.6	21.2	1.0	29.5
ASEAN-4	4.3	25.2	-1.8	-0.8	-1.0	0.6	9.8	-10.4	-7.7
Indonesia	2.8	34.8	-6.3	1.6	0.1	-5.1	3.5	-15.1	-20.4
Malasia	3.6	22.6	1.2	-9.1	2.2	17.2	16.9	-6.3	-10.2
Filipinas	5.3	18.6	-3.0	-1.5	-12.1	-1.6	7.9	-12.7	3.8
Tailandia	5.6	24.8	5.2	8.1	-1.2	-8.3	16.4	-3.9	23.5
Asia Meridional	-0.5	14.2	1.3	0.7	2.7	3.1	2.9	-9.1	8.5
Bangladesh	ND	14.3 <sup>b</sup>	-1.7	4.4	-2.8	-5.9	28.6	7.3	-31.7
Birmania	-7.0	15.9	-7.3	1.1	-17.4	-4.1	0.3	-20.1	-1.0
India	4.3	15.5	0.7	-3.4	12.8	-2.2	3.2	-15.3	11.8
Nepal	1.4 <sup>c</sup>	6.7	8.8	75.0	-37.1	6.8	36.2	25.8	-9.3
Pakistán	0.1	20.8	4.4	10.1	-16.9	28.4	-16.8	7.1	23.5
Sri Lanka	-1.2	12.0	2.3	2.4	-5.2	3.1	38.0	-9.1	-8.9
Mundial	9.3	20.7	-1.0 <sup>e</sup>	-1.7	-7.2	-3.0	5.9	1.2	ND
Estados Unidos	7.7	17.7	-0.3	5.9	-9.2	-5.5	8.7	-2.2	2.0
Japón	16.9	21.0	8.4	16.1	-8.7	6.2	15.5	4.4	19.0
Países en desarrollo	6.4	25.4	-4.3e	-2.2	-11.6	-7.0	3.7	-4.6	ND

ND = No disponible, a Tasa conjunta de crecimiento anual en precios actuales, b 1972-80, c 1963-70, d Cálculo para 1986, e 1980-85.

Fuentes: Banco Asiático de Desarrollo, BAD, Informe Anual, 1986

Fondo Monetario Internacional, Estadísticas Financieras Internacionales, Anuario 1986 y mayo, 1987.

República de China, Consejo de Planificación y Desarrollo Económico, Libro de Estadísticas de Taiwan, 1985.

**Cuadro N° 3**  
**Crecimiento del PGB Real y**  
**PGB Per Cápita**  
**(tasas compuestas)**

	PGB Real				PGB Real Per Cápita 1960-85
	1960-70	1970-80	1980-85	1986 <sup>a</sup>	
NICs					
Hong Kong	10.1	9.8	4.2	8.7	6.3
República de Corea	9.5	8.2	7.5	11.4	6.4
Singapur	9.2	9.3	6.0	1.9	6.7
Taiwan	9.6	9.7	6.1	9.9	6.4
ASEAN-4					
Indonesia	3.8	8.0	3.6	2.0	3.0
Malasia	ND	7.9	5.1	0.5	4.2 <sup>b</sup>
Filipinas <sup>c</sup>	5.2	6.3	-0.9	0.1	1.6
Tailandia	7.9	6.9	5.3	3.8	4.2
Asia Meridional					
Bangladesh	ND	5.8 <sup>d</sup>	3.9	5.2	2.5 <sup>e</sup>
Birmania	2.8	4.2	5.2	3.7	1.8
India	3.9	3.2	5.4	5.0	1.6
Nepal	2.2	2.0	3.9	4.2	0.1
Pakistán	ND	5.6 <sup>d</sup>	6.3	7.2	2.7 <sup>e</sup>
Sri Lanka	5.8	4.7	5.0	4.0	3.2
República Popular China	4.0	5.8	9.8	7.4	3.9

ND = No disponible a=Cálculos preliminares para 1986, exceptuando Bangladesh, Birmania, China, Nepal y Filipinas, b=1970-85, c=PNB, d=1973-80, e=1973-85

Fuentes: Banco Asiático de Desarrollo, BAD, Informe Anual, 1986.

Fondo Monetario Internacional, Estadísticas Financieras Internacionales, Anuario 1986 y mayo 1987.

República Popular China, Oficina Estatal de Estadísticas, Anuario Estadístico de China, 1986.

República de China, Dirección General de Presupuesto, Contabilidad y Estadísticas. Anuario Estadístico de la República de China, 1986.

Banco Mundial, Tablas Mundiales, 1980, Segunda y Tercera Edición.

### Análisis Comparativo

Se pueden distinguir tres grandes grupos de países asiáticos en desarrollo, según sus niveles de ingreso, su organización económica y su desempeño económico general en los últimos veinticinco años. Se incluyen en este estudio<sup>1</sup> cuatro países en vías de industrialización: Hong Kong, Co-

<sup>1</sup> Hemos excluido la República Popular China, Indochina (formada por Vietnam, Kampuchea y Laos), Afganistán, Mongolia, Corea del Norte y Brunei.

rea, Singapur y Taiwan; cuatro países del sudeste asiático con ingresos medios: Indonesia, Malasia, Filipinas y Tailandia, y seis países del sur de Asia con bajos ingresos: Bangladesh, Birmania, India, Nepal, Pakistán y Sri Lanka. Las agrupaciones están basadas en ciertas características afines: ingreso per cápita, estructura de la economía, apertura al comercio y orientación de políticas. Sin embargo, existen diferencias dentro de cada grupo. Estas han sido tomadas en cuenta cada vez que revisten características de importancia. Reconocemos que las declaraciones hechas acerca de un grupo de países pueden no ser aplicables con la misma fuerza a cada país dentro de ese grupo.

En la década de los 50, los economistas del desarrollo podrían haberse referido de modo verosímil a un "país pobre representativo" con características bastante estándares. Pero, en los últimos treinta años, la diversidad entre las naciones en desarrollo ha aumentado enormemente, lo que ha hecho difícil seleccionar un conjunto de características comunes a todos. Existen marcadas diferencias en la disponibilidad de los recursos naturales, en la estructura de producción, en el grado de participación en el comercio mundial, en la estabilidad política, en la importancia de la empresa privada y en la calidad y tamaño de la población. Las diferencias en los niveles de ingreso en el mundo en desarrollo han sido reconocidas formalmente por instituciones financieras multilaterales, como el Banco Mundial; se hace una diferencia entre países de "ingresos medios" y de "ingresos bajos", y los préstamos se ajustan, consecuentemente, a esta realidad. Debido a estas diferencias, no es fácil generalizar acerca del comportamiento económico de un grupo de países.

Las condiciones iniciales de los países asiáticos en desarrollo fueron muy variadas. La región comprende una amplia gama de culturas, religiones, grupos étnicos e idiomas. La dotación de recursos, tamaño y contexto geográfico son notablemente distintos (Cuadro N° 4). Indonesia y Malasia exportan petróleo y gas natural; Indonesia pertenece a la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP). Países como Taiwan y Corea dependen en gran medida del exterior para cubrir sus necesidades de petróleo y otros recursos naturales.

El crecimiento del Producto Geográfico Bruto (PGB) real per cápita en los países asiáticos en vías de industrialización, se mantuvo con una tasa promedio superior al 6% durante más de dos décadas (1960-1985). Debido a este crecimiento vertiginoso, Hong Kong y Singapur, con ingresos per cápita de US\$ 6.288 y US\$ 6.238, prácticamente egresaron del grupo de países menos desarrollados. Corea y Taiwan son más grandes, con población de 41 millones y 19 millones, y tienen un ingreso per cápita de US\$ 2.099 y US\$ 3.095, respectivamente.

**Cuadro N° 4**  
**Tamaño de los Países de Asia y del Pacífico en 1985**

	Población (millones)	Superficie (1.000 km <sup>2</sup> )	PGB (US\$ mil)	Per Cápita (US\$)	Exportaciones de Productos (US\$ millones)
<b>NICS</b>					
Hong Kong	5.4	0,001	34,081	6,288	30,184
República de Corea	41.1	0,099	86,180	2,099	30,283
Singapur	2.6	0,001	15,970	6,238	22,812
Taiwan	19.1	0,036	59,141	3,095	30,688
<b>ASEAN-4</b>					
Indonesia	<b>165.2</b>	1,919	86,445	0,523	18,500
Malasia	15.7	0,330	33,360	2,128	15,441
Filipinas	54.7	0,300	32,789	0,600	4,607
Tailandia	51.3	0,542	38,572	0,752	7,121
<b>Asia Meridional</b>					
Bangladesh	98.7	0,144	14,208	0,144	1,000
Birmania	36.6	0,678	6,812	0,186	0,304
India	750.9	3,288	187,609*	0,255*	8,003
Nepal	16.7	0,147	2,280	0,137	0,160
Pakistán	96.2	0,804	30,029	0,322	2,740
Sri Lanka	15.8	0,066	5,823	0,368	1,333
<b>Otros LDCs asiáticos</b>					
República Pop. China	1,049.9	9,561	232,302	0,223	27,759
<b>Países desarrollados</b>					
Australia	15.8	7,682	155,585	9,847	22,759
Canadá	25.4	9,971	348,854	13,751	90,781
Japón	120.8	0,372	1,325,208	10,970	177,164
Nueva Zelanda	3.3	0,269	23,370*	7,082*	5,720
Estados Unidos	239.3	9,363	3,957,000	16,537	213,144

\* 1984

Fuentes: Banco Asiático de Desarrollo, Indicadores Claves de Países en Desarrollo Miembros del BAD, julio 1986. Reseña Económica del Lejano Oriente, Anuario Asiático 1986. Fondo Monetario Internacional, Estadísticas Financieras Internacionales, mayo 1987.

En 1985, el ingreso per cápita para los países de la ASEAN-4 oscilaba entre US\$ 523 en Indonesia y US\$ 2.128 en Malasia. Este último está clasificado como país de ingresos medios altos por el Banco Mundial; los otros tres están clasificados como países de ingresos medios. Indonesia es el tercero más grande entre los países de menor desarrollo, después de China e India, en términos de superficie y población. Con 165 millones de habitantes, es el quinto más populoso del mundo. Filipinas y Tailandia tienen poblaciones de aproximadamente 50 millones de habitantes. Ambos países cuentan con importantes recursos naturales y humanos, pero en Filipinas las tensiones políticas y los desaciertos económicos han retardado el crecimiento. La economía en Tailandia todavía es mayoritariamente agraria, pero su industria manufacturera y de servicios presenta un crecimiento acelerado. Malasia es un país rico en recursos, con una población inferior a los 16 millones.

Todos los países del sur de Asia tienen ingresos bajos, con un PGB per cápita, en 1985, desde US\$ 137 en Nepal a US\$ 368 en Sri Lanka. India es el segundo más grande de los LDCs asiáticos y es uno de los más grandes del mundo en términos de superficie y población. Además de los 751 millones de habitantes en India, hay poblaciones de aproximadamente 100 millones en Bangladesh y Pakistán, de 37 millones en Birmania y de 16 millones en Nepal y Sri Lanka. Estos países aún son predominantemente agrarios, si bien existen grandes sectores industriales en India, Pakistán y Sri Lanka.

La diversidad de la región es sorprendente. Asia incluye, tanto a la enorme y densamente poblada India como a la pequeña isla ciudad-estado Singapur. Nepal es un país montañoso sin salida al mar; Indonesia y Filipinas son enormes naciones-archipiélagos. Malasia tiene escasa densidad de población; Bangladesh tiene una de las densidades de población rural más altas del mundo.

En muchos de los países asiáticos en vías de desarrollo, más de la mitad de la población aún depende de la explotación agrícola en pequeña escala; pero en otros el sector industrial ha crecido tanto, que más de un 90% de sus exportaciones está constituido por productos elaborados.

Políticamente, los países asiáticos también difieren entre sí. Algunos lucharon por su independencia -Indonesia, Corea, India-. A otros, en mayor o menor medida, esa independencia se les otorgó -Malasia y Filipinas-. Algunos nunca fueron colonizados con éxito -Tailandia- o nunca alcanzaron completa independencia -Hong Kong-. Muchos de los países en la región están gobernados por regímenes fuertes y autoritarios, aunque India es una de las democracias más grandes del mundo.

A pesar de estas diferencias, existen suficientes características comunes en niveles de ingreso, estructuras de producción, y estrategias y políticas de desarrollo, como para dar coherencia al análisis de los tres grupos.

En 1985, el PGB combinado de los catorce países asiáticos incluidos en nuestro análisis fue menos de la mitad del de Japón. India tiene el PGB más alto (exceptuando China) entre los países asiáticos en desarrollo, pero con una población de 751 millones alcanzó a un PGB per cápita en 1984 de sólo US\$ 255. El PGB combinado de los ASEAN-4 en 1985 fue aproximadamente el 14% del de Japón; el de los NICs fue apenas el 15% del de Japón (Cuadro N° 4).

A pesar de ser relativamente pequeñas sus economías individuales, los países asiáticos en desarrollo tienen un impacto mucho mayor en la economía regional de lo que indican las cifras del PGB. El total de sus bienes exportados e importados en 1985 fue prácticamente el mismo de Japón. Los NICs con sólo un 30% del PGB combinado de los tres grupos, representaron el 67% de los productos de exportación de la región.

Los países más orientados hacia el comercio han alcanzado tasas de crecimiento económico superiores y también han obtenido tasas más aceleradas en su transformación estructural desde la agricultura hacia la industria y los servicios. La calidad del crecimiento económico ha sido más alta en los NICs que en otras partes porque ha estado acompañada por empleo pleno y mejores oportunidades para un sector más vasto de la población. La pobreza ha disminuido paulatinamente en los NICs, mientras que la distribución del ingreso ha sido más equitativa que en otros LDCs. La distribución del ingreso en Taiwan es, por lo menos, tan justa como en cualquiera otra economía de mercado, incluyendo Japón.

El tipo de desarrollo económico que ha ocurrido en los NICs ha atraído una atención que no guarda relación con las dimensiones que tienen estos países. Otros LDCs consideran su comportamiento como ejemplar. Sin embargo, las condiciones que enfrentan los países de la ASEAN-4 y del sur de Asia son diferentes a las que enfrentan los NICs en muchos aspectos. La heterogeneidad étnica y religiosa en la ASEAN-4 y sur de Asia es mucho mayor que en Taiwan, Corea o Hong Kong. Y a pesar de la variedad racial en Singapur, éste tiene una pequeña población totalmente urbana y nunca tuvo que enfrentar las enormes diferencias regionales de países como India, Indonesia o Pakistán. Debido a diferencia en las condiciones internas, las estrategias de desarrollo en la ASEAN-4 y en el sur de Asia tienen que ser ajustadas consecuentemente. Sin embargo, se pueden extraer algunas recomendaciones políticas generales de la evaluación

comparativa del comportamiento económico de estos tres grupos de países asiáticos en desarrollo.

### **Los Países en Vías de Industrialización**

Los países asiáticos en vías de industrialización -Hong Kong, Singapur, Corea y Taiwan- han alcanzado tasas de crecimiento económico casi sin precedente histórico, y la rapidez con que se han industrializado es sorprendente. El único país que ha presentado una trayectoria de crecimiento similar ha sido Japón, en la década de los 60. El desarrollo en Europa y Norteamérica, en el siglo XIX y, más tarde, los logros de la Unión Soviética palidecen en comparación con las cifras que pueden exhibir los NICs.

Hong Kong y Singapur tienen muy poca agricultura; más del 60% de su PGB está constituido por el sector servicios (Cuadro N° 5). El sector agrícola es más importante en Corea y Taiwan, pero la participación de éste en el PGB de ambos países ha descendido bruscamente. En 1985, la agricultura representaba el 14% del PGB en Corea y sólo el 6% en Taiwan. Para los NICs, el énfasis de políticas de exportación con mano de obra intensiva ha hecho del sector industrial el más importante en términos tanto del producto total como de la fuerza de trabajo (Cuadro N° 6). En la década del 80, las actividades industriales representan alrededor del 30% o más del PGB y la fuerza de trabajo

### **Los Países del Sudeste Asiático**

Tres países ricos en recursos del sudeste asiático -Indonesia, Malasia y Tailandia- también muestran un fuerte crecimiento económico. En la década del 60, el crecimiento real del PGB abarcaba desde el 4% en Indonesia a casi el 8% en Tailandia (Cuadro N° 3). Aun cuando son más bajas en el sudeste asiático que en los NICs, las tasas de crecimiento del PGB en estos países fueron mucho más altas que el promedio en los LDCs. El crecimiento del ingreso real per cápita, de un 4 a un 5% anual, ha sido impresionante en el sudeste asiático.

La única excepción ha sido Filipinas. El asesinato del senador Aquino, por supuesto, desató la crisis política, pero el problema filipino había comenzado mucho antes de 1983. El crecimiento económico ha bajado desde fines de la década del 70. El crecimiento promedio del ingreso per cápita en el período 1965-85 fue inferior al 2%, comparable con el de los países del sur de Asia.

Cuadro N° 5  
**Estructura de Producción**  
**(porcentaje del PGB)**

	Agricultura			Industria			Servicios		
	1960	1970	1985	1960	1970	1985	1960	1970	1985
<b>NICs</b>									
Hong Kong	4	2	1	38	37	30	55	56	68
República de Corea	37	27	14	20	30	41	43	44	45
Singapur	4	2	1	18	30	38	79	68	61
Taiwan	29	16	6	29	41	50	43	45	44
<b>ASEAN-4</b>									
Indonesia	54	47	25	14	18	36	32	35	29
Malasia	36	31	20	18	25	37	46	44	43
Filipinas	26	28	27	28	30	33	46	43	40
Tailandia	40	28	17	19	25	30	42	46	53
<b>Asia Meridional</b>									
Bangladesh	58	55	48	7	9	15	36	37	37
Birmania	33	38	48	12	14	13	55	48	39
India <sup>a</sup>	47	43	35	19	20	27	28	28	38
Nepal <sup>b</sup>	ND	68	58	ND	11	14	ND	21	27
Pakistán	44	33	25	15	20	28	36	37	47
Sri Lanka	32	27	24	20	23	27	48	46	50
<b>Economías de mercados industriales</b>									
Australia	12	6	6	40	41	35	48	54	59
Canadá	6	4	3	34	32	24	60	65	72
Japón <sup>b</sup>	13	6	3	45	47	41	43	47	56
EE. UU. <sup>b</sup>	4	3	2	38	35	32	58	62	66

ND = No disponible

<sup>a</sup> 1984

<sup>b</sup> 1983

<sup>c</sup> 1982

*Fuentes:* Banco Asiático de Desarrollo, Indicadores Claves de los Países en Desarrollo Miembros del BAD, julio 1986.

Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

Estadísticas de Cuentas Nacionales 1972 - 84.

Banco Mundial, Informe del Desarrollo Mundial, ediciones 1980, 1982, 1984 y 1986.

BancoMundial, TablasMundiales, segundaedición.

## Cuadro N° 6

Estructura de la Fuerza de Trabajo  
(porcentaje de la población económicamente activa)

	Agricultura			Industria			Servicios		
	1960	1970	1981	1960	1970	1981	1960	1970	1981
NICs									
Hong Kong	8	4	3	52	55	57	40	41	40
República de Corea	66	50	34	9	17	29	25	33	37
Singapur	8	4	2	23	30	39	69	66	59
Taiwan	50	37	19	21	28	42	29	35	39
ASEAN-4									
Indonesia	75	66	58	8	10	12	17	24	30
Malasia	63	56	50	12	14	16	25	30	34
Filipinas	61	53	46	15	16	17	24	31	37
Tailandia	84	80	76	4	6	9	12	14	15
Asia Meridional									
Bangladesh	87	86	74	3	3	11	10	11	15
Birmania	ND	70	67	ND	8	10	ND	22	23
India	74	74	71	11	11	13	15	15	16
Nepal	95	94	93	2	2	2	3	4	5
Pakistán	61	59	57	18	19	20	21	22	23
Sri Lanka	56	55	54	14	14	14	30	31	32
Economías de mercados industriales									
Australia	11	8	6	40	37	33	49	55	61
Canadá	13	8	5	34	32	29	52	60	66
Japón	33	20	12	30	34	39	37	46	49
EE. UU.	7	4	2	36	34	32	57	62	66

ND: No Disponible

*Fuentes:* República de China, Consejo de Planificación y Desarrollo Económico, Libro de Datos Estadísticos de Taiwan, 1984.

Banco Mundial, Informe de Desarrollo Mundial, ediciones 1985 y 1986.

Banco Mundial, Tablas Mundiales, tercera edición.

Estos cuatro países del sudeste asiático, junto con Singapur y Brunei, han establecido el más exitoso grupo regional de todo el Tercer Mundo, la ASEAN-4.<sup>2</sup>

Significativas transformaciones estructurales han ocurrido también en la ASEAN-4 (Cuadros N<sup>o</sup> 5 y 6). Durante la década del 70, la participación de la industria en el PGB aumentó, mientras que la de la agricultura descendió. En Indonesia la participación de la industria en el PGB aumentó desde un nivel inferior al 14% en 1960, a un 36% en 1985, pero gran parte de este aumento se debió al auge del petróleo. Filipinas comenzó en el nivel más alto, 28% en 1960, y experimentó una tasa más lenta de cambio estructural durante la década del 70. La industria, en 1960, representó menos del 20% del PGB en Malasia y Tailandia, llegando a 37% y 30% respectivamente. El empleo industrial, sin embargo, no creció con la misma rapidez. En la década de los 80 comprendía aproximadamente el 10% del total de la fuerza de trabajo en Indonesia y Tailandia, y un poco más del 15% en Filipinas y Malasia.

### **Países del Sur de Asia**

Las tasas anuales de crecimiento promedio del PGB real han sido más bajas en los países del sur de Asia (Bangladesh, Birmania, India, Nepal, Pakistán y Sri Lanka) que en los NICs y en la ASEAN-4, durante las décadas del 60 y 70. Sin embargo, comienzan a activarse a fines de la década de los 70, hasta alcanzar las de otros países asiáticos en la década de los 80.

El PGB real per cápita ha crecido muy lentamente en grandes sectores del sur de Asia -India, Birmania y Nepal-. En Bangladesh, Pakistán y Sri Lanka, el crecimiento real per cápita muestra un promedio superior al 2% anual.

En términos generales, el desarrollo industrial ha sido relativamente lento en los países del sur de Asia. En 1960, el sector industrial ya representaba el 15% del PGB en Pakistán y alrededor del 20% en la India y Sri Lanka (Cuadro N<sup>o</sup> 5). Estas tasas son similares a las de Malasia, Tailandia y Singapur. La participación de la industria en el PGB aumentó lentamente hasta llegar al 25% en estos tres países del sur de Asia en 1985, pero la absorción de la mano de obra por la industria ha sido mínima. La agricul-

<sup>2</sup> No se ha incluido a Brunei en la ASEAN-4 porque se le considera un país de altos ingresos. Obtiene gran parte de éstos de la exportación del petróleo.

tura sigue siendo la mayor fuente de ingreso y empleo para la mayoría de la población del Asia meridional.

Esta sección ha enfatizado la diversidad existente dentro de la región asiática y del Pacífico en general, como también las similitudes dentro de los tres grupos de naciones. A pesar de las diferencias, todos los países han debido enfrentar el mismo desafío económico de tener que liberalizar una serie de barreras en su desarrollo, para poder absorber su excedente de mano de obra y alcanzar una transformación estructural de sus economías, con el objeto de incrementar el nivel de ingreso real per cápita. Las restricciones más importantes y comunes en los países asiáticos en desarrollo son: 1) la restricción del ahorro; 2) la restricción de divisas; 3) la restricción de la agricultura, y 4) la restricción de los recursos humanos.

### Restricciones

La tasa de desarrollo alcanzable en un país está limitada por su capacidad para movilizar recursos internos suficientes -su capacidad para neutralizar la restricción del ahorro-. Un aumento en la razón ahorro ingreso nacional es, generalmente, una condición -si no suficiente-, por lo menos necesaria para disponer de recursos con el fin de acelerar el desarrollo de un país. Aun cuando la mano de obra pueda ser abundante, el producto de un LDC está limitado por la escasez de capital. Si existe un factor que ha sido considerado como primordial en la tasa de desarrollo, éste ha sido la acumulación de capital. Cuando Sir Arthur Lewis presentó su modelo para una economía dual, a comienzos de la década del 50, expresó:

el problema central en la teoría de desarrollo económico es entender el proceso mediante el cual una comunidad que con anterioridad invertía y ahorra 4 ó 5% o menos de su ingreso nacional, se transforma en una economía donde el ahorro voluntario representa el 12 ó 15% o más de su ingreso nacional. Este es el problema central porque que el factor clave del desarrollo económico es la acumulación acelerada (incluyendo conocimientos y capacidades con capital).<sup>3</sup>

La segunda restricción -falta de divisas-, obviamente, limitará el desarrollo de un país cuando el crecimiento de su PNB depende de algún aumento en las importaciones. La capacidad de importar estará determina-

<sup>3</sup> W. Arthur Lewis, "Economic Development with Unlimited Supplies of Labor", *The Manchester School*, (mayo 1954), 139-91.

da por el crecimiento de las exportaciones, condiciones de comercialización de productos básicos, remesas líquidas de capital extranjero y el acceso a reservas de divisas extranjeras. En la medida que un saldo deficitario en la cuenta corriente no puede ser financiado, el país debe reducir su tasa de crecimiento, ya que se hace imposible cumplir con los requisitos de importación.

El modelo de las dos brechas (*two-gaps model*) se centra en las limitantes del ahorro y las divisas.<sup>4</sup> Un aumento del ahorro no libera la traba de las divisas -aun cuando libera recursos para la inversión-, si el país es incapaz de sustituir las importaciones por recursos internos, o si existen restricciones en las exportaciones por el lado de la demanda. Un flujo de capital extranjero promueve más crecimiento cuando el desarrollo de un país está limitado por una escasez de divisas que cuando lo está por una escasez de ahorro interno.

Cualquier rezago en la producción agrícola constituye otro cuello de botella en el desarrollo de un país. La agricultura contribuye al proceso de desarrollo de variadas formas: provee insumos de materias primas y alimentos, que son usados en el sector industrial; un excedente agrícola comercializable da lugar a la demanda de productos industriales; permite extraer un superávit susceptible de ser invertido al margen del ahorro e impuestos del sector agrícola; el mejoramiento en la balanza de pagos puede depender de la sustitución de exportaciones e importaciones por productos básicos, y la retención de la mano de obra en una agricultura más productiva puede hacerse necesaria para detener la excesiva migración rural-urbana. Una industrialización exitosa depende, por lo tanto, de una revolución agrícola paralela o previa.

Si, como observó Marshall, "la influencia de la naturaleza en la producción puede mostrar una tendencia a utilidades decrecientes, la influencia del hombre muestra una tendencia a utilidades cada vez mayores"; entonces, puede decirse que la gran restricción del desarrollo está en la escasez de recursos humanos.<sup>5</sup> Estudios de series de tiempo y corte transversal de las fuentes

<sup>4</sup> H.B. Chenery y A.M. Strout, "Foreign Assistance and Economic Development" *American Economic Review*, (septiembre 1966), 679-733. Véase además Ronald Findlay, "Growth and Development in Trade Models," *Handbook of International Economics I*, Ronald W. Jones y Peter B. Kennen, editores. (Amsterdam: North-Holland, 1984), pp. 215-18

<sup>5</sup> Alfred Marshall, *Principles of Economics*, 8a edición (London: Macmillan, for the Royal Economic Society, 1930), p. 461. Véase también Gerald M. Meir, *Emerging from Poverty: The Economics that Really Matters* (New York and London: Oxford University Press, 1984) pp. 179-80.

de crecimiento, basadas en funciones agregadas de producción, revelan que un aumento en los insumos de mano de obra, capital y recursos naturales a través del tiempo explica solamente 50 a 60% del aumento de la producción alcanzada.<sup>6</sup> El remanente sin explicación, de 40-50% de crecimiento, debe ser atribuido al progreso técnico, a la calidad mejorada de los insumos y a mejores maneras de combinar insumos para producir bienes y servicios. El desarrollo de los recursos humanos debe ser, en consecuencia, la razón de una gran parte del remanente sin explicación. Debido a esto, los economistas han reducido su énfasis en el capital físico y han dado más importancia al capital humano, como se refleja en la teoría del capital humano,<sup>7</sup> redistribución con crecimiento,<sup>8</sup> y satisfacción de necesidades humanas básicas.<sup>9</sup>

El progreso en el desarrollo de un país se puede interpretar en términos de neutralización de las restricciones mencionadas. A medida que estas restricciones se vuelven menos drásticas, el país logra absorber más mano de obra del sector tradicional y experimentar una transformación estructural en la producción, el empleo y la demanda. El proceso de absorción de mano de obra ha sido analizado en los clásicos modelos de sector dual, de Lewis y Ranis Fei;<sup>10</sup> extensos análisis cuantitativos del proceso de transformación estructural han sido proporcionados en estudios hechos por Chenery y aso-

<sup>6</sup> Robert Solow, "Technical Change and the Aggregate Production Function," *Review of Economics and Statistics*, (agosto 1957), 312-20; John W. Kendrick, *Productivity Trends in the United States* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1961); Sherman Robinson, "Sources of Growths in Less Developed Countries: A Cross-Section Study," *Quarterly Journal of Economics*, (agosto 1971), pp. 391-408

<sup>7</sup> T.W. Schultz, *Investing in People* (Berkeley, Calif.: University of California Press, 1981); *ídem*, "Nobel Lecture: The Economics of Being Poor," *Journal of Political Economy*, (agosto 1980), pp. 639-50.

<sup>8</sup> Hollis B. Chenery, Montek S. Ahluwalia, C. L. G. Bell, John H. Dulong y Richard Jolly, *Redistribution with Growth* (London: Oxford University Press, 1974).

<sup>9</sup> Paul Streeten, *et. al.*, *First Things First* (New York: Oxford University Press, 1981).

<sup>10</sup> Lewis; J.C.H. Fei y G. Ranis, *Development of the Labor Surplus Economy* (Homewood, IL: Richard D. Irwin, Inc., 1964); Gustav Ranis, "The Dual Economy Framework: Its Relevance to Asian Development" *Asian Development Review* 2, (1984), pp. 39-51.

ciados.<sup>11</sup> De estos estudios se puede concluir que las fuentes de crecimiento derivan tanto del lado de la oferta de la economía, vía aumentos de capital, mano de obra y cambios técnicos, como del lado de la demanda, vía asignación de recursos a actividades de productividad más alta y vía los cambios en la demanda y el comercio, a medida que el ingreso mejora.<sup>12</sup> Pero si un país ha de alcanzar su tasa potencial de desarrollo, éste debe seguir políticas internas adecuadas, y el ambiente internacional también deberá ser lo suficientemente favorable para permitir al país aprovechar mejor las fuentes de crecimiento.

### **Factores de Crecimiento Económico y Políticas Internas**

Recientemente ha aparecido gran cantidad de libros y artículos que examinan los factores después del éxito de Japón y los NICs. Algunos economistas señalan que las condiciones iniciales han sido un elemento crucial en el éxito de estos países, y que el triunfo, por lo tanto, no puede ser repetido.<sup>13</sup> Algunos sugieren, por ejemplo, que el tamaño reducido y la falta de recursos ayudaron a que los NICs se comportaran mucho mejor que los

<sup>11</sup> Hollis B. Chenery y Moises Syrquin, *Patterns of Development, 1950-1970* (London: Oxford University Press, 1975); y Hollis B. Chenery, "Growth and Structural Change," *Finance and Development*, 8 (3) (1971), pp. 21 - 5.

<sup>12</sup> Hollis B. Chenery, "Interaction Between Theory and Observation in Development," *World Development*, (octubre 1983) pp. 853 - 62.

<sup>13</sup> Véase Deepak Nayyar, "International Relocation of Production and Industrialization in LDCs," *Economic and Political Weekly*, (julio 1983) pp. 13-26; y William R. Cline, "Can the East Asian Model of Development Be Generalized?" *World Development*, (febrero, 1982) pp. 81-99. Véase también Alien C. Kelley y Jeffrey Williamson, *Lessons from Japanese Development: and Analytical Economic History* (Chicago: University of Chicago Press, 1974). En el caso de Japón, Kelley y Williamson ponen en duda que Japón pueda servir de modelo a los LDCs contemporáneos. Sin embargo, Okhawa y Rosovsky sostienen que buena parte de la experiencia de Japón puede ser transferida a los LDCs de ahora -particularmente aquéllos del sudeste asiático. Véase Kazushi Okhawa, *Dualistic Development and Phases: Possible Relevance of the Japanese Experience to Contemporary Less Developed Countries* (Laxenburg, Austria: International Institute for Applied Systems Analysis, 1980); y Kazushui Okhawa y Henry Rosovsky, *Japanese Economic Growth: Trena Acceleration in the Twentieth Century* (Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1973).

países de la ASEAN-4, ricos en recursos. Esto se ajusta al refrán según el cual "las expectativas de desarrollo de un país son inversamente proporcionales a la dotación de sus recursos naturales."<sup>14</sup>

Una explicación económica de esta paradoja se refiere al aumento abrupto de las utilidades por concepto de exportaciones y el flujo de capitales extranjeros inducido por un boom de recursos naturales.<sup>15</sup> Esto llevaría a una presión ascendente en el tipo de cambio real y a una contracción en otros bienes transables. Aun cuando la llamada enfermedad holandesa (referida al hallazgo de petróleo en el Mar del Norte) describe una condición de corto alcance, es posible encontrar un equivalente en el largo plazo en países con numerosos recursos naturales. La abundancia de recursos naturales lleva a una cómoda posición en la balanza de pagos y a una moneda nacional fuerte, lo que discrimina en contra de las exportaciones de productos elaborados. Los países sin recursos naturales, por otra parte, deben aprovechar al máximo sus recursos humanos. Los NICs usaron su amplia y especializada mano de obra y pusieron énfasis en las exportaciones de productos que incorporan mano de obra intensiva. El crecimiento vertiginoso de estas industrias llevó al aumento de salarios y mejoras en la distribución del ingreso.

Una segunda explicación de la paradoja se desprende de la naturaleza del desarrollo de los recursos. Estos (especialmente los minerales) tienden a estar en manos de unos pocos, y requieren de una tecnología intensiva en capital. Estas características incentivan más actividades lucrativas que las que mejoran la productividad.

Ambas explicaciones, sin embargo, son sugerentes en el mejor de los casos -algunos países han tenido éxito con recursos, mientras otros, sin recursos, han logrado un bajo rendimiento-. Las condiciones de comercialización, decrecientes en la década de los 80, han obligado a los países de la ASEAN-4 a tratar de diversificar su estructura económica y de exportación. Las exportaciones de la industria liviana que utiliza abundante mano de obra se han vuelto cada vez más importantes.

También existe la hipótesis de que el éxito de los países asiáticos, incluyendo Japón, puede ser atribuido a la herencia de Confucio y otras, así

<sup>14</sup> Ranis: 6-44 Compara Taiwan y las Filipinas en este contexto.

<sup>15</sup> W.A. Corden y J. P. Neary, "Booming Sector and Deindustrialization in a Small Open Economy," *Economic Journal* (diciembre 1982), 825-48; R.G. Gregory, "Some Implications of the Growth of the Mineral Sector," *The Australian Journal of Agricultural Economics*, (agosto 1976), 71-91; y A.C. Harberger, "The Dutch Disease" How Much Sickness, How Much Boon?" *Resources and Energy* 5, (1983) pp. 1-20.

llamadas, características de la ética asiática, que incentivan el trabajo, la lealtad y la diligencia.<sup>16</sup> No puede haber dudas de que la calidad de la mano de obra y el talento empresarial han jugado un papel importante. Pero estos factores no pueden ser atribuidos únicamente a la herencia cultural. La existencia de oportunidades en la educación y en las actividades de mercado también ha contribuido al desarrollo de los recursos humanos y de las instituciones en los países asiáticos exitosos. Los contraejemplos revelan que estas precondiciones culturales no son un requisito para la industrialización, y, quizás, no sean, incluso, necesarias.<sup>17</sup>

Otros economistas enfatizan varios hechos fortuitos en la economía mundial, incluyendo la abundante ayuda externa y un mercado relativamente seguro para la industria liviana, como los factores más importantes detrás del crecimiento acelerado de los NICs. Los factores externos, ciertamente, juegan un papel importante; un ambiente comercial internacional relativamente abierto es clave para el crecimiento ininterrumpido de estos países. Sin embargo, tanto el crecimiento de las exportaciones como el económico, continuaron en la década del 70, a pesar de sucesos turbulentos y de un comercio mundial más lento.

De esta manera, aun cuando las condiciones especiales son importantes, nosotros creemos que la clave del éxito reside en las estrategias de apertura adoptadas por estos países. Estas políticas han llevado a un desarrollo en el largo plazo y a ganancias dinámicas en tecnología, organización económica y administración. La próxima pregunta es, entonces: ¿Seguirá funcionando esta estrategia en el futuro?, y ¿Es transferible? Creemos que la respuesta es sí.

El aspecto sobresaliente de la industrialización en los países asiáticos en desarrollo es que todos ellos han abandonado la sustitución de las importaciones y fomentado las exportaciones. La orientación hacia la exportación ha significado dejar sin efecto medidas proteccionistas impuestas previamente y que discriminan en contra de las exportaciones; por ejemplo, bajando los impuestos aduaneros a bienes importados, poniendo fin a las tasas de cambio múltiples y corrigiendo monedas sobrevaloradas. Se implementa-

<sup>16</sup> Harry Oshima, "Manpower Quality in the Differential Growth Between East and Southeast Asia," *Philippine Economic Journal*, 3 y 4 (1980) pp. 380-406.

<sup>17</sup> Por ejemplo, el estudio de Gustav Papenek *Pakistan's Development: Social Goals and Private Incentives* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1967) muestra que los empresarios industriales en Pakistán provienen de grupos que no están culturalmente predisuestos al desarrollo industrial.

ron medidas promocionales en favor de las exportaciones, créditos bancarios económicos y exenciones de impuestos para las exportaciones, con el fin de neutralizar la protección de las importaciones. Generalmente, los países se dirigieron hacia posturas políticas más neutrales, reduciendo las distorsiones causadas por las políticas de sustitución de las importaciones. En otras palabras, la política de incentivos, para empresas que producen para el mercado interno y externo, se hizo más equilibrada. Hong Kong y Singapur, desde hace tiempo, han sido virtualmente economías de mercado libre, mientras que Corea y Taiwan redujeron sustancialmente sus tarifas aduaneras, y corrigieron defectos en el tipo de cambio, en la década del 60. Los países pertenecientes a la ASEAN-4 no han tenido la misma política de apertura que los NICs, debido a varias restricciones económicas y políticas; generalmente han seguido políticas de comercialización más restrictivas, tendientes a incentivar a las industrias que producen para el mercado interno. Pero en la década del 70 comenzaron a seguir el ejemplo y adoptaron un enfoque más favorable a las exportaciones. Los países del sur de Asia, especialmente Sri Lanka e India, también se han movido en esta dirección.

Los países que adoptaron una estrategia orientada hacia las exportaciones lograron liberalizar su restricción de divisas. Las exportaciones en los NICs crecieron a una tasa promedio de 20 y 30% en la década del 60 y 70. Los países de la ASEAN-4 también lograron aumentar las exportaciones en la década del 70, mientras otros países que continuaron con la sustitución de las importaciones enfrentaron dificultades con su balanza de pagos. Aquellos países que siguieron políticas de apertura comercial gozaron de tasas más altas de crecimiento económico real.

### Estrategia General de Desarrollo

La estrategia de apertura para el desarrollo adoptada por los NICs implicó más que una orientación a las exportaciones, aun cuando la apertura comercial y financiera al exterior fue un elemento clave. Las estrategias orientadas hacia las exportaciones no tendrán éxito sin un entorno macroeconómico sano. Varios aspectos de las estrategias de desarrollo general de estos países merecen ser señalados:

**1. Las estrategias de apertura para el desarrollo también implican un enfoque orientado al mercado o al sector privado.** Las actividades comerciales son dejadas, principalmente, al sector privado, y la asignación de recursos es entregada, básicamente, en manos del mercado. Las políticas adoptadas por los gobiernos están encaminadas a su-

ministrar un entorno económico estable, donde pueda surgir el sector privado. El mecanismo de mercado es efectivo al entregar información con un costo mínimo, y la más amplia competitividad permitida bajo este sistema intensifica la búsqueda de innovaciones que aumentan la eficiencia en la producción.

Los países que trataron de reemplazar el mercado vía controles directos generalmente han tenido tasas de desarrollo inferiores.<sup>18</sup> Si los gobiernos quieren anular o reemplazar el mercado, deben tener el conocimiento, la visión y la capacidad administrativa para emprender una intervención compleja. En la práctica, sin embargo, los administradores, a menudo, no son capaces de llevar a cabo estas tareas. Los gobiernos se sobreestiman cuando tratan de tomar decisiones en áreas que es mejor dejar en manos del mercado. Las dificultades de planificar, la mala asignación de recursos y la corrupción que resulta de reglas y controles excesivos, han sido subestimadas y los efectos positivos exagerados.

Sin embargo, los gobiernos no necesariamente deben seguir el modelo clásico de *laissez-faire*; todavía se necesitan una planificación y regulación administrativas. En países en desarrollo más exitosos, aun cuando se ha reducido el énfasis en los controles directos y los decretos administrativos se han vuelto menos importantes, las políticas gubernamentales son implementadas, especialmente, vía controles indirectos que obran a través del mecanismo de precios.

Todos los gobiernos de los países asiáticos en desarrollo (con la posible excepción de Hong Kong) han sido un factor determinante en el desarrollo económico, aun cuando han existido diferencias sustanciales en el grado y la calidad de su participación. Los NICs han sido especialmente exitosos en la adopción de políticas económicas adecuadas. Han usado políticas financieras para reducir incertidumbres e incentivar la inversión en industrias nuevas, y políticas industriales y comerciales para adecuar la estructura de producción a las nuevas ventajas comparativas. Incluso Singapur, que generalmente ha adoptado la práctica de no intervenir en la actividad comercial, ha implementado otras medidas para estimular ciertas industrias,

<sup>18</sup> Compare Tony Killick, "Development Planning in Africa: Experiences, Weaknesses and Prescriptions," *Development Policy Review*, 1 (1983) pp. 47-76. Aun cuando se refiere a Africa, la crítica de Killick acerca de los orígenes de una planificación e implementación deficientes, también puede aplicarse a los países asiáticos: esto es, deficiencias en los documentos de planificación, recursos inadecuados de planificación, trabas burocráticas, crisis exógenas y factores políticos.

aun a riesgo de sobreestimar ciertas áreas. Sin embargo, los gobiernos no tratan de abrumar el mercado y son lo suficientemente flexibles como para modificar las políticas cuando es necesario.

En contraste con las políticas de los gobiernos de los NICs asiáticos, relativamente orientadas hacia el mercado y, en menor grado, con la de los países que conforman la ASEAN-4, los gobiernos de los países del sur de Asia han regulado sus economías más directamente y extensamente, con menos apoyo en el sistema de precios de mercado y del sector privado. Aun cuando los países sudasiáticos han tomado recientemente medidas para expandir el papel de la empresa privada, claramente necesitan ir más allá en la liberación de sus economías. Si mejora la calidad del manejo de sus economías internas, los países sudasiáticos también acercarán su comportamiento económico a su potencial.

**2. Las distorsiones de precios en las economías internas deben ser reducidas hasta corresponder a las condiciones en la economía mundial.** Las distorsiones de precios generalmente se manifiestan a través de salarios demasiado altos por mano de obra no calificada (dada la abundancia de ésta); en un tipo de cambio demasiado alto para la moneda nacional (dada la restricción de divisas extranjeras), y en precios demasiado bajos, tanto para las tasas de interés (por la escasez de capital) como para los productos agrícolas (dada la necesidad de incrementar la producción agrícola).

La corrección de distorsiones para establecer precios justos que reflejen la escasez o abundancia de un producto básico (igualando la oferta y la demanda), logra una asignación más eficiente de los recursos. Específicamente, aumenta el empleo, estimula la producción de bienes escasos, evita decisiones burocráticas arbitrarias, demoras, prejuicios ideológicos y la corrupción en la toma de esas decisiones.

Aun cuando "el tener precios justos" no asegura el desarrollo, "el no tenerlos", frecuentemente bloquea el crecimiento.<sup>19</sup> Un estudio del Banco Mundial encontró una alta correlación entre la distorsión de precios y las bajas tasas de crecimiento.<sup>20</sup> El mismo estudio señaló que los países asiá-

<sup>19</sup> C. Peter Timmer, "Choice of Technique in Rice Milling in Java," *Bulletin of Indonesian Economic Studies* 9, N° 2 (1973) p. 76.

<sup>20</sup> World Bank, *World Development Report* (New York: Oxford University Press, 1983), p. 62; *ibid.*, 1985, p. 54; y Ramgopal Agarwala, *Price Distortions and Growth In Developing Countries*, Staff Working Paper N° 575 (Washington, D.C.: World Bank, 1983).

ticos en desarrollo tienen un índice de distorsión compuesto más bajo que el de países en desarrollo en otras regiones. También es más probable que los LDCs con grandes distorsiones de precios y crecimiento de exportaciones más lento tengan problemas en el servicio de su deuda. Muchos LDCs con serias distorsiones de precios en la década del 70, debieron reprogramar sus deudas en los 80.

Las políticas de apertura de los NICs integraron las economías internas al mercado mundial. Disminuyeron las distorsiones de precios; el casi equilibrio de las tasas de intercambio estimuló las exportaciones; las tasas positivas de interés real estimularon el ahorro interno y la inversión; los niveles de salarios mantenidos en concordancia con la productividad estimularon el empleo, y la política de precios agrarios estimuló una oferta mayor. Un enfoque aperturista tiende a poner límites a cuánto uno se puede alejar del mercado. En una economía sujeta a la competencia, los costos de mantener una industria ineficiente y la carga que esto significa al presupuesto del gobierno, se hacen más evidentes que en una economía cerrada y sobreprotegida.

**3. La apertura requiere de un cuidadoso manejo financiero.** Los países asiáticos en desarrollo, generalmente, han adoptado políticas macroeconómicas prudentes para controlar los déficit de presupuesto y frenar la demanda excesiva y la inflación. Aun aquellos con serios brotes de inflación (por ejemplo Corea, Indonesia y Filipinas) continuaron manteniendo la tasa promedio por debajo de la de otros países en desarrollo de ingresos medios.

El manejo prudente de la demanda va de la mano con el fomento del desarrollo financiero. Un estudio del Banco Asiático de Desarrollo sobre movilización de recursos estimó que el ahorro está íntimamente relacionado con la tasa de interés real, la disponibilidad de instituciones e instrumentos financieros y la eficiencia en la inversión.<sup>21</sup> Los países asiáticos en desarrollo han optado por la liberalización financiera y la no regulación de la tasa de interés. El desarrollo financiero, combinado con bajas tasas de inflación y crecimiento acelerado, incentivaron altas tasas de movilización de recursos y aumentaron las tasas de ahorro.

Los NICs y los países pertenecientes a la ASEAN-4, generalmente, han sido muy exitosos en la movilización de recursos internos y, en gran parte, han liberalizado las restricciones del ahorro al desarrollo. Las razones

<sup>21</sup> Asian Development Bank, *Domestic Resource Mobilization Through Financial Development*, 2 tomos (Manila: ADB Economics Office, febrero 1984).

parte, han liberalizado las restricciones del ahorro al desarrollo. Las razones ahorro- PNB aumentaron o mantuvieron un alto nivel durante la década del 70, especialmente en los NICs (Véase Capítulo 3). Ya en la década de los 80 el ahorro interno representa como promedio más del 30% del PGB de los NICs, financiando la mayor parte de la inversión interna bruta; algunos de estos países presentan superávit de capital. Los países de la ASEAN-4 también han mejorado su desempeño en el ahorro y la inversión, aunque no tan dramáticamente como los NICs.

De los países sudasiáticos, sólo India había aumentado su proporción de ahorro al 20%, a comienzos de la década de los 80. Sri Lanka y Birmania ahorran más del 10% del PNB. Pero otros países sudasiáticos no han logrado romper el círculo vicioso de pobreza, bajo crecimiento y baja tasa de ahorro; a pesar de su notable movilización de recursos internos, la inversión ha continuado excediendo al ahorro en la mayoría de los casos. Corea, Indonesia, Malasia, Tailandia, India y Filipinas han acumulado, de hecho, grandes deudas externas, aun cuando sólo Filipinas ha tenido una crisis en el servicio de su deuda.

**4. Los NICs y países de la ASEAN-4 han dado prioridad al crecimiento económico por sobre el gasto social.** Las políticas activas de redistribución tuvieron un papel menor, exceptuando las que beneficiaban a grupos indígenas -los pribumi y los bumiputra- en Indonesia y Malasia. Pero las políticas de apertura incentivaron el uso de un abundante factor de producción: la mano de obra. Así los NICs, en especial, otorgaron recursos considerables a la educación, principalmente para promover un crecimiento futuro. La mayor demanda de la mano de obra y el énfasis en el desarrollo de los recursos humanos ayudaron a distribuir ampliamente los beneficios del crecimiento. Estas políticas los ayudaron a superar la restricción de sus recursos humanos.

Como resultado, los NICs se encuentran entre los países más igualitarios del mundo, mucho más que naciones de Latinoamérica y Asia meridional, donde se han enfatizado las políticas redistributivas. Tailandia, Indonesia y Malasia también muestran grandes avances en la reducción de la incidencia de la pobreza. Todos estos países han mejorado considerablemente la salud, expectativas de vida, tasas de alfabetismo y otros indicadores sociales. La población de los países pertenecientes a la ASEAN-4, por ejemplo, podía esperar vivir 10 años más en 1985 que en 1970. La probabilidad de sobrevivencia infantil se duplicó durante el mismo período.

Los países asiáticos demuestran una alta correlación positiva entre crecimiento económico e indicadores sociales.<sup>22</sup> Aquéllos con las tasas más altas de crecimiento desde 1960 también han mejorado sustancialmente sus estándares de vida, sus niveles de pobreza y la distribución del ingreso. En Corea y Taiwan el ingreso del 40% más pobre aumentó tanto o más aceleradamente que el PNB en la década del 60 y 70, y se redujeron las diferencias entre el ingreso rural y urbano en ambos países.

**5. La combinación de políticas de apertura orientadas al mercado y un manejo macroeconómico prudente dio a los países asiáticos en desarrollo gran flexibilidad.** Las autoridades aprendieron de los errores cometidos y han sido capaces de cambiar políticas inadecuadas. Corea, por ejemplo, optó por concentrarse en el desarrollo de la industria pesada a fines de la década del 70, pero recientemente frenó su movimiento en esta dirección. Singapur también cambió su política de salarios altos, cuyo objetivo era mover la economía hacia industrias de tecnología y capacidad más sofisticada, pero que sólo erosionaron su posición competitiva.

### **Resumen: Rendimiento Comparado del Desarrollo**

Este trabajo ha enfatizado la consecución de políticas internas apropiadas para liberalizar las trabas al desarrollo de un país y que promueven un mejor rendimiento en el desarrollo, que se expresa en crecimiento económico real y varios indicadores sociales.

Detrás de las estadísticas de rendimiento diferencial de desarrollo entre los países del este, sudeste, y Asia meridional, está el hecho de que el curso del desarrollo de cada país parece no haber estado limitado por sus condiciones iniciales, sino determinado por la calidad de sus políticas económicas. El enfoque aperturista ha influido de manera generalizada en todas las políticas: monetaria, fiscal, agraria y aquellas relacionadas con el desarrollo de recursos humanos, y estas estrategias, a su vez, han fortalecido el marco organizacional de la economía e intensificado las tasas de aprendizaje. D

<sup>22</sup> Jungsoo Lee and Emma Banaria, "Meeting Basic Human Needs in Asian Developing Countries," Asian Development Bank Economic Staff Paper N° 32 (Manila: ADB Economics Office, marzo 1985).

## ENSAYO

### LOSEMPRESARIOSJAPONESES\*

**George Gilder\*\***

Se han dado muchas explicaciones sobre la prodigiosa recuperación económica japonesa a partir de 1950 y, de hecho, ninguna de ellas es enteramente satisfactoria. A estas alturas es improbable que el triunfo de Japón como potencia económica a nivel mundial pueda ser atribuido exclusivamente a factores como la raza, la disciplina, la inventiva tecnológica o el modelo de desarrollo aplicado. La economía japonesa, sin duda, supo aprovechar algo de todo eso, pero quizá mucho más importante que tales factores en su expansión han sido el genio y la tenacidad de sus empresarios.

Aun cuando hasta hoy el motor de la renovación tecnológica de la industria internacional continúa siendo Estados Unidos, ningún país ha sabido acercarse tanto esa renovación a los gustos y preferencias del consumidor como Japón. Esta habilidad no necesariamente es técnica o científica. Es estrictamente empresarial y envuelve una notable lección para los hombres de empresa de todo el mundo.

**E**n 1950, el distinguido experto occidental en asuntos japoneses, Edwin O. Reischauer, de Harvard, declaró que Japón era un caso casi sin esperanza. "Es posible que la situación económica de Japón sea funda-

\* Este trabajo reproduce el capítulo 9 del libro *The Spirit of Enterprise*, de George Gilder (New York: Simon and Schuster, 1984). *Estudios Públicos* ya ha difundido otros capítulos de esta obra.

\*\* Profesor de Economía del Lehman Institute y colaborador de *The Wall Street Journal* y *Harper's Magazine*. La traducción y publicación han sido debidamente autorizadas.

mentalmente tan insalubre que ninguna política, por buena que sea, pueda salvarlo de una lenta muerte por inanición económica". Pero, en lugar de morir de hambre, la economía japonesa, con una tasa promedio real de crecimiento de casi 10% al año, durante los treinta últimos años, con un ingreso nacional que aumenta por un factor de nueve desde 1950, se ha desempeñado mejor que ninguna otra en la historia de la raza humana.

Japón ofrece un desafío a buena parte de la sabiduría convencional de los círculos intelectuales del mundo, tanto de derecha como de izquierda, respecto de la forma en que crecen las economías. No cabe, por ejemplo, que los conservadores presenten a Japón como un simple caso de *laissez-faire*. Ninguna teoría de mano invisible o mercado libre puede explicar por sí sola el modelo japonés de crecimiento, armado y labrado por un Estado multifacético, encabezado por el inteligente e ingenioso Ministerio de Comercio Internacional e Industria (MITI), de Japón. El MITI, periódicamente, controló y subvencionó los créditos, prohibió las importaciones, financió exportaciones, garantizó riesgos, organizó carteles y grupos para investigación y desarrollo, nombró y consagró tecnologías de "amanecer", protegió industrias "infantes" hasta una maciza madurez, eliminó suavemente sus empresas declinantes y, en general, planificó y gesticuló, dio codazos y señales, empujó y reguló ampliamente, mientras movía varitas y batutas de "orientación administrativa" sobre las empresas del país.

Pero las voces de la izquierda van a tener la misma dificultad en reclamar para su bando una economía que se jacta de tener los impuestos, beneficios sociales y participación de gasto estatal más bajos de todo el mundo industrializado, además de contar con algunos de los sindicatos más débiles, la separación de sexos más rígida y las disciplinas sociales más represivas que en cualquier sociedad moderna. Las facultades planificadoras del MITI aparecen dudosas como explicación del triunfo japonés. Al valorar la importancia de una burocracia como la del MITI, por mucho que sea el brillo con que se suele profetizar las tendencias tecnológicas, siempre es prudente evitar la falacia de Chantecler: la idea, por ejemplo, de que las industrias de "amanecer" surgen en el horizonte principalmente porque el Ministerio de Comercio Internacional e Industria, o cualquier otra arrogante burocracia de planificadores, canta coco-ro-có.

Tampoco cabe soslayar del todo la cuestión del milagro japonés con referencias a características raciales vagas, rasgos culturales inimitables o casualidades históricas. Las características raciales y culturales japonesas determinaron anteriormente una historia singular de violencia civil y desarmonía, de caos económico y disturbios políticos, resueltos solamente en

un militarismo catastrófico y en la guerra. Entre las ruinas del Japón de postguerra ocurrió algo completamente nuevo. Al aprender la lección que enseña esta asombrosa historia, conviene comenzar con la que nosotros les revelamos con tanto trabajo a los japoneses: la humildad.

Al comienzo, pocas instituciones japonesas habían sobrevivido. Las burocracias civiles reaparecieron con fuerza con el gobierno de los aliados. Aparte de esto, todo era caos. Muchas firmas que se libraron de las bombas de los aliados fueron destruidas más tarde por las prohibiciones de los aliados contra toda empresa de utilidad militar. Se disolvieron los carteles más importantes y se alejó del poder a todos los activistas y funcionarios del tiempo de la guerra. Hasta los dioses fueron proscritos; se les prohibió que sonrieran al emperador o que, aun con el disfraz de lecciones de moral, contaminaran las escuelas. Hombres y recuerdos fueron lo único que quedó. Sobre esa base, en gran parte, se creó el nuevo Japón.

Para encontrar las claves del milagro, busquemos, pues, a los hombres abandonados entre las ruinas. Uno es un antiguo hombre de negocios, de cincuenta y un años (le quedan cuatro antes de la edad tradicional de jubilación en Japón). Hijo de campesinos, antes de la guerra dirigió una fábrica grande de motores y otros aparatos eléctricos; ahora se prepara para producir radios y otros equipos de sonido. Se llama Knosuke Matsushita y sus perspectivas no parecen panasónicas.

Luego, hay dos jóvenes aficionados a la electrónica, dados de baja últimamente de un proyecto de investigación para la marina japonesa, sin más capital que un camión Datsun desvencijado. Están luchando por producir ollas automáticas para cocer arroz, en una pequeña habitación en un rincón del tercer piso de los almacenes Shirokiya, devastados por la guerra, en el centro de Tokio. Se llaman Masaru Ibuka y Akio Morita; van a construir cien ollas para arroz, pero las ollas a menudo queman el arroz. No van a vender ninguna. Para evitar la quiebra necesitan fondos y se están dando ánimos para pedirselos al señor Morita, magnate del *sake* y padre de Akio. Pronto fundarán la Sony.

Está el propio "Señor Trueno", un muchacho alborotador que abandonó el colegio para correr en automóvil (casi se mató en un choque durante una carrera). Se llama Soichiro Honda, maneja un taller de reparaciones de automóviles en Hamamatsu, empapa a los impertinentes inspectores de impuestos con una manguera de incendio y se cae de un puente conduciendo un automóvil lleno de geishas (todos sobrevivieron).

Está Genichi Kawakami, de regreso de un viaje a los Estados Unidos con la luminosa idea de que lo que el populacho derrotado de su país necesita sería entretención y juegos; resuelve reanimar su firma, la Yamaha, hasta

ahora dedicada a los muebles de madera, y convertirla en promotora de industrias de entretenimiento.\*

Estos empresarios tan diversos y sus empresas comprenden un abanico de negocios japoneses en muchos de los sectores, que van desde los artículos electrónicos de consumo y los automóviles hasta los instrumentos musicales y los semiconductores, en que Japón ha penetrado de manera más masiva en el mercado estadounidense. Ni las tasas de interés bajas ni la depreciación rápida ni los grandes planes estratégicos jamás vendieron una olla para cocer arroz, ni construyeron una radio comercializable ni descifraron un microcódigo de computación ni fabricaron, a bajo costo, un piano sonoro, ni produjeron un motor de turbina útil. La "orientación administrativa" nunca moldeó un anillo de pistón aceptable, ni elaboró un semiconductor confiable partiendo de la nada, como lo hizo la Sony en su fábrica diminuta. En la raíz y el origen de todos los grandes imperios industriales se encuentra normalmente un empresario sudoroso, a menudo frustrado y fatigado, que lucha con una máquina que no funciona como él quiere.

Honda, por ejemplo, habría de convertirse en el empresario de ingeniería mecánica más brillante y próspero del mundo después de Henry Ford. Pero sólo el sudor del genio se divisaba durante aquel lapso anterior a la guerra, cuando se dio día y noche al estudio y la experimentación en la técnica de fundido, en su esfuerzo por fabricar un anillo de pistón. Vivía en la fábrica; el alegre libertino se convirtió en ermitaño barbudo y obsesionado, hediondo a grasa y a sudor, mientras se agotaban sus ahorros, sus amigos se enojaban, sus padres le recordaban que había oportunidades prometedoras en la reparación de automóviles, y él empeñaba las joyas de su mujer para conseguir fondos. Por último, el joven iletrado agregó a su rutina diaria que casi no contemplaba horas de sueño, un curso de ingeniería industrial en la Escuela de Tecnología de Hamamatsu, con un profesor que se había reído del que para el joven Honda pasaba por anillo de pistón.

\* Mucho material excelente sobre Honda provino de Sol Sanders, *Honda: The Man and his Machines* (Rutland, Vt.: Charles E. Tuttle Company, 1977; también Little, Brown, 1975) y de Tetsuo Sakika, *Honda Motor: The Men, The Management, The Machines* (Tokio, Nueva York y San Francisco: Kodansha International, 1982). La mayor parte del material sobre la Sony se tomó de Nick Lyons, *The Sony Vision* (Nueva York: Crown, 1976). El material sobre robots japoneses se tomó en gran medida de Kuni Sadamoto, ed., *Robots in the Japanese Economy* (Tokio: Survey Japan, 1981). Respecto del papel del MITI en estos acontecimientos me guié fundamentalmente por Chalmers Johnson, *MITI*. Los datos sobre pequeñas empresas japonesas los suministró Robert C. Wood, de Modern Economics Co., Scituate, Massachusetts.

Durante el año 1938, Honda logró fabricar dispositivos cabalmente redondos y funcionales. Pero de un pedido de 50.000 unidades, la Toyota, que acababa de vender la mayor parte de su industria de telares y se iniciaba en la fabricación de camiones para el ejército, tomó una muestra de cincuenta anillos y rechazó el negocio. Honda se vio obligado a llevar su producto a mercados menos exigentes hasta que, dos años más tarde, pudo satisfacer las exigencias de calidad de Toyota. Pero no logró cumplir los pedidos porque el gobierno, que se preparaba para la guerra, le negó el derecho a comprar cemento para la nueva planta que necesitaba. Sin arreararse, Honda y sus colegas se dispusieron a aprender a fabricar su propio cemento. Por último, durante la guerra comenzó a recibir apoyo financiero de la Toyota y reunió un capital de un millón de yenes (US\$ 260.000, al cambio anterior a la guerra). Inventó máquinas nuevas para la fabricación automática de anillos de pistón y para el cepillado automático de hélices de avión, lo que permitió que mujeres relativamente inexpertas produjeran estos artículos, a medida que los hombres marchaban a luchar con los infantes de marina. Perdió dos fábricas en bombardeos incendiarios, pero después de cada ataque salía corriendo a recoger los estanques suplementarios de gasolina que los bombarderos estadounidenses dejaban caer a su paso. "Regalos de Truman" llamaba a esos tarros. Estaban hechos de metales no ferrosos que necesitaba para sus procedimientos fabriles especializados, y a veces hasta conservaban en el fondo un poco de gasolina. En 1945, un terremoto, como si no hubiera ya suficiente destrucción, devastó la zona de Hamamatsu junto con la mayor parte de las instalaciones y maquinarias de Honda, mientras los aviones de los aliados hacían estragos aún peores en otras partes del país.

Después de la rendición, Honda, que no se veía como subsidiario de una empresa de automóviles, decidió romper con la Toyota. Vendió en US\$ 125.000 lo que quedaba de su negocio de anillos y se puso a crear un telar mecánico rotatorio rápido que reemplazara las lentas lanzaderas horizontales que se usaban en Japón en esa época. Pero se le acabaron los fondos antes de llegar a la etapa de fabricación. Despuntaba el año 1947 y otra vez se encontró en el punto de partida, junto con la mayor parte de la economía japonesa.

El hecho más llamativo y paradójico de la carrera de los empresarios triunfadores es su fracaso y su frustración constantes. Como dijo Soichiro Honda más adelante, ante un curso que se recibía en la Universidad Tecnológica de Michigan: "Muchos sueñan con el éxito. Para mí, el éxito se alcanza solamente mediante el fracaso repetido y la introspección. En realidad, el éxito representa aquel 1% del trabajo de uno que se produce solamente con el 99% que se llama fracaso".

El azar y el fracaso también acompañaron la fundación de Sony y la hicieron posible. Masaru Ibuka estaba libre para iniciar la firma y para suministrarle una sucesión de inventos ingeniosos, solamente porque no logró pasar el examen para un empleo vitalicio en la Tokio-Shibura Electric Company. Conocida con el nombre de Toshiba, se trataba de la firma de artículos eléctricos más antigua de Japón y también la más grande, hasta que la Hitachi la alcanzó a comienzos de los años 60 (La Sony la dejó atrás en ingresos netos a fines de los años 70). Mientras se ganaban la vida con la reparación de automóviles y con la venta de convertidores de onda corta a los japoneses dueños de radio, hambrientos de noticias del extranjero, Ibuka y Morita, tras su fracaso con las ollas para arroz, resolvieron constituirse en empresa. El 7 de mayo de 1947 formaron la Sony (entonces se llamaba TTK Co., Ltd.) con un capital pagado de 198.000 yenes (valor entre US\$ 500 y US\$ 600), el máximo que permitían los reglamentos del comando aliado para formar empresas sin pasar por una tramitación compleja.

El prospecto de la firma, escrito por Ibuka, expresa algunas de las cualidades visionarias de este hombre extraordinario, cuando lanzó su diminuta empresa: "En este momento en que se inicia el Nuevo Japón", escribió, "procuraremos crear condiciones para que las personas puedan reunirse con espíritu de equipo y ejercer a su regalado gusto su capacidad tecnológica... una organización así podría proporcionar placeres inenarrables y beneficios incontables..." Además, la gerencia de esta empresa de US\$ 600 se comprometía valerosamente a "eliminar toda persecución indebida del lucro" y a rechazar "la ampliación de tamaño por amor al tamaño".

"Al contrario", escribió Ibuka, "daremos importancia a aquellas actividades... que las empresas grandes, por su tamaño, no pueden encarar... Aprovecharemos al máximo los rasgos singulares de nuestra firma, saldremos al encuentro de las dificultades tecnológicas... nos centraremos en los productos técnicos de gran refinamiento y de mucha utilidad en la sociedad... con la cooperación mutua abriremos canales de producción y ventas... iguales a los de las grandes empresas".

Mientras tanto, para hacer frente a un problema de movimiento de caja, la firma decidió desprenderse de su viejo camión Datsun. También comenzó a dedicar los días, las noches y los fines de semana a la producción de voltímetros, un medidor eléctrico inventado por Ibuka. Morita calculó que si vendían diez mensuales podían financiar la planilla de sueldos. En poco tiempo estaban produciendo treinta o cuarenta y se disponían a lanzar, luego de numerosos ensayos y equivocaciones, el que para Japón era un artículo de consumo auténticamente original: la grabadora de cinta magnética. Pero la cinta iba a ser de papel.

A Honda, mientras tanto, con su propio automóvil inmovilizado por falta de gasolina, le resultaba difícil conseguir alimento para su familia. Decidió resolver el problema con el novedoso recurso de ponerle un motor a una bicicleta. Los vecinos se impresionaron y le pidieron que fabricara más. Con un pequeño motor a gasolina que durante la guerra se usó para generadores eléctricos, logró producir una suerte de motocicleta y la vendió por docenas, desde su pequeño taller de reparaciones, hasta que se terminaron los motores existentes. Entonces decidió construir motores él mismo.

Frente a los controles estatales sobre la gasolina y las restricciones a la fabricación de máquinas accionadas con gasolina, Honda construyó un motor que funcionaba con *resina de pino*, producto que él recordaba que se había usado, hacia el fin de la guerra, en reemplazo de la gasolina. "Exprimíamos la resina de las raíces de pino", dice Honda, "y la mezclábamos con gasolina comprada en el mercado negro. La mezcla hedía de tal manera a trementina que yo podía insistir que no faltábamos a las normas sobre gasolina al manejar las motos".

Con el ingreso derivado de sus armatostes desvencijados pero populares, Honda se propuso proyectar y fabricar una motocicleta de verdad, el "sueño de velocidad" del Señor Trueno, como medio de locomoción para Japón cuando éste superara la escasez de postguerra y comenzara otra vez a pensar en avanzar rápido y libre. Aún no había mercado para semejante máquina; pero, como lo dijo Honda más tarde, en palabras que repitieron muchos empresarios japoneses, desde Morita hasta los hermanos Kashio: "Nosotros no fabricamos una cosa porque la demanda, el mercado, ya está. Con nuestra tecnología podemos crear la demanda, podemos crear el mercado". *La oferta crea su propia demanda.*

Ibuka también empezó con una idea y una intuición antes que con un esquema de fabricación. Además del exitoso voltímetro, el fundador de Sony, al igual que Seichiro Honda, terminó con más de 100 patentes a su favor. Pero, en 1948, Ibuka sólo poseía la tentadora imagen de una grabadora militar que habría visto un día, en el Cuartel General de Ocupación.

Estaba convencido de que tal máquina podría ser el primer producto de consumo fabricado por Sony. Pero no tenía patente, grabadora ni cinta. En Japón ni siquiera existía materia prima para fabricar cintas; ni el MITI permitiría a Sony importarla.

Al mirar hacia atrás, queda en claro que las dificultades de crear una grabadora con cinta de papel obligaron a la Sony a adquirir los conocimientos técnicos que condujeron a todos los logros futuros de la firma. Para poder usar papel, la Sony tendría no sólo que elaborar toda una tecnología nueva para hacer cinta magnetizada, sino también producir perfeccionamien-

tos radicales en los aparatos grabadores en cinta. Ningún cálculo financiero podría probar que estos esfuerzos tenían el menor valor, cuando para anularlos bastaría un cambio de opinión del MITI que permitiera la importación o fabricación bajo licencia de la cinta plástica 3M, con su capacidad diez veces superior, según estimaciones. No obstante, fueron estos esfuerzos, al parecer temerarios, los que crearon el activo que se convirtió en Sony. Este activo no era mensurable; se componía del creciente capital metafísico de conocimientos, aptitudes, confianza tecnológica, gestión organizativa y capacidad de comercialización, los cuales distinguen a una empresa perdurable de un proyecto productivo y financiero *ad hoc*. Sony bajaba rápidamente por una curva de experiencia acumulada sin tener ninguna venta.

De hecho, una vez que fabricaron la grabadora se toparon con otro problema. Nadie la quería. Morita e Ibuka habían creído desde el comienzo en la falacia de la mejor trampa para ratones: la idea errada de que un producto nuevo y útil va a traer al mundo, espontáneamente, hasta nuestra puerta. Aun cuando habían construido una forma probadamente mejor de atrapar el sonido, el mundo se negaba tercamente a acercarse en masa a las puertas de la Sony. La dificultad esencial estribaba en que el producto era una innovación; por lo tanto, nadie lo "necesitaba". Nadie sabía lo que era ni cómo usarlo, ni para qué servía. Morita por fin se hizo cargo del problema. Como ya era fabricante, tendría que aprender a comercializar.

Perplejas por la falacia de la trampa para ratones, muchas de las empresas técnicas más importantes del mundo, desde la Ford Motor Company, a mediados de los años 20, hasta la Texas Instruments en la época de post-guerra, no han logrado aprender la lección de la sensibilidad respecto de los consumidores, y así han distado mucho de cumplir lo que prometían. Dominadas por sus ingenieros, estas firmas han fallado en desarrollar la dimensión altruista, esto es, la sensibilidad frente a las reacciones de los demás, tan indispensable para todo éxito comercial. El creador "introspectivo", tan celebrado en los anales de la industria, queda inerme sin una simpatía y una curiosidad "dirigida a los demás", ya sea que él mismo la tenga o que la encuentre en un colega.

Aun cuando Soichiro Honda aparece orientado a los demás en grado sumo, su genio floreció en el taller, con la llave en la mano, entre el olor a grasa y gasolina. Honda resolvió el problema de comercialización tomando un socio de pleno derecho, Takeo Fujisawa, a quien dio plenos poderes en materia de finanzas, ventas y comercialización estratégica. La comercialización es también un elemento clave del éxito de la Matsushita, que en los Estados Unidos usa la marca Panasonic. Más antigua y menos audaz e innovadora que Sony u Honda, las ha dejado atrás a las dos y a numerosos competidores estadounidenses, en materia de ganancias, en gran medida por su

genio para imitar productos inventados y lanzados por otros, especialmente por Sony, y para adaptarlos mejor a las necesidades de los consumidores.

La reacción de Sony ante el problema de comercialización fue la de lanzar a Morita a convertirse en uno de los supremos vendedores del mundo. Al fin y al cabo, fue la habilidad para vender, la sensibilidad a las necesidades y reacciones del consumidor y no la tecnología, lo que permitió que la Sony superara a empresas técnicamente tan superiores como la Texas Instruments en la venta de radios de transistores y otros artículos de consumo electrónicos. Pero en 1950, cuando su ejecutivo de finanzas anunciaba la quiebra, la Sony y sus agentes seguían incapaces de vender al público una sola grabadora. Morita inició una campaña infatigable, desde los cócteles hasta las escuelas primarias, para informar al mundo de su maravilla. La primera compra importante la hizo una sección del Ministerio de Justicia, en Nagoya, que usó la grabadora para registrar la labor del tribunal. De inmediato Morita vio en esta venta un hecho decisivo que reflejaba un uso en gran escala para su máquina. Se fueron corriendo a la sede del Ministerio de Justicia y vendieron sesenta grabadoras más.

La venta resultó fácil porque la Sony no vendía simplemente una máquina; vendía un uso, una solución a un problema. Nuevos usos aparecieron en las escuelas y varias otras ventas hicieron que Morita percibiera el porvenir de la grabadora como ayuda educativa. Entusiasmado con este éxito, Masaru Kurahashi, que trabajaba para el agente minorista de Sony, pidió a su patrón que le permitiera encargarse de toda la distribución nacional del aparato. El patrón se negó y Morita contrató de inmediato a Kurahashi y lo nombró jefe de una subsidiaria, que muy pronto se convirtió en Sony Ventas.

Sin embargo, la empresa cometió un error grave. En vista de que la Yamaha prosperaba con sus ventas de pianos a los colegios, Morita supuso que la empresa también podría vender grabadoras. Se equivocó. Para poder vender algo, hay que entenderlo. En ese entonces la Yamaha no entendía de electrónica. No podía explicar la máquina ni repararla. A pesar del acceso a la amplia red de ventas de la Yamaha, con sus vínculos con cientos de colegios, las ventas de Sony comenzaron a decaer. Morita resolvió establecer su propia red de distribución y ventas, e introducir a la Sony en forma masiva y costosa al terreno de la comercialización. Ibuka y sus ingenieros, luego de alguna renuencia, terminaron por acceder y así nació Sony Ventas.

Entretanto, Honda había logrado crear su máquina "soñada", una motocicleta esbelta y potente, con motor de cuatro tiempos. En el recorrido de prueba, en julio de 1951, Honda recuerda que siguió a la máquina en automóvil, mientras que un joven ayudante, Kiyoshi Kawashima, veterano de los tiempos de la resina de pino, manejaba la nueva máquina por la afamada carretera de Tokaido, subiendo desde Tokio hacia el traicionero Paso Hako-

ne. Cuando al automóvil le costó trabajo seguir a la moto, Honda comprendió que tenía una máquina ganadora, en cuanto a técnica, igual que la primera grabadora de Sony. "Logramos alcanzar a Kawashima pasado un rato, cuando se tomó un descanso en la cumbre de la montaña, en un lugar donde se domina una vista maravillosa del lago Ashimoko en las laderas del monte Fuji. Llovía torrencialmente y la lluvia se mezclaba con las lágrimas de alegría que nos llenaban los ojos mientras rodeábamos la motocicleta".

Ahora Fujisawa, sin el aspecto romántico de la lluvia en la cumbre de la montaña, iba a tener que vender la motocicleta. Comenzó con un golpe: una carta a cada una de las 18.000 tiendas de bicicletas de Japón. Según lo recuerda Fujisawa, la carta típica rezaba así:

"Hace menos de cien años su padre vio la primera bicicleta traída desde el mundo occidental. La conocía poco, no sabía montar en ella ni cómo fabricarla, ni cómo encarar el menor problema, ni siquiera cómo parchar un pinchazo. Pero aprendió a hacer todas estas cosas y a hacerlas bien. Por ese espíritu de ingenio japonés logró formarse un buen ingreso y le dejó a usted un taller de bicicletas y una forma de ganarse la vida. Ahora nosotros estamos lanzando un producto nuevo. Va a ser una bicicleta con motor. Usted no la conoce, ni sabe cómo venderla ni cómo repararla. Pero nosotros nos proponemos enseñarle las dos cosas".

Cinco mil agentes, que llegaron a constituir la primera y más grande red de distribución nacional del Japón, respondieron a la carta de Fujisawa. Pero el "sueño" de Honda, según se vio luego, lo compartían en ese entonces solamente los concedores de la velocidad y la potencia, el mercado limitado de motociclistas dominado en los Estados Unidos por la Harley-Davidson. Honda comprendió pronto que el éxito comercial no le tocaría a la empresa productora de máquinas rugientes que cautivaran el espíritu jactancioso de los muchachos deseosos de alcanzar a los automóviles en el paso Hakone, sino a la que indujera a millones de japoneses comunes y corrientes a bajarse de sus bicicletas.

En 1952, un año después del lanzamiento del "sueño", Honda se convirtió en semejante empresa al crear un motor "Cub" pequeño, barato y eficaz, que funcionaba con la moto roja y blanca de Honda o bien se fijaba cómodamente a una bicicleta. Y fue esta máquina relativamente silenciosa, contra sus ruidosas inclinaciones propias, la que le trajo a Honda el éxito rugiente que perseguía. Se vendió masivamente por intermedio de la red de bicicleterías de Fujisawa y Honda recibió una cinta azul del emperador, en 1952, por sus contribuciones a la industria japonesa.

No obstante, las relaciones de Honda con el *establishment* japonés de egresados de la Universidad Todo y antiguos zaibatsu (conglomerados)

siempre se mantuvieron tensas. Despreciaba a los poderosos grupos y sociedades de hombres de negocios, encabezados por los Keidanren y los Nikkeiren, con sus peticiones de ayuda y protección estatales; y sólo con gran dificultad se le pudo convencer de vestir de frac y corbata blanca para recibir la medalla del emperador.

Sin embargo, después de la ceremonia, en una conversación con el hermano menor del emperador, Honda hizo una descripción a lo vivo de su trabajo y sus motivaciones. A una observación del príncipe, en el sentido de que "tiene que ser muy agotador el crear o armar algo nuevo", Honda respondió: "A mí no se me hace agotador, porque estoy haciendo lo que me gusta". Como dice el proverbio, "El amor acorta las distancias". En verdad, la jornada de Honda hasta la cima de la industria japonesa, pasando por la guerra, la frustración y los traicioneros pasos montañoses, se había visto acortada por su amor hacia las máquinas.

La contribución principal de Fujisawa, durante este primer período, poco después del galardón de Honda, no se hizo en ventas sino en finanzas. Si bien no tenía formación financiera, Fujisawa estaba bien preparado para las precarias maniobras de la empresa japonesa por su infancia pasada en el hogar de un pequeño comerciante que frecuentemente quebraba. Apaciguando a sus acreedores furiosos, engañando a los bancos, jugando con los libros de contabilidad, girando contra un susurro de esperanza, comprando aplazamientos con sonrisas, el padre de Fujisawa le dio una educación espléndida en el manejo de crisis que habría de servir bien a la Honda durante sus numerosas épocas difíciles.

Estas épocas comenzaron en 1953, cuando Honda, con un capital de US\$ 165.000, resolvió encarar la amenaza de la competencia foránea que tanto temor inspiraba entre sus colegas, y compró en Europa y en los Estados Unidos maquinaria y herramientas modernas por valor de un millón de dólares. Pagó con una serie de pagarés de corto plazo e instaló una fábrica moderna para producir el vehículo que habría de ser el nuevo éxito de Honda, tal vez la Super-Cub que rondaba a la empresa a mediados de los años 50. Pero Honda y Fujisawa habían cometido un grave error de cálculo. Contaban con que el auge ininterrumpido de la economía japonesa sostendría la venta de sus motocicletas existentes, mientras se pagaba la deuda. Pero, a mediados de los años 50, el auge japonés se debía en parte a la producción de materiales especiales para la guerra de Corea. A medida que la guerra fue llegando a su fin en esos años, la economía japonesa fue decayendo. Incapaz de pagar la deuda, Honda se vio frente al desenlace que más temía, desde que en los comienzos de la postguerra huyó de las fauces de la Toyota. Se hallaba a punto de caer en la red de *keiretsu* de Mitsubishi, el conglomerado de dependencias industriales del gigantesco Banco Mitsubishi,

el cual, hacía varios años, venía tratando de fusionar la Honda con la Mitsubishi Heavy Industries.

Algunos años antes, sin embargo, Fujisawa había trabado amistad con un alto ejecutivo de Mitsubishi y había logrado que el banco aceptara los depósitos de Honda con el compromiso de aceptar préstamos en el futuro. Mitsubishi otorgó los préstamos. En 1955, el ejecutivo intercedió en favor de Honda y consiguió que el banco aplazara los vencimientos. Con ayuda de las maniobras que realizó Fujisawa frente a otros acreedores y con la disposición de los obreros a renunciar a sus bonificaciones, Honda salió adelante como empresa independiente, capaz, dos años más tarde, de lanzar la Super-Cub.

La Super-Cub se reveló como uno de esos productos logrados que transforman y consolidan una industria. Antes de este modelo había en Japón unas cincuenta fábricas de motocicletas que ofrecían una diversidad de modelos, desde versiones nuevas de las motonetas italianas hasta las inmensas y fanfarronas Harley. El campo de las motocicletas se presentaba, al parecer, fragmentado sin remedio y totalmente maduro, lleno de nichos especiales, atendido por empresas pequeñas cuyos márgenes eran quizás elevados, pero sin grandes perspectivas de crecimiento en el largo plazo. Las motocicletas aparecían como un artículo "inferior", como las papas, en el cual los consumidores, a medida que se enriquecen, van gastando menos, precisamente el tipo de producto que el MITI deseaba desalentar en la industria japonesa. El mercado de motocicletas, en fin, se mostraba como ruedo perfecto para usar el tipo de "estrategias genéricas" de diferenciación y de enfoque que Michael Porter presenta como refugio contra las exigencias de la curva de experiencia.

La Super-Cub lo cambió todo. Honda produjo una moto de armazón rebajada, en la que la potencia y la emoción de las máquinas grandes se combinaba con la comodidad y eficacia de las motonetas; la construyó en su moderna fábrica integrada, dirigió la propaganda a un mercado masivo ("La gente más simpática va en una Honda"); le puso un precio muy inferior al de la competencia y se fue a toda velocidad por la curva, como Kawashima por el paso Hakone. Cuando se hubo despejado la polvareda, unos diez años más tarde, las cincuenta fábricas japonesas de motocicletas habían disminuido a cuatro y Honda dominaba el mercado mundial de motocicletas.

En la misma época, a comienzos de los años cincuenta, en que Honda concebía su Super-Cub, Masaru Ibuka, de la Sony, visitaba los Estados Unidos para investigar los usos que allí daban a la grabadora de cinta magnética, y tropezó con el umbral mágico de la tecnología de los semiconductores. En los Estados Unidos era ya un mundo lleno de actividad, pero en Japón sólo se conocían destellos y rumores.

Al principio, Ibuka vio en la tecnología de los transistores una salida para un problema molesto de su empresa: qué hacer con el ejército de metalúrgicos avanzados, ingenieros mecánicos, físicos y demás taumaturgos surtidos que había contratado para superar las dificultades de grabar con fidelidad en cinta de papel. Por entonces la Sony ya estaba fabricando espléndidas grabadoras con cinta magnética de plástico y, luego de venderlas a la mayoría de las escuelas de Japón, había penetrado en un mercado masivo de estaciones radioemisoras, bancos, cuarteles policiales y miles de compradores particulares. La empresa estaba trabajando en varios otros proyectos de audio y de video, pero Ibuka comprendía que la ventaja mayor de su empresa no estaba en sus productos futuros sino en su personal técnico. Lo preocupaba la idea de que esos productos quizá no bastaran para conservar el interés de ese personal. Tal vez el transistor lo lograría.

El precio inicial de US\$ 25.000 para obtener una licencia de la Bell parecía elevado para la empresa, pequeña todavía. Haría falta la aprobación del MITI, que en esa época controlaba todas las importaciones de máquinas y el acceso a las divisas, y que anteriormente había negado a la Sony el derecho a importar cinta de plástico. No obstante, durante el extenuante viaje de dos días en avión de regreso a Tokio, Ibuka se sintió presa de una de esas ideas fijas que le dieron el mismo impulso indomable que él estimaba "singular" en Soichiro Honda y Edwin Land. Decidió que usaría el transistor para fabricar radios. "Radios", como declaró a su llegada, "tan pequeñas que cada persona las podrá llevar consigo para su uso personal, con energía que permita que la civilización llegue, incluso, hasta aquellos lugares donde no hay electricidad".

El entusiasmo de Ibuka contagió a Morita y los demás dirigentes de la Sony. Pero el MITI estimó que la idea era descabellada. Si el potencial era tan grande, ¿por qué ni la Hitachi ni la Matsushita ni ninguna otra de las grandes empresas eléctricas japonesas había pedido la patente? Y, según lo narra Nick Lyons en su historia de la Sony, el MITI preguntó: "Si las grandes empresas no se interesan, ¿por qué el MITI va a dar la cuota de divisas, más todos los derechos implícitos para las importaciones técnicas pertinentes, a un pequeño fabricante de grabadoras?" El MITI se resistió durante un año, mientras Ibuka audazmente asignaba al proyecto a sus técnicos jóvenes más capaces, reunía una biblioteca completa sobre tecnología de transistores y firmaba un convenio provisional con la Western Electric. El MITI protestó airadamente por el atrevimiento de Ibuka, pero éste respondió con argumentos aun más ardientes y bien documentados en favor de su petición. El MITI cedió a comienzos de 1954 y la Sony dio la voz de partida, sin amilanarse ante las advertencias de la Western Electric en el sentido de que el dispositivo era demasiado tosco en los registros altos para usarlo en radios.

Al comprometer a la Sony con la tecnología de semiconductores, Ibuka comprometía a su empresa, tardíamente, con la tecnología de más rápido desarrollo de toda la historia de la ciencia. Y, sin embargo, tal vez porque no podía aspirar a dominar la tecnología misma de los semiconductores, convirtió a su empresa en el líder mundial de su aplicación comercial.

Toda la tecnología original vino, pieza por pieza, desde los Estados Unidos. Ibuka y su perito en transistores, el joven geofísico Kazuo Iwama, pasaron en este país los tres primeros meses de 1954. Recorrieron todos los laboratorios, universidades, fábricas e industrias relacionadas con las diversas tecnologías avanzadas que convergían hacia la fabricación de transistores, desde la microelectrónica al grabado fotográfico y la cristalografía avanzada. Fueron de Bell Laboratories a la Western Electric, de la Raytheon a la Union Carbide. Gran importancia tuvieron las conferencias que dio Bell, precisamente para explicar y popularizar la tecnología. Casi todas las tardes Iwama despachaba a su equipo de técnicos en Tokio una larga carta pormenorizada, hasta de siete u ocho páginas, con diagramas y palabras en inglés técnico salpicadas entre caracteres japoneses, números romanos y nombres de lugares de los Estados Unidos, llenas de instrucciones para importaciones y adquisiciones. De vez en cuando Ibuka solía mandar un telegrama: NECESITAMOS HORNO DIFUSIÓN SERVICIO PESADO STOP; luego, a la luz de un nuevo descubrimiento, lo anulaba: SUSPENDAN COMPRA EQUIPOS HASTA NUEVO AVISO STOP DETALLES POR CARTA.

La técnica de larga distancia funcionó bien. En abril, Ibuka e Iwama volvieron a Japón; a fines de 1954 produjeron su primer transistor, algo defectuoso, y recibieron un golpe desde Texas. Una subsidiaria de la Texas Instruments, llamada Regency, había lanzado la primera radio a transistores del mundo. La noticia de su producción sacudió primero al equipo que trabajaba en el proyecto de la Sony, luego lo llenó de confianza y alegría.

Es el muro invisible o el precipicio inexplorado, el tipo de obstáculo previsto pero absoluto que frustró las vidas de cientos de técnicos en busca del almacenamiento de energía para automóviles eléctricos, el que crea la angustia en la innovación. El lanzamiento de la TI justificaba a Ibuka y lo impulsó a un esfuerzo más heroico aún. Todas las principales innovaciones en radios a transistores, desde los pequeños aparatos de bolsillo hasta la modulación de frecuencia, y de ahí al primer televisor a transistores, y la mayoría de los éxitos comerciales, surgirían en adelante de la firma japonesa de Ibuka, la que pronto surgió con el nombre de Sony. EL triunfo de la Sony dejaría a la Hitachi y la Matsushita con un atraso de tres años y provocaría en ellas esfuerzos desesperados por alcanzarla, con éxito sólo parcial. La Sony se convertiría con ello en una empresa rentable, que tuvo US\$ 2,5

millones de ingreso bruto en 1955 y triplicó el número de empleados hasta llegar a 1.200 en 1957. Con ello Japón, ya a mediados de los años 50, quedaría lanzado a la vanguardia del progreso en artículos de consumo electrónicos, a medida que la Sony se daba a conocer en todo el mundo como fabricante de la mini "radio que funciona".

¿Acaso alguien oyó cantar al gallo? Pues bien, en 1956 el Ministerio de Hacienda aleteó precipitadamente hasta la verja para saludar la salida del sol en materia de grabadoras y radios a transistores, y rebajó por dos años los impuestos que las afectaban; y, en 1957, tras el éxito de Sony, el MITI patrocinó una "Ley de Medidas Especiales de Promoción de la Industria Electrónica". Quién sabe, acaso, hubiera podido ayudar a la Hitachi. Pero es dudoso que la ayuda que ahora se daba fuera necesaria, o que compensara el retraso y la obstrucción que sufrió la Sony dos años antes. La historia de la Honda, la otra innovación importante de la postguerra, es aun menos favorable respecto de las declaraciones de los entusiastas del MITI.

En 1957, Soichiro Honda visitó a uno de los principales expertos estadounidenses en ventas de motocicletas para convencerlo de que comercializara en los Estados Unidos la última versión de la Super-Cub. Sostuvieron una conversación cálida y llegaron a un convenio sencillo, según el cual el agente vendería 7.500 motocicletas por período. Pero las negociaciones se interrumpieron de pronto, cuando el norteamericano señaló que "no habrá ninguna dificultad en vender esa cantidad de motocicletas. La cifra es muy adecuada" para venta anual. Honda había entendido que el experto accedía a vender 7.500 unidades al mes. "¿Siete mil quinientas al mes?", dijo el agente. "Eso es imposible. Es ridículo". A mediados de los años 60, Honda iba a vender unas 20.000 unidades al mes en los Estados Unidos. Estas anécdotas, que se cuentan siempre con un espíritu de extrañeza y emoción, se encuentran en toda historia empresarial. Igual que todo empresario que tiene un proyecto importante, Soichiro Honda desafió la opinión de los entendidos. Fue porque los entendidos seguían creyendo que el proyecto era "ridículo", que la oportunidad se mantuvo para que Honda la explotara.

El papel de Soichiro Honda como uno de los empresarios más grandes del mundo, posteriores a Henry Ford, se basa firmemente en su éxito en lograr lo imposible dos veces. Primero fue su hazaña de transformar la motocicleta, al parecer anticuada y decadente, en uno de los grandes productos de mayor crecimiento y atractivo del siglo XX. Pero su segundo triunfo, el de entrar en la industria automovilística por arriba y producir uno de los automóviles dominantes del mundo, a mediados de los años 80, resultó aun más asombroso. Para cualquier perito en la materia, en 1966 la industria del automóvil aparecía entre las menos accesibles del mundo. El último competidor estadounidense había sido el malhadado Kaiser de 1946. Las empresas

dominantes, simplemente, habían avanzado demasiado por la curva de la experiencia para que pudieran alcanzarlas un recién venido.

Esta opinión pesimista sin duda animaba al Ministerio de Comercio Internacional e Industria de Japón. En el decenio de los 60, cuando Japón comenzaba cautelosamente a abrir al mundo su economía, el MITI temía que sus débiles industrias se vieran aplastadas por los enormes carteles estadounidenses. Los funcionarios del MITI volvieron de Europa con aterradoras historias del "desafío americano", tal como lo pintó con trazos espantables Jean-Jacques Servan-Schreiber. En particular, su temor era que la industria automovilística japonesa, imitativa y fragmentada, caería de bruces, inermemente ante el monstruo blindado de la General Motors, la Ford y la Chrysler. El MITI propuso que las diez fábricas de automóviles japonesas se combinaran en dos: Nissan y Toyota, y que se prohibiera a empresas nuevas la producción de vehículos de cuatro ruedas.

Si bien las leyes del MITI con tal fin quedaron detenidas en medio del caos que siguió a la revuelta estudiantil de 1960, el ministerio convenció a la Nissan que absorbiera a la Prince, en un tiempo empresa japonesa de importancia, y sin cesar codeaba a la Mitsubishi Heavy Industries, inmensa empresa de astilleros que no actuaba entonces en la industria de automóviles, hacia la fusión con Isuzu. Algunos dirigentes del MITI, que se habían opuesto a la inversión automovilística, en los años 50, porque significaba importar ingentes cantidades de hierro y petróleo, los recursos más escasos del país, en los años 60 reanudaron sus súplicas por deshacerse de la inversión. Aunque sus objeciones anteriores habían fracasado (en parte debido a la demanda de vehículos militares surgida de la guerra de Corea), volvieron al ataque en los años 60, con los argumentos eco-estéticos y estratégicos que Emma Rotschild había de popularizar más tarde en su libro *The Decline of the Auto Industrial Age*. Los autos no sólo eran desperdiciadores y contaminantes, sino que representaban una industria madura, de "ocaso", en la que dominarían inevitablemente las empresas extranjeras establecidas.

Pero los empresarios japoneses se negaron a ver las cosas bajo esa luz. La creación de nuevas fábricas de automóviles hasta aumentó, a medida que se eliminaban las protecciones y subvenciones del MITI. A mediados de los años 60 la Suzuki, rival de la Honda en el rubro de motocicletas, ya había entrado con un miniatuto y la Toyo Kogyo, fabricante de máquinas-herramientas, se proponía introducir un Mazda con motor rotatorio Wankel. Luego, en mayo de 1969, la Mitsubishi Heavy Industries, punta de lanza de la gigantesca *keiretsu* Mitsubishi (que había tratado de absorber a la Honda), destruyó de una vez por todas el plan del MITI. En un acto que el jefe de Industrias Pesadas del MITI describió como si le hubieran vaciado un balde de agua en la oreja mientras dormía, la Mitsubishi anunció un convenio, no

con la Isuzu ni con la Honda, sino con la Chrysler, uno de los temidos monstruos extranjeros, para formar en Japón una empresa completamente nueva. Al fin de ese año, el "Colt Gallant Hardtop", que pronto se convertiría en "Dodge Colt" en los Estados Unidos, comenzó a salir de las líneas de montaje de la Mitsubishi y un año más tarde la firma ocupó de un salto el tercer lugar en la industria automovilística japonesa. Poco tiempo después, la General Motors compraba el 34 por ciento de la Isuzu, y la Ford invertía en la Toyo Kogyo. Mientras tanto, algunos gobiernos europeos comenzaron a nacionalizar o reforzar, por intermedio de sus tesorías nacionales, otro batallón de gigantes automovilísticos, entre ellos la Renault en Francia, la British Leyland en el Reino Unido, la Volkswagen en Alemania (perteneciente en un 40% a un gobierno provincial), la Volvo en Suecia y la inmensa Fiat, en Italia. Tal era, a comienzos de los años 70, la falange de competidores de la Honda a nivel mundial.

Pero Soichiro Honda tenía un plan. Si bien su competencia no se había percatado de ello, el plan se había iniciado hacía ya varios años. En él no figuraba ninguno de los enfoques de sus distintos rivales. No contemplaba fusiones ni financiamiento estatal ni enormes emisiones de bonos, ni siquiera fuertes préstamos bancarios. En lugar de eso, anunció su incursión en el campo de las carreras de autos. Iba a construir un auto de carrera que ganaría en Le Mans. Con tal propósito instaló una firma de investigación y desarrollo separada, dentro de la Honda, libre de las distracciones que ocasionan los proyectos de corto plazo, libre, como habría de destacarlo el propio Honda, para fijarse metas imposibles y fracasar.

La esencia de su estrategia era lograr una serie de innovaciones tecnológicas, y sabía que necesitaba la colaboración de los mejores ingenieros de Japón. Pensaba que la manera de atraer a los ingenieros de mayor valía era el anuncio, no de planes para la construcción de un automóvil comercial, sino su decisión de fabricar el auto de carrera más veloz del mundo.

Una vez que hubo reunido su equipo, lo liberó de toda restricción emanada de las tecnologías automovilísticas existentes y de toda ambición comercial. En lugar de aliarse con algunas grandes firmas del pasado o con alguna gran fuente de financiamiento, Honda se lanzó a la frontera de la tecnología. Para Soichiro, esto significaba zambullirse en medio del sudor del taller. De hecho, la Honda representaba un impulso profundamente reaccionario. Era un movimiento retrógrado hacia lo básico, de vuelta al taller, a la inspiración de un Henry Ford, otro engrasador sin título universitario que dominó la industria principalmente por su obsesión por las máquinas.

La estrategia tuvo un éxito notable. Aunque Honda sacó a sus ingenieros del proyecto de autos de carrera antes de ganar en Le Mans, su Fórmula Uno ganó el Grand Prix en México y en Italia y, en 1966, sus Fórmulas

Dos ganaron once carreras sucesivas para autos más pequeños. Además, el modelo deportivo que sacó, a partir de su auto de carrera Fórmula Dos, deslumbró al mundo automovilístico. El crítico especializado del *Sunday Times* británico escribió: "La precisión de la ingeniería del Honda, casi como la de un reloj de rubíes, ha asombrado a todos los ingenieros con que hablé". Aun cuando una falla corregible del motor impidió que el Honda ganara la carrera de Le Mans en 1967, los expertos en la materia convinieron en que el auto dominaría a los demás en el futuro próximo.

Pero en 1967 Honda estimó que había agotado los beneficios técnicos de las carreras y bruscamente se retiró de la competencia. Con una visión profética que lo colocó varios años por delante de todas las demás fábricas, y lo adelantó, incluso, frente a los movimientos ambientales de los Estados Unidos y Japón, llevó a su equipo de ingenieros hacia un desafío aun más problemático y gratificante: la creación de un automóvil no contaminante. Este esfuerzo no sólo lograría casi todas sus metas, dejando de paso en vergüenza a algunas de las empresas más grandes del mundo, sino también, como lo observó Ibuka, ayudaría a la Honda en su acumulación de una "cantidad tremenda de la singular tecnología de motores que sólo ella posee". Ibuka comprendía bien el procedimiento, porque la ruta del éxito era la misma que siguieron él y Morita en la Sony, cuando los proyectos de la grabadora con cinta de papel y de los transistores impartieron el impulso necesario para el dominio tecnológico. Se puede asegurar con confianza que en ninguna de estas empresas fue el estímulo del MITI tan importante para el éxito, aunque la resistencia del organismo bien pudo ofrecer a ambas firmas un desafío estimulante.

Las dos empresas siguieron el curso clásico de los empresarios flexibles, que "van donde los demás no están" y "corren en pos de la luz del día". Como lo dice Morita, "la Sony hace lo que las demás no hacen; nosotros vamos delante, las demás nos siguen". Al mismo tiempo, las dos firmas ofrecen tanto una advertencia como una confirmación, para los tercios campeones de la fijación de precios según la curva de experiencia y de la participación en el mercado por sobre todo.

La principal competidora de la Sony en el campo de los radios a transistores fue la Texas Instruments. Pese a todo, el genio inventivo de la Sony para crear y comercializar artículos electrónicos de consumo a lo largo de los decenios, su historia de innovaciones puras es bien inferior al catálogo que exhibe la TI en cuanto a inventos en el campo de los semiconductores. Sin embargo, esta magnífica empresa, con sus aptitudes técnicas sin par y su dinámico sentido de la estrategia y de política de precios, perdió sin remedio ante la Sony en materia de radios a transistores, el producto que dio a la Sony la maestría en artículos electrónicos de consumo. Con todas

las ventajas de contar con el mercado de su propio país, la experiencia compartida con otros productos de semiconductores y con sus reconocidas hazañas fabriles, la TI no pudo hacer frente al desafío de una empresa japonesa más pequeña que competía en tierra extranjera y hacía casi toda su propia comercialización.

En la superficie, la TI, en el momento preciso de la derrota, poseía una clara ventaja en costos y precios. La Sony pedía casi US\$ 40 por su modelo, mientras que la TI y otras empresas estadounidenses que la siguieron pedían US\$ 12 o US\$ 13. Pero lo esencial de toda estrategia de participación en el mercado no es el puro precio por unidad física que se venda, sino el precio por unidad de atención o satisfacción del consumidor. La cuestión, al decir de Kenichi Ohmae, es lo bien que el producto satisface las "funciones objetivas" del cliente. En este caso, la curva de experiencia no era, como parece que lo supuso la TI, la producción y venta de radios a transistores al precio más bajo, sino las horas de desempeño satisfactorio por dólar. Según este patrón de medida, el producto Sony, "la radio que funciona", a US\$ 40 era más barato que sus rivales a US\$ 12,95, y la Sony estaba produciendo más unidades de satisfacción del cliente, más ventas con tracción de mercado, y estaban avanzando más por la curva que la TI.

La ventaja de la Sony provenía en parte, probablemente, de su inferioridad respecto de empresas como la TI en cuanto a los refinamientos de los semiconductores. Este hecho la llevó a concentrarse en la radio a transistores como su producto principal y a satisfacer a los consumidores como su objetivo primordial. En cambio, en aquellos primeros años de descubrimientos vertiginosos, la industria de semiconductores de los Estados Unidos fijó sus miras en algún punto entre Armonk y la luna. En consecuencia, aterrizó el *Eagle* y la industria estadounidense de computadores está a la cabeza en el mundo. Pero la Sony, la Matsushita y otras empresas japonesas dominaron el campo en la aplicación de esta tecnología fabulosa a la tarea simple y humilde de hacer feliz a la gente, uniendo el laboratorio con la exhibición de ventas, vinculando una tecnología milagrosa, pero desconcertante en la superficie, con las ansias del corazón y de la mente del hombre.

Debido a que el artículo primordial de la Sony era la radio, la empresa pasó a la etapa siguiente más rápidamente que ninguna otra firma. Ibuka se dio cuenta de inmediato que para explotar todo el potencial del transistor, para fabricar una radio de bolsillo, había que miniaturizar todas las demás piezas de la radio. No obstante, los fabricantes de piezas en su mayoría rechazaron la posibilidad de fabricar parlantes, condensadores, inductores, transformadores y pilas en escala tan diminuta. Pero Ibuka no cejó y, al final, él mismo, ejecutivo principal de la Sony, yendo de laboratorio a fábrica,

ca, regateando con técnicos, ejecutivos de finanzas e ingenieros, logró vencerlos, uno por uno, que intentaran lo que creían imposible y redujeran la escala de sus productos. Ellos eran los entendidos en la producción de piezas; dominaban las limitaciones de su oficio. Pero Ibuka es el empresario clásico que convierte lo imposible en negocio.

Al final, resultó que los subcontratistas tenían en parte razón, como la tienen a menudo los peritos. Resultó imposible fabricar, en el tiempo fijado, una radio tan pequeña que cupiera en el bolsillo de una camisa. La Sony transformó este inconveniente en negocio y fabricó camisas con el bolsillo más grande.

El resultado de la porfía de Ibuka fue que cuando la Sony lanzó su radio de bolsillo en los mercados internacionales, la empresa y sus subcontratistas, aguijoneados y perseguidos por Ibuka, quedaron a la cabeza del mundo en miniaturización electrónica, lugar que ni la Sony ni otras empresas japonesas, desde la Matsushita hasta la Casio, abandonarían jamás. La Sony ya no iba a la zaga de la tecnología. Aunque nunca alcanzó el liderazgo en la amplia gama de productos de semiconductores (igual que otras empresas japonesas, en 1982 la Sony lanzó su propio computador personal, con microprocesadores Zilog e Intel), la Sony adquirió el dominio con sus propias especialidades definidas.

Después de la radio de bolsillo, la Sony fue pionera en una larga serie de productos de consumo, derivados en su mayoría del dominio que poseía de los transistores y de la miniaturización, desde el primer televisor a transistores, de 1960, hasta el singular televisor en colores Trinitron (el producto de más éxito de la Sony), en 1968, y la grabadora en videocassette Betamax, en 1975. Entre sus productos de los años 80, los más impresionantes son tal vez la serie de dispositivos digitales de grabación y reproducción, entre ellos la máquina fotográfica Mavica de disco digital y el sistema de disco digital de audio (DAD).

La lista de semejantes maravillas, muchas hoy comunes y corrientes, da una idea del ingenio tecnológico de la Sony; pero otras empresas han copiado, e incluso mejorado, muchos de los productos. La Matsushita (Panasonic), la firma que hace lo que hacen las demás y que *continúa* operando, como antes fue típico de los japoneses, repite muchos de los productos Sony y vende más que ésta. La firma más vendedora del mundo en artículos electrónicos de consumo no es la Sony sino la Matsushita, con sus aptitudes excelsas para el diseño y la fabricación, y su proeza mundial de comercialización, con cinco veces más puntos de venta que la Sony y veintisiete años más de experiencia. La Sony produjo el Betamax, la primera grabadora de video popular, pero la Matsushita supo que lo que los consumidores realmente querían era una máquina para grabar ocho horas y no

tres, y en poco tiempo dominaba el mercado. La Sony hizo el Walkman, pero la Akai lo copió, lo mejoró y vendió el artículo perfeccionado a un precio inferior en un 40 por ciento. La importancia de la Sony no se registra en su tamaño ni en sus aptitudes tecnológicas, impresionantes como son, sino en su pionero espíritu empresarial que transformó la imagen de Japón en los mercados mundiales. Más que el MITI o que la Nippon Steel, la Sony es el epítome del espíritu de empresa que infundió e informó el milagro del desarrollo japonés.

Nick Lyons resume esta visión de la Sony en su libro homónimo. Cuenta una anécdota predilecta de Monta: "Dos vendedores de zapatos... se encuentran en una región rústica, atrasada, de África. El primer vendedor manda un telegrama a su firma: 'Ninguna perspectiva de ventas. Nativos no usan zapatos'. El otro vendedor manda su telegrama: 'Aquí nadie usa zapatos. Podemos dominar el mercado. Manden toda la existencia posible'". Según la descripción que hace el mejor vendedor estadounidense de la Sony, la diferencia clave entre la Sony y las otras empresas de electrónica está en que las demás "ven un mercado y aparecen con un producto que lo satisfaga. La filosofía de la Sony es la de elaborar un producto para el cual *no* hay mercado, y luego crearlo".

Esta actitud, y no la de Matsushita, fue decisiva para el éxito y la popularidad de las exportaciones japonesas. Si Japón hubiera seguido solamente produciendo en masa y a menor precio los productos diseñados en otros países, desde los automóviles y los televisores a los lingotes de acero y los circuitos integrados (*silicon chips*), sus exportaciones en parte dependientes del yen subvaluado, de los caprichos de los mercados monetarios y de las subvenciones estatales, el resentimiento público se hubiera enardecido. Los proteccionistas estadounidenses hubieran tenido más fuerza aun que hoy, pues parece que ciertos empleos, ingresos, industrias y regiones sufren por culpa de las importaciones de productos japoneses. Pero cuando la Sony y otras empresas japonesas ingeniosas, como la Casio y la Yamaha, sacaron a relucir su madeja de sorpresas relucientes, no amenazaron casi a nadie; los estadounidenses, en su mayoría, se mostraron deslumbrados y agradecidos. Una radio de bolsillo, un televisor para la falda, una calculadora manual que le calcula a uno sus impuestos y puede simular la música de flauta y guitarra, una cámara fotográfica digital, un Walkman, una pequeña copiadora que hace miniaturas y ampliaciones, una radio que graba y dice la hora, un Betamax... esos productos no existían; crearon nuevos mercados, nueva riqueza, nuevas emociones. Estas novedades llegan virtualmente como obsequios, revelando simpatías inesperadas, proporcionando recompensas muy superiores a su costo, sorprendiendo al comprador con la satisfacción de deseos inconscientes.

De acuerdo con el mismo espíritu de los logros de la Sony, haciendo lo que los demás no hacen, creando mercados a partir de necesidades humanas, encontrando la oportunidad en la desesperación de los expertos, se enmarcó la entrada de la Honda en la industria de automóviles. Los primeros resultados no llegaron a ser auspiciosos: un auto deportivo que dejó mudos a los entendidos en motores, pero que fracasó en el mercado; un miniauto que tenía espacio justo para dos pasajeros de talla japonesa y se tambaleaba a su velocidad máxima de ochenta kilómetros por hora. Aun cuando el equipo de investigación y desarrollo logró producir un motor, el CVCC (motor de combustión controlada de vórtice compuesto), que suprimía la mayoría de los contaminantes por combustión o eliminación dentro de la cámara de combustión, no estaba claro que la Honda fuera capaz de proyectar un chasis comercializable para el motor ni que la experiencia de ventas de motocicletas bastara a la Honda en el mercado de automóviles. No obstante, mientras el proyecto de investigación estaba todavía en curso, la Honda, con toda temeridad, había construido una inmensa planta nueva para fabricar los autos que preveía. Además, de los Estados Unidos venían buenas noticias. La Agencia de Protección Ambiental (EPA) aprobó el prototipo del CVCC porque satisfacía todos los requisitos anticontaminantes sin recurrir a un convertidor catalítico ni a la gasolina sin plomo.

Aunque los expertos de Detroit descartaron la proeza, diciendo que sólo tenía aplicación en miniautos, los ingenieros de la Honda se pusieron entonces a adaptar a la fórmula CVCC, primero a un Chevy Vega y luego a dos Chevy Impala. Los autos modificados se llevaron a los Estados Unidos en el otoño de 1972 y otra vez, para gran vergüenza de Detroit, pasaron las pruebas de la EPA sólo con una ligera reconstrucción de los motores y un mejoramiento real en la economía de combustible. La Honda había demostrado que poseía una tecnología auténticamente singular. Al mismo tiempo, comenzaba a tener cierto éxito en la venta de su nuevo modelo Civic en Japón, con motores corrientes. La Ford presentó solicitud para venderlo en los Estados Unidos con el motor CVCC.

En este momento, en 1974, la Honda sufrió dos tropiezos, al parecer definitivos: uno autoimpuesto, el otro impuesto en parte por la OPEP. Repitiendo exactamente una decisión anterior de la Sony en el sentido de vender todos sus productos en los Estados Unidos con su propio nombre, la Honda rechazó la oferta de la Ford. La decisión, aunque halagaba la vanidad de la empresa y favorecía las metas de largo plazo, redujo y retardó notablemente las ventas previsibles en los Estados Unidos. La segunda catástrofe fue la peor recesión de la historia de Japón de la postguerra, que hizo caer en un tercio las compras de automóviles en el primer trimestre de 1974, mientras los precios al consumidor se elevaban a razón del 2% mensual. Se

anunciaba, al parecer, una reducción radical de las ventas y utilidades potenciales en Japón.

Pero la Honda, como lo hicieron Willie Durant en 1908 y Henry Ford en 1910, convirtió la sombría recesión en un cambio radical en la historia de la industria automovilística. En parte, debido a que la demanda todavía seguía subiendo y en parte por el costo de los dispositivos anticontaminación y la presión inflacionaria, los fabricantes japoneses de automóviles habían elevado sus precios en un 8%, en el otoño de 1973, y otra vez en casi el 50%, en enero de 1974. Puesto que las alzas sólo reflejaban la inflación, con los precios al por mayor que habían subido en cerca del 57% y los salarios de obreros industriales que habían subido en el 74%, entre 1972 y 1975, se contaba con que todas las empresas automovilísticas japonesas harían lo mismo, en especial las más pequeñas, como la Honda, de producción más baja y de costos unitarios más elevados. Al final, todas las empresas hicieron lo propio, menos la Honda. Con su negativa, la Honda, en términos reales y competitivos, bajaba radicalmente los precios y se aseguraba pérdidas inmensas y una posible quiebra, si las ventas no subían masivamente. Fue un momento de decisión clásico en la historia de los negocios, una movida audaz de determinar los precios adelantándose a la curva. En proporción, la rebaja de precios de la Honda fue más de dos veces superior a la que sirvió a Henry Ford para distanciarse de sus competidores en 1910.

De acuerdo con la escuela galbraithiana de análisis económico, desde esa época la industria del automóvil ha cambiado fundamentalmente. Las grandes empresas tienen hoy el control, administran los precios a voluntad y controlan las reacciones de los consumidores con sus inmensas campañas de propaganda y comercialización. La Honda, nueva en la industria, no tenía semejante poder en el mercado. En esencia, estaba apostando a que Galbraith se equivocó respecto de la propia industria que usó como base de su argumento, incluso en Japón, país acusado extensamente de ser una economía de carteles. Como lo dice Sol Sanders en su excelente historia de la empresa, toda la industria automovilística contuvo el aliento para ver lo que ocurriría.

Dentro de pocos meses se conoció el resultado. Como de costumbre, las elasticidades de la demanda frente al precio se mostraron inesperadamente altas. Mientras la Nissan (Datsun) y la Toyota veían que sus ventas disminuían en un 40%, las de Honda subían en el 76% sobre las del año anterior, en un movimiento ascendente que todavía sigue, diez años después. Las políticas de precio de la Honda, junto con la mejor tecnología de la industria, la contaminación más baja y la mejor economía de combustible, habían creado un nuevo titán automovilístico, el primer candidato plausible al manto de Henry Ford.

En este caso, empero, la presencia personal del propio Honda se daba principalmente en espíritu. Aunque se informó que aprobaba las medidas fuertemente, fue su nuevo presidente y protegido, Kiyoshi Kawashima, quien tomó la decisión; el mismo "Kawashima-san" con quien Honda, veintitrés años antes, había celebrado su "sueño" en medio de la lluvia, en la cumbre del paso Hakone, con la cima nevada del monte Fuji, brillante, misteriosamente clara y apremiantemente próxima, entre las nubes del horizonte distante.

Ya en 1983 la Honda era de lejos la fábrica de automóviles de crecimiento más rápido en el mundo, y trepaba a saltos por la lista de las empresas industriales no estadounidenses más grandes (en 1981 brincó del lugar sesenta y ocho al lugar cuarenta y ocho), dejando atrás a todas las firmas del sector en Japón, menos la Nissan y la Toyota. Más importante aún, había introducido un modelo nuevo, el Honda City, que le permitiría acercarse rápidamente a los primeros en la carrera. Era un miniautomóvil relativamente amplio, con más espacio interior que el Civic, que recorre 68 millas por galón (45 mpg en ciudad, en Japón), cruza un cuarto de milla en 18,6 segundos y llega a 70 millas por hora; un auto que supera las 90 millas por hora en cuarta velocidad, y que cuesta en Japón US\$ 3.299 (US\$ 3.361 con una motocicleta portátil en un maletín dentro de la maleta del auto, para casos de emergencia o para trasladarse desde estacionamientos distantes, problema muy común en las zonas urbanas japonesas). El crítico de la revista *Car and Driver* aclama al City porque es "precisamente el auto de bajo precio, sin pretensiones, eficiente y entretenido para conducir que necesitamos para que Estados Unidos ande otra vez sobre ruedas". El nuevo Honda, otro producto de los equipos de investigación imberbes de la empresa (edad promedio, veintisiete años), inspiró en *Car and Driver* una comparación trascendental: "Así como el Ford T fue el modelo preciso para los 20 primeros años de este siglo, el Honda City bien puede ser el modelo preciso para los 20 últimos años".

No obstante, este automóvil no se podía conseguir en los Estados Unidos a comienzos de los años 80. Debido a las cuotas "voluntarias" impuestas a los automóviles japoneses (que se llaman "voluntarias" porque las negocia el Ejecutivo y no se imponen por ley del Congreso), las importaciones de la Honda se han visto seriamente limitadas. Igual que casi todas las limitaciones comerciales, el sistema de cuotas dio resultados a la vez perversos e irónicos. Los principales beneficiarios, inicialmente, bien pudieron ser la Nissan y la Toyota, cuya cuota ya establecida del mercado quedó protegida contra la Honda. Las principales víctimas comerciales del convenio bien pueden ser la General Motors, la Ford y la Chrysler, que tuvieron que encarar la respuesta de la Honda: el nuevo

énfasis en sus modelos más elegantes y de mayor precio: el Accord y el nuevo Prelude deportivo. La Honda también inauguró en Ohio una nueva fábrica de estos modelos, proyectada para aumentar en un 40% las ventas de la firma en los Estados Unidos.

Pero, como era inevitable, los más afectados fueron los consumidores y las empresas que los atienden. El modelo City, puesto que reducía hasta en un 50% los costos de transporte automotor para sus compradores, habría brindado un estímulo importante a la economía de los Estados Unidos, dejando recursos libres para negocios crecientes de todos los tipos y, con toda probabilidad, afectando muy poco las líneas más rentables de Detroit. Pero en esta época de masoquismo económico, las limitaciones comerciales "voluntarias" gozan de gran popularidad. Ofrecen a las muchedumbres masoquistas de Washington el mismo dolor y tan ínfimo beneficio como las alzas de impuestos y los controles de precio, sin pasar por la vergüenza de la promulgación pública.

Es probable que la Honda supere los obstáculos que le opone el gobierno de los Estados Unidos con la misma facilidad con que superó las obstrucciones del MITI. Igual que la Sony, se trata de una de esas grandes firmas empresariales que, al parecer, se alimentan de obstáculos y se fortalecen. La cuestión está en saber si estas firmas son en algún aspecto característicamente japonesas. Las dos han evitado una dependencia importante respecto de bancos japoneses; las dos han incursionado en los mercados de acciones estadounidenses, las dos han sido las primeras en su industria en construir instalaciones en los Estados Unidos, tanto para fabricar como para comercializar. Las dos, en medio del Japón meritocrático, menosprecian la importancia de los títulos académicos: Honda recibió sólo ocho años de educación; el bien instruido Monta hasta escribió un libro de gran éxito en Japón a mediados de los años 60, el cual escandalizó a muchos con su título *Don't Mind School Records (No Importan las Notas Escolares)*. Ciertos observadores estiman que estas empresas son anomalías extraordinarias en Japón, productos raros de personalidades singulares durante un período de oportunidades y desorden en la postguerra, y que no se volverán a repetir tan pronto otros casos parecidos. Según este argumento, a medida que Japón deba encarar problemas crecientes de contaminación, sobrepoblación y escasez de recursos, la función del gobierno en la economía tendrá forzosamente que tornarse más fuerte e inevitable, y la innovación va a necesitar estructuras comerciales y burocráticas cada vez más grandes, donde quedará poco espacio para empresarios como Honda e Ibuka.

Este argumento se conoce en los Estados Unidos hace ya varios decenios y su necesidad comprobada debe ser motivo de reflexión para quienes lo proponen, respecto de un país que, en proporción, genera dos veces más em-

presas nuevas que los Estados Unidos, cuenta con siete veces más empresas fabriles pequeñas y mantiene reservas de ahorros, disponibles para la industria, por lo menos dos veces más grandes que los recursos estadounidenses comparables. Además, un vistazo rápido al panorama japonés revela a decenas de empresarios que han logrado tanto como Honda e Ibuka a la misma edad, y sin más apoyo estatal que ellos.

Véase, por ejemplo, a Kazuo Inamori, presidente de Kyocera, antiguamente Kyoto Ceramic. Si bien el nombre de la firma tal vez haga pensar en fuentes y cacharros, en Japón la cerámica representa el paso siguiente en la alquimia ininterrumpida de la ciencia moderna, cuyo epítome está en tomar el silicio que hay en la arena de las playas y transformarlo en mente y memoria. Las fábricas de cerámica de Japón, con Kyoto a la cabeza, están transformando los óxidos metálicos que componen el 90% de la corteza terrestre en una pléyade de productos, viejos y nuevos, desde los motores automovilísticos de cerámica hasta los rubíes y las esmeraldas, sintéticos pero verdaderos. Los mejores joyeros están montando las piedras para Kyoto e Inamori las vende al detalle en Beverly Hills. "La locura de Inamori", dicen algunos, pero Inamori contesta con palabras conocidas: "Pasa lo mismo con toda tecnología nueva. Uno crea el mercado".

Sin embargo, el producto principal de Inamori, el que colocó a la Kyocera en el foro de atención de la prensa japonesa, como la empresa mejor administrada y de desempeño más impresionante de 1979, son los aisladores electrónicos. Uniendo las dos hazañas máximas de la alquimia moderna, la metamorfosis tanto de la arena como del barro en recursos industriales, Inamori domina el 80% del mercado de paquetes de cerámica para los semiconductores más densos y resistentes a la tensión. A partir de esta empresa de casi mil millones de dólares como base, en los comienzos de los '80 Inamori entró en el ruedo ya repleto de los computadores personales, al parecer otra de las locuras de Inamori.

El buen ojo para aprovechar la oportunidad técnica hizo que la Kyocera fuera la única empresa japonesa que penetrara el mercado estadounidense en forma masiva. Sus vehículos fueron los computadores personales Tandy 100 y NEC. El Tandy, nombrado producto del año por *Infoworld*, en 1983, fue el primer aparato portátil de tamaño satisfactorio y de bajo precio, una máquina que pesaba 31/2 libras y tenía una pantalla de cristal líquido de ocho líneas y un *modem* adjunto para transmisión y recepción de datos por teléfono. Popular entre los escritores y periodistas, este computador fue el primero auténticamente portátil y no meramente cargable. El NEC se parecía al Tandy, con más memoria y sin el *modem*. Juntos, estos productos Kyocera orientaron los adelantos de los años 80 en materia de computación personal.

O bien los cuatro hermanos Kashio: Tadao, Toshio, Kazuo y Yukio, fundadores de la Casio, pioneros de una nueva forma de especialización: la novedad misma en electrónica de alta calidad. La Casio produce calculadoras y relojes electrónicos en una profusión tan calidoscópica y con curvas de precio tan rápidas que hasta la Matsushita ha quedado confundida. Apenas había prendido en las tiendas la calculadora Casio de dos pulgadas, delgadísima, a un precio alto, cuando la Casio le agregó la misma potencia a un reloj pulsera, sacó un modelo que además toca música y redujo drásticamente el precio del modelo ya anticuado. Los hermanos Kashio juntan las tecnologías en veloz perfeccionamiento de la creación de productos, como es el diseño y la fabricación con apoyo computacional (CAD-CAM), con una sensibilidad agudísima respecto de los cambios en el mercado y en las veleidades del consumidor. Así, la Casio acelera radicalmente el ciclo de vida de sus artículos e impide que los imitadores exploten sus ideas.

Con todo, el éxito industrial más importante que se produjo en Japón últimamente es quizás el que tuvo lugar, no en mercados tan caprichosos sino en el terreno más ponderado de los bienes de capital. Ya en 1984, Japón iba a la cabeza del mundo en el campo de la robótica industrial avanzada, con más de 100.000 robots instalados, casi el 70% del total mundial y seis veces más de los que tenía Estados Unidos. Como es un terreno en que se combinan diversas tecnologías avanzadas, entre ellas las de computación, semiconductores, rayos láser y fibras ópticas, es un campo propicio para las enormes empresas y carteles con patrocinio estatal que han dado acerba celebridad al país.

Temidos por su supuesta amenaza al empleo, los robots, de hecho, eliminan las labores repetitivas o peligrosas, los montajes complejos y el trabajo cerca de hornos o de zonas radiactivas inadecuadas para seres humanos. Al mejorar la calidad de los productos y rebajar sus precios, los robots generan riqueza y por ende puestos nuevos y mejores, con lo cual en Japón, donde la fuerza laboral es tal vez la más calificada del mundo, se produce una escasez de mano de obra calificada y uno de los niveles de desempleo más bajos del mundo. Además, como a los robots se les puede programar para que desempeñen diversas tareas en distintas formas y secuencias, permiten la creación de sistemas de fabricación flexibles, capaces de variar la producción de un procedimiento fabril determinado, de acuerdo con los cambios en las necesidades de inventario o con las demandas del mercado. A la larga, al reducir la necesidad de hacer adaptaciones caras a las instalaciones automatizadas fijas, los robots pueden acentuar la productividad, flexibilidad y calidad de los procesos de fabricación mientras economizan tanto en mano de obra como en capital.

Para el Ministerio de Comercio Internacional e Industria no pasó inadvertido que esta tecnología indispensable era una necesidad imperativa en Japón, país que dependía de la capacidad industrial para pagar sus importaciones vitales de alimentos y combustibles. No obstante, el total de dinero público que se dedicó a este campo en sus años de formación no pasó de USS 50 millones, una pequeña fracción de la suma que se invirtió sólo en investigación y desarrollo de robots en los programas espaciales y de defensa en los Estados Unidos.

Para atribuir principalmente el éxito de los robots japoneses a tan ínfimo apoyo estatal había que tener una fe casi mística en que el MITI posee a la vez una mano invisible y la mano del rey Midas. No cabe duda de que el gobierno de Japón colaboró con su actitud positiva y alentadora. En 1980 la depreciación de los robots se redujo a seis años y se creó una asignación suplementaria del 13%. El Banco Japonés de Desarrollo y otras instituciones crearon una empresa nacional para el alquiler de robots. Los abogados del gobierno no interpusieron demandas contra la investigación en robótica, como ocurrió en los Estados Unidos, alegando que es causa de desempleo. Pero en 1978, cuando el interés del MITI en la materia comenzó a tomar forma tangible, Japón ya se había distanciado ampliamente de los Estados Unidos en la producción de robots. En 1979 ya había nada menos que 133 productores japoneses de robots (unas cinco veces más que el total de los Estados Unidos), entre ellos setenta firmas dedicadas a robots programables avanzados. Los motivos del triunfo de Japón en este campo, como en tantos otros, son la amplitud del capital disponible y la visión de los empresarios privados.

Igual que la mayoría de las tecnologías que impulsan las nuevas empresas de Japón, la robótica se inició en los Estados Unidos, y en muchas de las facetas del negocio este país todavía lleva la delantera técnica. Estados Unidos va perdiendo, no en ciencia e investigación, sino en ventas y producción. La Kawasaki Heavy Industries (ventas por US\$ 3 mil millones), por ejemplo, contrató la tecnología con licencia de la Unimation, la empresa estadounidense, técnicamente avanzada pero operativamente retrasada, que introdujo estos dispositivos en 1962. Siempre usando la tecnología Unimation, la Kawasaki se mantiene a la cabeza de la producción japonesa de robots, y proporcionó 1.500 de estas máquinas que dieron a Japón el primer lugar mundial en la productividad de automóviles. En 1982 la Kawasaki firmó contrato para vender su versión mejorada del Unimate Puma a la General Motors, principal cliente estadounidense de esos dispositivos. La Unimation ni siquiera había automatizado, ni menos robotizado, sus propias operaciones y no podía competir con su licenciada japonesa. En 1982, Joe Engleberger, presidente del directorio de la Unimation y

héroe de la robótica en los Estados Unidos, se quejaba de la cantidad de firmas estadounidenses que entraban en la industria (unas treinta y cinco), mientras que las empresas japonesas sumaban más de 200. Habló fantasiosamente de fabricar un robot para el hogar. "Podría reemplazar a la empleada", dijo.

Los fabricantes de robots están en toda la industria japonesa. La cuarta parte de ellos tiene menos de cincuenta empleados; una quinta parte tiene capital equivalente a menos de US\$ 500.000, pero casi todos ellos tienen acceso a préstamos y un agudo sentido de la naturaleza del mercado y de lo que está en juego en la economía del mundo. Lejos de ser un producto especial de invernadero, nacido de la planificación estatal, la industria robótica japonesa es en su mayor parte la expresión espontánea de la intensa competitividad del capitalismo japonés. Empresas de todas las industrias, desde la siderurgia y los tornillos hasta las lapiceras y semiconductores, desde la poderosa Hitachi hasta la diminuta Ant, han desempeñado un papel que comenzó en el tumulto de su mercado interno y rebasó la economía mundial.

Ahora que los robots japoneses entran en los Estados Unidos, ponen de manifiesto una vez más la naturaleza complementaria de estas dos economías. La Hitachi, por ejemplo, ha seguido normalmente una estrategia de probar y perfeccionar sus tecnologías de proceso, primero en su propia línea formidable de 40.000 productos que van desde los televisores a las plantas de energía atómica, antes de venderlos a sus clientes externos en Japón o de salir al exterior. No obstante, en 1981 otorgó licencia respecto de la mayor parte de sus equipos robóticos a dos firmas estadounidenses, una grande y una pequeña, y la tecnología de la Hitachi ahora tiene un papel principal en la que se ha llamado, con dudosa validez, la reindustrialización de los Estados Unidos. Los robots de la Hitachi son indispensables para los ambiciosos planes de la General Electric, que es la Hitachi de los Estados Unidos, y que se propone transformar las fábricas estadounidenses, combinando las tecnologías predominantemente norteamericanas de diseño y fabricación computarizados, la administración automatizada de bodegas y la electrónica de oficina con la robótica fuertemente japonesa. Además, la General Motors se ha unido a la Fujitsu-Fanuc para formar una empresa conjunta de robots en los Estados Unidos, con el fin de suministrar dispositivos para la GM y otras firmas de este país.

Pero las grandes empresas solas nunca salvaron una economía industrial. La Hitachi también ha otorgado su tecnología robótica a una de las firmas tecnológicas jóvenes más prometedoras de todo Estados Unidos, la Automatix, de Burlington, Massachusetts. Fundada por Philippe Villiers, cofundador de Computervision, líder mundial en CAD-CAM, la Automatix

ha reunido a algunos de los principales expertos en robótica del país para que produzcan programas completos, llave en mano, destinados a automatizar plantas industriales. Para uno de sus paquetes Villiers y su equipo eligieron robots Hitachi.

Así, pues, las empresas japonesas deben desempeñar un papel importante en la revitalización de la productividad industrial de Estados Unidos, tal como la competencia y el éxito capitalista de Japón han galvanizado en Estados Unidos los negocios, la mano de obra y el liderazgo político, y han dado una nueva visión de su interés común en la recuperación económica y la libertad. A pesar de todo, al avanzar los años 80, el primer lugar en la aplicación de la mayoría de las nuevas tecnologías de la época permaneció en los Estados Unidos, y la corriente de licencias tecnológicas, en su mayor parte, continuaba fluyendo desde los Estados Unidos a Japón. Y el origen de la ventaja norteamericana estaba siempre en sus empresarios, encabezados por los ingeniosos fanáticos de Silicon Valley. □

## ESTUDIO

# **EL MILAGRO TAIWANÉS: LECCIONES DE DESARROLLO ECONÓMICO\***

S. C. Tsiang\*\*

Durante una época en que todavía las naciones en vías de desarrollo seguían ancladas al modelo de desarrollo "hacia adentro" -preocupadas en consecuencia de sustituir importaciones, de bloquear la competencia externa, de subsidiar sus industrias por el solo hecho de ser nacionales-, Taiwan optó, con gran escándalo para las ortodoxias imperantes, por un esquema de economía abierta al exterior.

Esa decisión no solamente en ningún momento dio lugar al horizonte de retraso que muchos temían, sino que además se convirtió en la razón decisiva de un proceso de crecimiento y prosperidad de contornos espectaculares. Es cierto que durante los años 50 y 60 las tasas de crecimiento económico fueron altas en muchos países del mundo. En pocos, sin embargo, lo fueron tan altas y sostenidas como en Taiwan. El modelo de economía abierta es el único que permite a una nación aprovechar sus ventajas comparativas en materia de recursos humanos y geográficos.

\* Este trabajo reproduce el capítulo 11 del libro *World Economic Growth* (Institute for Contemporary Studies, San Francisco, California, 1984), en el cual el profesor Arnold C. Harberget reunió como editor diversos estudios sobre experiencias económicas relevantes de las últimas décadas. La traducción y publicación cuentan con las debidas autorizaciones.

\*\* Profesor de Economía de Cornell University, presidente de la Fundación Chung-Hua de Investigación Económica de Taiwan, investigador del Fondo Monetario Internacional y consultor de Naciones Unidas. Ha sido editor de la revista *American Economic Review* y ha publicado innumerables artículos sobre teoría monetaria, comercio internacional y otros temas económicos.

**D**urante los últimos treinta años, Taiwan, Corea del Sur, Hong Kong y Singapur han llegado a ser ampliamente considerados como modelos de desarrollo económico para las naciones en desarrollo, y con justa razón. En el caso de Taiwan, se trata de una pequeña isla de 13.900 millas cuadradas con una muy alta densidad demográfica pero con pocos recursos naturales. A pesar de ello, logró quintuplicar su ingreso real per cápita entre 1952 y 1980, no obstante que su población aumentó a más del doble (de 8,14 millones a 17,8 millones). Este notable resultado es tanto más extraordinario si consideramos la necesidad de un permanente estado de preparación militar de Taiwan. Durante este período, no menos de medio millón de soldados han estado listos para la guerra en todo momento.

La extraordinaria experiencia de Taiwan se basó en el rechazo de ciertas teorías de desarrollo que estaban de moda después de la guerra y en la adopción de estrategias más tradicionales basadas en la asignación de recursos por el mercado. En realidad, ahora ha transcurrido el tiempo suficiente como para comparar los resultados de esas dos encontradas estrategias de desarrollo de postguerra. Estos son muy claros. Taiwan se debilitó cuando siguió las prácticas, entonces de moda, de usar restricciones cuantitativas y barreras arancelarias para garantizar un mercado interno protegido para las industrias sustitutivas de importaciones, y de mantener las tasas de interés bajas mediante una estricta regulación bancaria y financiera. Sin embargo, a mediados de la década del 50, Taiwan aplicó importantes reformas en dicha política, liberalizando las restricciones comerciales, fomentando las exportaciones a un tipo de cambio de equilibrio y estimulando el ahorro privado y la asignación eficiente de los fondos de capital mediante tasas de interés determinadas por el mercado. Estas políticas produjeron enormes cambios en la composición de los productos en la economía de Taiwan, además de incentivar un crecimiento del ingreso bastante rápido junto con una sustancial igualdad de éste. Al incentivar el cambio desde la producción agrícola ineficiente -en que Taiwan no tenía ventajas comparativas dado su escaso territorio- hacia la producción industrial de baja intensidad de capital, el comercio exterior de Taiwan aumentó más de doscientas veces entre 1954 y 1980. En ese período, la agricultura bajó de cerca del 90% de las exportaciones a principios de los años 50 a alrededor del 10% en los 80, en tanto que las exportaciones industriales subieron del 10 al 90%.

Estos incrementos en el producto industrial fueron incentivados por enormes aumentos en el ahorro privado, como respuesta a las políticas de fomento al ahorro. Durante el mismo período, el ahorro interno aumentó, de cerca del 5% del ingreso nacional a principios de los años 50, a casi el 35% a fines de los 60.

Esta estrategia central ha proporcionado la base para el rápido desarrollo económico de Taiwan durante los últimos treinta años; y esta misma estrategia, seguida varios años más tarde, ha producido los mismos resultados en Corea del Sur y en los demás países de la cuenca del Pacífico. Tales éxitos contienen importantes lecciones para los demás países, cuya experiencia en la materia, influida por teorías de desarrollo antiguamente de moda, ha sido desilusionante. Para comprender la naturaleza de tales lecciones, haríamos bien en revisar detenidamente la forma en que la estrategia basada en el mercado ayudó a producir el "milagro económico" de Taiwan.

### **La Experiencia Inmediata de Postguerra**

El cuadro económico de Taiwan después de la segunda guerra se presentaba extremadamente sombrío. Las principales industrias de la isla se habían visto seriamente dañadas con bombardeos y la población había aumentado repentinamente, cuando unos dos millones de soldados y civiles refugiados se unieron a los cerca de 6 millones de isleños, luego del triunfo de los comunistas en el Continente.

Las industrias que habían dejado los japoneses estaban principalmente orientadas al abastecimiento del mercado japonés (es decir, las industrias de azúcar y arroz) o a satisfacer las necesidades de las fuerzas armadas de Japón, sin ninguna base económica independiente (tal como la refinería de aluminio).

Otras industrias eran fábricas en muy pequeña escala que satisfacían las necesidades básicas diarias de la población local. Algunas fábricas de textiles de algodón y lana fueron traídas por refugiados industriales y se establecieron en Taiwan, con ayuda del gobierno.

La apremiante necesidad del gobierno de mantener una gran fuerza militar, además de la inminente urgencia de restablecer la infraestructura de la economía, hizo imposible equilibrar el presupuesto. Por consiguiente, no se pudo evitar una inflación rápida en los primeros años de postguerra.

En esa época, las autoridades económicas de la República de China en Taiwan se regían por dos conceptos populares erróneos en política de desarrollo, los cuales también estaban muy de moda en los círculos académicos. En primer lugar, se creía que la mejor forma de desarrollar las industrias nacientes de un país en desarrollo consistía en proteger el mercado interno con una barrera de aranceles altos o restricciones cuantitativas a las importaciones; y, en segundo lugar, que las tasas de interés debían mantenerse bajas, incluso ante una inflación importante, garantizando así, supuestamente, una oferta barata de crédito a las nuevas industrias en el país. Des-

graciadamente, estas dos políticas gemelas son ambas perjudiciales, y los países en desarrollo que insistieron en seguirlas están ahora lamentablemente atrasados en sus rendimientos.

Taiwan fue uno de los primeros países en apartarse de esta estrategia. Primero lo hizo abandonando la política de tasa de interés baja, a pesar de la inflación. Luego, al cambiar el énfasis de su industrialización desde la sustitución de las importaciones hacia el fomento de las exportaciones, devaluó su moneda a un nivel realista, que hacía innecesarias las restricciones cuantitativas y los aranceles prohibitivos.

### El Fracaso de la Sustitución de las Importaciones

El argumento más ingenuo en favor de esta estrategia es que las industrias en los países en desarrollo, con la excepción de las industrias tradicionales de la minería y agricultura que producen materias primas, no tienen ninguna posibilidad de competir con las industrias de los países desarrollados. Por consiguiente, si un país en desarrollo desea diversificarse hacia campos distintos a la tradicional producción de materias primas, debe otorgar una fuerte protección a sus industrias nacientes.

Este argumento, en su forma más simple, prácticamente niega la existencia de ventajas comparativas para los países en desarrollo. La confusión puede originarse en el hecho de que, cuando el tipo de cambio está sobrevalorizado, se puede confundir la ausencia aparente de ventajas absolutas en alguna industria con la ausencia total de ventajas *comparativas* para *cualquier* industria. Sin embargo, a la larga, las importaciones sólo pueden ser pagadas con exportaciones; y es así imposible que no haya *ninguna* industria con ventajas comparativas, o *ninguna* industria con ventajas absolutas en cuanto a costos, si el tipo de cambio está ajustado al nivel adecuado. Naturalmente, es posible que las industrias exportadoras tradicionales sean tan productivas que, incluso bajo un sistema de libre comercio y tipos de cambio en equilibrio, se destaquen como las únicas industrias con ventajas comparativas y ventajas absolutas en cuanto a los costos. En ese caso, éstas serían en realidad las únicas industrias exportadoras, a menos que pudiera demostrarse que habían ocultado deseconomías externas o que se basaban en recursos naturales de rápido agotamiento, como es el caso de las industrias del petróleo. En el último caso, la política adecuada consistiría en aplicar un derecho de exportación apropiado a las industrias exportadoras tradicionales pertinentes y dejar que se devalúe el tipo de cambio de la moneda nacional; entonces destacarían por sí solas algunas industrias exportadoras nuevas con ventajas absolutas en cuanto a costos.

Una versión más sofisticada del argumento de sustitución de importaciones sostiene que es probable que la demanda mundial por los productos exportables de los países en desarrollo sea inelástica. De ser así, la devaluación, unida a la eliminación de barreras arancelarias proteccionistas o restricciones cuantitativas sobre las importaciones, podría llevar a un deterioro tal de los términos de intercambio que el bienestar del país podría verse objetivamente afectado, a pesar de un leve aumento en las exportaciones.

Tal como lo han demostrado los últimos acontecimientos, este pesimismo sobre la elasticidad (tal como ha llegado a conocerse) es totalmente injustificado. En realidad, esta suposición ha demostrado ser tan errónea que la última moda académica parece haberse inclinado hacia el extremo opuesto, tratando a todos los "bienes comerciables" de un país pequeño como si gozaran de una demanda mundial perfectamente elástica. Sin duda, ninguno de estos casos es estrictamente verdadero, pero los países que realmente aceptaron el pesimismo sobre la elasticidad, sin duda perdieron una excelente oportunidad para mejorar la productividad real de sus recursos disponibles mediante la reasignación y el comercio. Perdieron el vigoroso empuje del que Taiwan y los demás países de Asia oriental recientemente industrializados disfrutaron en sus esfuerzos hacia un despegue económico.

A principios de los años 50, Taiwan siguió la estrategia de desarrollo usual de la época, es decir, de dejar que su moneda estuviera excesivamente sobrevalorizada, al mismo tiempo que se producía inflación internamente, pero manteniendo su balanza de pagos en equilibrio mediante estrictos controles cuantitativos y una alta barrera arancelaria. Bajo estas políticas, las exportaciones de Taiwan eran sencillamente las pocas tradicionales -el azúcar, el arroz, las pinas, más algunos productos menores-, dirigidas principalmente a mercados establecidos mediante relaciones comerciales previas a la guerra (por ejemplo, Japón). Simplemente no podían desarrollarse nuevas industrias exportadoras ni nuevos mercados para las exportaciones. Los esfuerzos de desarrollo industrial se limitaban, por lo tanto, a las industrias que producían bienes de consumo baratos para los mercados internos altamente protegidos, pero relativamente pequeños. Dado el bajo nivel de ingreso per cápita del país, las industrias de sustitución de importaciones operaban necesariamente a escalas muy por debajo de los niveles de eficiencia.

### **Devaluación y Liberalización**

Para que hubiera desarrollo económico, era preciso que Taiwan reconociera la posibilidad de explotar ventajas comparativas; debía especializarse y buscar grandes mercados externos para los productos exportables, con el

fin de llevar sus industrias a escalas económicas de producción. Por eso es que cuando el gobierno de la República de China me llamó junto con el difunto profesor T. C. Liu para que la asesoráramos en política económica, durante el verano de 1954, intentamos inmediatamente persuadirlo de adoptar una política de devaluación, unida con una liberalización del comercio; es decir, devaluar el tipo de cambio de la moneda nacional a un nivel realista que garantizara el equilibrio de la balanza comercial, sin necesidad de severas restricciones cuantitativas ni de altos aranceles proteccionistas.

En esa época, el azúcar y el arroz juntos representaban aproximadamente el 80% del valor de las exportaciones. Las exportaciones de azúcar de Taiwan estaban prácticamente fijadas por el acuerdo internacional del azúcar que anualmente asignaba la participación en el mercado mundial para cada país miembro productor. Sus exportaciones de arroz iban exclusivamente a Japón, y la cantidad y el precio, en dólares, eran fijados todos los años mediante negociaciones directas entre los dos gobiernos. De este modo, estas dos exportaciones más importantes se enfrentaban a una elasticidad de la demanda literalmente cero con respecto al tipo de cambio. Taiwan parecía ser un caso típico de un país en desarrollo capaz de producir sólo unos pocos productos de exportación tradicionales frente a lo que parecía ser una demanda mundial extremadamente inelástica. De acuerdo con los conocimientos entonces de moda, la devaluación sólo empeoraría los términos de intercambio, subirían los precios nacionales de los bienes importados y agravaría de este modo la inflación interna.

Sin embargo, insistimos en sostener que incluso si las principales exportaciones tradicionales se enfrentaban a demandas externas de poca elasticidad, debían existir cientos de nuevos productos que podrían producirse con una oferta de trabajo barata y venderse fácilmente en países con mano de obra más o menos escasa, siempre que la relativa abundancia y bajo costo de la mano de obra en Taiwan no estuviera artificialmente oculta mediante la sobrevaloración de su moneda.

Ante la opinión de que la devaluación provocaría, sin duda, más inflación interna, señalamos que los precios del mercado interno para los bienes importados no están determinados por sus costos de desembarque cuando sus ofertas están cuantitativamente limitadas. Más bien, sus precios de mercado tienden a estar determinados por la fuerza de la demanda efectiva interna y las cantidades que se permite entrar. Con una devaluación y liberalización del comercio, suponiendo que la demanda externa para todas las exportaciones posibles en conjunto no fuera inelástica, los ingresos por concepto de exportaciones aumentarían, y por lo tanto las cantidades de importaciones permitidas también aumentarían. Por otra parte, si se permitiera que las importaciones aumentaran *pari passu* con las exportaciones

después de la devaluación y la liberalización, el comercio continuaría equilibrándose, y no habría expansión en la demanda efectiva agregada en términos monetarios atribuible a la devaluación. De este modo, no existe razón alguna para que los precios de los bienes importados suban si la devaluación va unida a una liberalización del comercio.

En realidad, en la medida en que el arancel implícito sobre las importaciones, representado por las restricciones cuantitativas iniciales, más el arancel explícito existente, sea mayor que la llamada "tasa arancelaria óptima" -y existen todas las razones para creer que éstos serán más altos, pues la elasticidad de la demanda mundial para las exportaciones de un país pequeño en conjunto es probablemente muy elástica, lo que implicaría una tasa arancelaria óptima muy baja, por no decir igual a cero-, el ingreso real del país aumentará, sin duda, cuando los recursos sean asignados más eficientemente con una expansión simultánea y equilibrada de las exportaciones y las importaciones. El nivel general de precios tenderá a bajar en vez de subir, siempre que no se permita inadvertidamente ninguna expansión monetaria durante el proceso de reasignación de recursos.

Afortunadamente, nuestro argumento ganó en forma lenta y gradual la aprobación del gobierno. El principio de devaluación unido con la liberalización del comercio fue finalmente adoptado, en abril de 1958, como un objetivo de política consciente que debía alcanzarse gradualmente. Ese mes, el tipo de cambio básico fue devaluado de \$ 15,55 NT a \$ 24,58 NT comprador y \$ 24,78 NT vendedor. Lo más importante fue que de ahí en adelante a los exportadores (excepto los de azúcar, arroz y sal) se les otorgarían certificados de cesión de divisas por la cantidad total de sus ingresos por exportaciones entregada al Banco de Taiwan. Ellos podían vender estos certificados en el mercado a los importadores, quienes tenían que presentarlos en la cantidad de divisas que quisieran comprar al Banco de Taiwan para sus importaciones. Al mismo tiempo, para hacer que la demanda del mercado por los certificados de divisas reflejara correctamente la demanda del mercado por importaciones, se eliminaron audazmente las restricciones de cuota sobre todos los tipos de importaciones permisibles, a pesar de que las importaciones clasificadas como bienes de lujo aún estaban prohibidas. En general, todavía se mantenían los altos aranceles sobre las importaciones, pero el 20% de sobretasa de protección, que antes se calculaba sobre la base del valor de las importaciones, se calculó de ahí en adelante sobre la base de los aranceles a pagar. De este modo, el precio de los certificados determinado por el mercado constituía un margen flexible que debía agregarse a la tasa básica fija. La tasa efectiva resultante se aproximaba a la tasa de cambio de equilibrio bajo el sistema arancelario existente y se ajustaba automáticamente a los cambios en las condiciones de oferta y demanda.

La misma tasa efectiva obtenida de este modo se fue haciendo gradualmente aplicable a todas las importaciones y a la mayor parte de las remesas y transferencias. Finalmente, se unificó el complicado sistema de tipo de cambio múltiple. En agosto de 1959, de acuerdo con las regulaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco de Taiwan dejó de separar el tipo de cambio efectivo en dos componentes (la tasa básica y el precio de los certificados de divisas) y declaró que el tipo de cambio del nuevo yuan taiwanés debía ser de \$ 38,08 NT por un dólar comprador, y \$ 38,38 NT vendedor. Se dejó subir este tipo de cambio lentamente a \$ 40,00 NT por un dólar en 1960, donde se estabilizó hasta febrero de 1973.

El efecto de esta política de devaluación y liberalización en el comercio externo de Taiwan ha sido verdaderamente notable, como se puede observar en el Cuadro N° 1. Las devaluaciones y la rebaja tributaria sobre las exportaciones, iniciadas en 1955 fueron sin duda efectivas para hacer revivir el comercio de exportaciones desde su bajo nivel de 1954, a pesar de las predicciones de los pesimistas sobre la elasticidad. Pero fue sólo en los años 60, después de que se unió el tipo de cambio con la demanda liberalizada por importaciones, que realmente se produjo la expansión de las exportaciones. En 1970, el valor de las exportaciones de Taiwan en dólares de los Estados Unidos ya había subido a US\$ 1.469 millones, un aumento de 15,3 veces en 16 años. La tasa anual de incremento durante los años 60 promedió el 23,6%. La rápida expansión continuó en los años 70, de manera que en 1980 el valor en dólares de las exportaciones de Taiwan llegó a US\$ 19.575 millones, que era más de 200 veces el de 1954. La tasa promedio de incremento anual durante los años setenta fue del 29,6%.

La rápida expansión de las exportaciones bajo la liberalización del comercio, y el establecimiento de un tipo de cambio más realista, implicó que la economía de Taiwan había podido concentrarse en industrias que le permitían usar su dotación de recursos, sacando el mayor provecho, y evitar las industrias en que tenía desventajas. Esto se advirtió en los cambios en la estructura de sus exportaciones y también de sus industrias.

En 1952, los productos agrícolas y los productos agrícolas procesados juntos constituían el 91,9% del valor total de sus exportaciones. En 1970, la participación combinada de estos dos grupos había caído el 21,4% y en 1980 era de sólo 9,2%. A la inversa, la participación de los productos industriales en las exportaciones subió abruptamente del 8,1% en 1952 al 78,6% en 1970 y al 90,8% en 1980 (Véase Cuadro N° 2).

Por consiguiente, la historia demuestra que para una pequeña isla congestionada, con sólo un tercio de su área cultivable y una densidad demográfica total mayor que la de los Países Bajos, los productos agrícolas, sin *duda*, no ofrecían ninguna ventaja comparativa clara. Mejor dicho, sus venta-

Cuadro N° 1

**Comercio de Mercaderías de la República de China (Taiwan)**

Año	Exportaciones (en millones de US\$)	Tasa promedio anual de cre- cimiento de la década	Importaciones (en millones de US\$)	Tasa promedio anual de creci- miento de la década	Balanza comercial (en millones de US\$)
1950	93,1		123,9		-30,8
1955	127,1	5,8	184,7	8,7	-57,6
1960	164,0		286,5		-122,5
1965	450,8	24,5	517,2	16,9	-66,4
1970	1.468,6		1.363,4		105,2
1971	2.047,2		1.754,6		292,6
1972	2.979,3		2.331,9		647,4
1973	4.476,0		3.741,8		700,0
1974	5.592,0		6.422,4		-811,9
1975	5.304,1	29,6	5.558,6	30,4	-254,5
1976	7.809,6		7.125,0		699,9
1977	9.517,2		8.316,9		1.214,7
1978	12.602,0		10.367,4		2.234,6
1979	15.828,9		14.421,3		1.407,6
1980	19.575,0		19.428,0		147,0

*Fuente: Financial Statistics Monthly, Taiwan District, The Republic of China, Banco Central de China, diversos ejemplares*

Cuadro N° 2

**Participaciones Relativas de los Productos Industriales y Agrícolas en las Exportaciones de Taiwan**

Año	Productos agrícolas <sup>a</sup>	Productos industriales
1951	91,9	8,1
1955	89,6	10,4
1960	67,7	32,3
1965	54,0	46,0
1970	21,4	78,6
1975	16,4	83,6
1980	9,2	90,8

<sup>a</sup> Productos agrícolas procesados incluidos.

*Fuente: Taiwan Statistical Data Book, Council for Economic Planning and Development, 1982*

jas comparativas estaban en aquellas industrias que requerían cantidades relativamente grandes de mano de obra, un espacio reducido de tierra y sumas moderadas de capital para producir. De este modo, los productos textiles, el vestuario, el calzado, los paraguas, los juguetes y demás productos de la industria ligera parecían ajustarse bien a sus condiciones de recursos en la etapa inicial. Los productos agrícolas que permanecían en la lista de exportaciones de Taiwan también habían cambiado de carácter. En vez de los productos que necesitaban relativamente más tierra para producir, tales como el arroz y el azúcar, las nuevas exportaciones agrícolas tendían a ser muy intensivas en mano de obra pero más bien economizadoras de tierra, tales como los champiñones, espárragos, y, en los últimos años, anguilas para Japón y caracoles comestibles para Francia.

### **Elasticidad Limitada de la Demanda Mundial**

La evidente facilidad con que Taiwan había expandido en forma espectacular sus exportaciones después de la devaluación y liberalización contradice abiertamente el pesimismo sobre la elasticidad que prevalecía en los primeros años después de la guerra. Por otra parte, la experiencia de Taiwan en realidad no apoya la nueva moda entre muchos economistas que suponen una demanda del mercado mundial infinitamente elástica para los "bienes comerciables" de un país pequeño. Pues aun cuando el total de las exportaciones de Taiwan se expandió a pasos agigantados después de la devaluación y la liberalización, con frecuencia hubo determinados productos que se enfrentaron con proteccionismo extemo. La curva de la demanda externa para cada producto de exportación cambiaba repentinamente de una curva casi horizontal e infinitamente elástica a una curva vertical descendente de elasticidad cero. Cuando los productores nacionales competidores de un país extranjero empezaban a sentirse amenazados, solicitaban al gobierno que impusiera restricciones cuantitativas (a veces bajo el eufemismo de "limitación voluntaria") sobre la importación del producto en cuestión. En tales casos, Taiwan no tenía más que tratar de encontrar nuevos mercados de exportación para ese producto (sólo tropezando con restricciones cuantitativas similares cuando se hacían muchas incursiones inesperadas en los nuevos mercados) o encontrar nuevos productos que producir para exportar.

El desarrollo de las exportaciones agrícolas y manufactureras de Taiwan es un buen ejemplo de este proceso. El rápido aumento de la densidad demográfica hizo que la producción de arroz de exportación dejara de ser rentable. En su lugar, Taiwan había cultivado champiñones como nuevo producto de exportación, ya que podían producirse en capas que se apilaban

en pequeños galpones ocupando así espacios relativamente pequeños. Este nuevo cultivo se expandió rápidamente hasta convertirse en un importante producto de exportación que representaba más de cien millones de dólares al año. Sin embargo, muy pronto Estados Unidos impuso lo que se llamó una restricción voluntaria sobre las importaciones de champiñones provenientes de Taiwan. Entonces, Taiwan tuvo que descubrir una nueva salida para sus champiñones en el Mercado Común Europeo, y al mismo tiempo desarrollar un nuevo cultivo de exportación en espárragos. Pero se volvió a repetir la misma historia con los espárragos, pues muy pronto tanto Estados Unidos como el Mercado Común Europeo empezaron a imponer restricciones cuantitativas a los espárragos importados desde Taiwan, tal como lo hicieron con sus champiñones. Por lo tanto, Taiwan tenía que desarrollar constantemente nuevos productos de exportación y descubrir nuevos mercados, tales como las anguilas y cebollas para el mercado japonés y los caracoles comestibles para el mercado francés.

La expansión de sus exportaciones manufactureras ha seguido un proceso similar. Por ejemplo, sus exportaciones textiles, calzado, paraguas, televisores y juguetes mecánicos y electrónicos han sido puestos sucesivamente bajo restricciones en los Estados Unidos y los países de Europa Occidental. Sólo mediante el constante desarrollo de nuevos productos de exportación y el descubrimiento de nuevos mercados, Taiwan ha podido expandir el total de sus exportaciones a un ritmo tan notable.

De este modo, la demanda mundial que enfrenta un país pequeño y en desarrollo por sus productos exportables no es ni tan inelástica como suponen los primeros pesimistas sobre la elasticidad ni tampoco infinitamente elástica como lo suponen los autores de modernos textos de comercio internacional y finanzas.

La curva de demanda agregada que enfrenta un país en desarrollo puede ser bastante elástica en un determinado intervalo (es decir, que tiene un tramo prácticamente horizontal), pero termina abruptamente en una curva vertical descendente. Sin embargo, si los empresarios del país tienen el suficiente ingenio y creatividad, pronto descubrirán nuevos productos para exportar o nuevos mercados para sus antiguos productos, y habrá otro tramo de la curva de demanda prácticamente horizontal que, sin embargo, puede terminar de nuevo en una curva vertical descendente y así sucesivamente. De este modo, la curva de la demanda mundial agregada para los productos exportables en conjunto podría considerarse como un tipo de función escalonada. Cuando los empresarios del país son lo suficientemente ingeniosos, estos tramos horizontales pueden estar muy cerca unos de otros en la dimensión vertical pero más bien a gran distancia en la dimensión horizontal, y la curva de demanda agregada resultante puede aproximarse a una curva suave

bastante elástica. Si los empresarios no son lo suficientemente ingeniosos, estos tramos serán más bien empinados y estarán más bien separados verticalmente. La curva de demanda agregada resultante equivaldría a una curva relativamente inelástica. Taiwan fue muy afortunado al contar con una gran cantidad de competentes empresarios, pero es preciso destacar que el tipo de cambio realista también fue importante al proporcionar el incentivo apropiado, recompensando a los exportadores con todo el valor de equilibrio de mercado de los ingresos por exportaciones que ellos ganaban. Además fue útil la apertura de Taiwan a la inversión externa directa y la participación externa en industrias nacionales, pues los inversionistas extranjeros traían con frecuencia nuevas ideas sobre productos y tenían nuevos contactos en mercados no explorados.

Los profundos cambios en la composición de las exportaciones y el rápido incremento de la importancia relativa de la producción para exportar produjeron, naturalmente, los cambios correspondientes en la estructura de la economía de Taiwan. En 1951, la producción agrícola constituyó el 35,5% del Producto Interno Bruto, mientras que la producción industrial (incluyendo la minería, manufactura, servicios públicos y construcción) fue sólo del 23,9%. En 1970, la participación de la producción agrícola ya había bajado al 15,5% mientras que la de la producción industrial había subido al 41,3%. Esta tendencia continuó y, en 1980, los productos cultivados constituyeron sólo el 7,7% del PIB mientras que los productos industriales subieron más, a una participación del 52,2% (Cuadro N° 3).

### Cuadro N° 3

#### Participaciones Relativas de los Productos Industriales y Agrícolas en el Producto Interno Bruto de Taiwan

Año	Agrícola (Como porcentajes del producto interno bruto)	Industrial <sup>a</sup>	Servicios
1951	35,5	23,9	43,6
1955	29,2	26,4	44,4
1960	28,7	29,6	41,7
1965	23,7	33,9	42,4
1970	15,5	41,3	43,2
1975	12,8	45,9	41,3
1980	7,7	52,2	40,1

<sup>a</sup> Incluyendo las industrias procesadores de productos agrícolas.

*Fuente:* National Income of the Republic of China, Directorate-General of Budget, Accounting and Statistics, 1982.

Este cambio de participación en el Producto Interno Bruto de la producción agrícola a la industrial fue de inmensa importancia para el continuo mejoramiento del ingreso real per cápita y el nivel de vida del pueblo de Taiwan. En una isla congestionada como Taiwan, la agricultura está inevitablemente sujeta a la ley inflexible de retomos decrecientes. La única forma de burlar esta ley en gran escala consiste en trasladar la mano de obra fuera de la agricultura, donde la tierra es el factor limitante. Esta reasignación de los recursos productivos desde la agricultura hacia la producción industrial y la capacidad de concentrarse en aquellas industrias en que Taiwan tenía una verdadera ventaja comparativa permitieron al país no sólo mantener una población mucho mayor (que había crecido de 8,13 millones en 1952 a 17,81 millones en 1980), sino también proporcionarle un ingreso real per cápita cinco veces más alto (Cuadro N° 4).

#### Cuadro N° 4

##### Ingreso Nacional de Taiwan a Precios de Mercado (A Precios de 1976 Constantes)

Año	Ingreso Nacional Agregado		Ingreso per cápita	
	Cantidad (millones de NT)	índice (1976 = 100)	Cantidad (NT \$)	índice (1976 = 100)
1952	87.308	13,5	10.222	25,9
1955	112.760	17,5	11.895	30,1
1960	151.718	23,5	13.601	34,5
1965	240.229	37,3	18.582	47,1
1970	387.166	60,1	26.582	67,4
1975	558.598	86,7	34.910	88,5
1980	879.139	136,4	49.832	126,3
1981	918.899	142,6	51.161	129,6

*Fuente: Taiwan Statistical Data Book, Council for Economic Planning and Development, Executive Yuan, 1982.*

#### Política de Tasa de Interés e Inflación

La principal dificultad de un país en desarrollo en su esfuerzo por escapar de la trampa de la pobreza y avanzar en un crecimiento autosostenido es la generación de ahorro suficiente, a pesar de un ingreso per cápita miserablemente bajo, para financiar la inversión necesaria en equipamiento

de capital, de manera que el capital productivo por unidad de trabajo pueda aumentar continuamente, incluso con una población creciente. Tal como el profesor W. A. Lewis lo señaló:

El problema principal en la teoría del crecimiento económico consiste en comprender el proceso mediante el cual una comunidad es transformada de ser un ahorrante (inversionista) de 5%, en una de 12%, con todos los cambios en actitudes, instituciones y técnicas que acompañan esta transformación.<sup>1</sup>

Desgraciadamente, la tendencia académica que estaba de moda en la teoría monetaria en los años 50 y 60 sugería una política monetaria totalmente errónea, que desalentaba en vez de fomentar el ahorro por parte del público. Es decir, bajo la influencia dominante de la economía keynesiana, se había persuadido a la mayoría de los países en desarrollo de mantener la estructura de tasa de interés de sus sistemas bancarios nacionales a los bajos niveles convencionales de los países desarrollados, donde la oferta de capital es más abundante y los precios son más estables. Supuestamente, esta política era necesaria para estimular la inversión y el crecimiento reales y también para evitar la inflación de costos que se suponía resultaba del aumento de las tasas de interés. En realidad, una política de tasa de interés baja de este tipo, aplicada por el gobierno en condiciones inflacionarias y con gran escasez de capital en el país, alimentaba la inflación interna al crear un enorme exceso de demanda por créditos bancarios, y al mismo tiempo retardaba la formación de capital real en el país. Desalentaba la entrada de ahorros genuinos a los intermediarios financieros organizados e incentivaba al público a atesorar metales preciosos y divisas, o dirigir la inversión personal hacia bienes raíces u otros canales no productivos.

Taiwan fue, tal vez, el primero de los países en desarrollo que se atrevieron a abandonar la política de intereses bajos, aprobada casi universalmente, al subir la tasa de interés sobre los depósitos de ahorros a un nivel cercano a la tasa de inflación de precios existente. En marzo de 1950, el Banco de Taiwan introdujo un sistema especial de depósitos de ahorros, llamado Depósitos a Tasa de Interés Preferencial (DTIP), que ofrecía la hasta entonces inaudita tasa de interés nominal del 7% al mes, la que, compuesta mensualmente según estipulado, llegaba al notable 125% por año.

<sup>1</sup> W. A. Lewis, *The Theory of Economic Growth* (Homewood, Ill.; Irwin, 1955), pp. 225-26.

La política del interés alto tuvo rápidamente el efecto deseado. Tal como se aprecia en el Apéndice, el total de depósitos de ahorros y a plazo subió de apenas \$ 6 millones de NT, o escasamente el 1,7% de la cantidad de dinero existente (circulante más depósitos a la vista) a fines de marzo de 1950, a \$ 28 millones de NT a fines de junio, que era aproximadamente el 1% de la cantidad de dinero de esa época. Más notable aun, la inflación de precios fue rápidamente controlada. Mientras la tasa promedio mensual de la inflación de precios durante los tres primeros meses de 1950 fue tan alta como el 10,3% mensual, ésta bajó drásticamente a sólo el 0,4% en el segundo trimestre. En realidad, con posterioridad a mayo de 1950, los precios efectivamente empezaron a bajar un poco. Este increíble cambio se produjo antes de la reanudación de la ayuda de los Estados Unidos a Taiwan en el mes de julio, poco después del estallido de la guerra de Corea.

En parte incentivado por el inmediato éxito y en parte temeroso de que la tasa de interés anual del 125% fuera intolerable con precios estables, en el mes de julio, el gobierno redujo abruptamente a la mitad la tasa de interés a pagar sobre los depósitos a un mes, es decir, al 3,5% mensual, y nuevamente en octubre, a sólo el 3%. Desconcertado por el repentino cambio en la política de interés del gobierno a tan poco tiempo de su adopción, el público reaccionó deteniendo el flujo de nuevos ahorros hacia el sistema bancario e incluso empezó a retirar sus depósitos. A fines de diciembre del mismo año, el total de ahorros y depósitos a plazo había caído a sólo \$ 26 millones de NT o el 4,5% de la cantidad de dinero existente. Y los precios volvieron a aumentar rápidamente, hasta que, en febrero de 1951, eran un 65% más altos que en julio de 1950, cuando se anunció la primera reducción en la tasa de interés.

Alarmadas ante la perspectiva de una nueva inflación desenfrenada, el 26 de marzo de 1951, las autoridades monetarias se vieron obligadas a subir la tasa mensual sobre los depósitos a un mes del 3% al 4,2% (equivalente a una tasa anual del 64%).

Aparentemente, el público quedó bastante satisfecho con esta medida, y el flujo de ahorros hacia el sistema bancario se reanudó a un ritmo tan espectacular que un año más tarde el total de depósitos de ahorros y a plazo ya había alcanzado \$ 271 millones de NT, o 31,2% de la cantidad de dinero existente, y seis meses después subió a más de \$ 541 millones de NT o 56,4% de la cantidad de dinero existente. Los precios entonces fueron una vez más completamente estabilizados (Véase el Apéndice).

A partir de entonces, las autoridades monetarias bajaron cautelosamente la tasa de interés, paso a paso, cada vez que creían que la estabilidad de precios lo garantizaba. Sin embargo, como no existía un mercado mone-

tario libre en esa época, estos sucesivos ajustes hacia abajo se basaban sólo en las consideraciones subjetivas de las autoridades monetarias en cuanto a las expectativas del público sobre la futura inflación de precios. Con frecuencia, sobreestimaban la confianza del público en la estabilidad de precios y su deseo de entregar ahorros al sistema bancario, y de este modo hacían reducciones excesivamente precipitadas en la tasa de interés, que hacían subir los precios nuevamente. Sin embargo, cuando se volvía a aumentar la tasa de interés, los precios se estabilizaban una vez más al reanudarse la tendencia ascendente de los depósitos de ahorros y a plazo en el sistema bancario.

Aquí es especialmente interesante destacar un hecho. En 1972 y 1973, la inflación mundial dio a Taiwan dos años sucesivos de grandes superávits comerciales, alcanzando a US\$ 647 millones y USS 766 millones, respectivamente. Dado que el Banco Central debe absorber todo el exceso de oferta de divisas, la cantidad de dinero nacional aumentó en 38% y luego en 49% en estos dos años, a pesar de que con frecuencia se anunciaba que la tasa objetivo de expansión de la cantidad de dinero era 20% (Véase Cuadro N° 5). Como resultado, los precios empezaron a subir, primero en 7,3% en 1972 y luego en más del 40,3% en 1973.<sup>2</sup> El fantasma de la inflación estaba todavía presente en la memoria del público, y la tasa anual de incremento de los depósitos de ahorros y a plazo cayó del 40% en 1971 al 21,5% en 1973. Si no se hubieran tomado medidas rápidamente, la tasa de incremento se podría haber vuelto fácilmente negativa. Por último, las autoridades monetarias reaccionaron subiendo las tasas de interés sobre los depósitos de ahorros y a plazo a un año del 8,75% en julio de 1973, luego al 11% en octubre de ese año, y nuevamente al 15% en enero de 1974, con la esperanza de detener la tendencia descendente de la tasa de incremento de tales depósitos.

Estos esfuerzos tuvieron finalmente éxito. Durante 1974, el total de depósitos de ahorros y a plazo aumentó \$ 44,9 mil millones de NT o el 37,3% sobre el saldo a fines del año anterior, comparado con el incremento durante 1973 de sólo \$ 20 mil millones de NT o 21,5%. Este incremento de \$ 44,9 mil millones de NT en depósitos de ahorros y a plazo fue igual a aproximadamente el 50% de la cantidad total de dinero (M1) en 1974. Por lo tanto, esto constituyó una importante fuerza antinflacionaria que debía sumarse al gran déficit comercial de ese año, de USS 811,9 millones (equi-

<sup>2</sup> Estos eran los antiguos índices de precios al por mayor publicados por el "Directorate-General of Budget, Accounting and Statistics". Su nuevo índice de precios al por mayor revisado daría un incremento de sólo 4,5% en 1972 y 22,9% en 1973, seguido por un importante aumento de 40,6% en 1974.

váleme a S 30,9 mil millones de NT). El déficit comercial se debió sólo en parte a la recesión mundial de ese año; el gobierno también había disminuido las restricciones a las importaciones de productos suntuarios, incluyendo automóviles de lujo, y había incentivado a las firmas manufactureras privadas a importar más materias primas y maquinarias. Estas dos importantes fuerzas antinflacionarias fueron lo suficientemente poderosas como para controlar el incremento de la cantidad de dinero y hacerlo bajar a sólo el 7% durante 1974. La inflación de precios se redujo rápidamente al 14,9% durante 1974, conforme al índice de precios al por mayor previo a la revisión, y 1975 no presentó inflación en absoluto. (Cuadro N° 5.)

### Cuadro N° 5

#### Cantidad de Dinero, Depósitos de Ahorros y a Plazo, Tasa de Interés y Precios al Por Mayor

Término del período	Cantidad de dinero (En millones de NT\$)	Depósitos de ahorros y a plazo	Columna 2 como % de columna 1	Tasa de interés sobre depósitos a plazo a un año (Porcentaje anual)	Tasa promedio del incremento de precios sobre el año anterior (Porcentaje)
1955	2,555	993,0	38,9	20,98	14,08
1960	6,037	4,536	75,1	18,43	14,51
1965	16,194	21,602	133,4	10,80	-4,66
1970	32,035	60,378	188,5	9,72	2,72
1971	39,980	79,222	198,2	9,25	0,02
1972	55,126	101,837	184,7	8,75	4,45 <sup>b</sup>
1973	82,310	120,450	146,3	11,00 <sup>a</sup>	40,34
1974	88,079	165,387	187,8	13,50 <sup>a</sup>	14,87
1975	111,780	212,313	189,9	12,00 <sup>a</sup>	-0,60
1976	137,560	270,367	196,5	10,75	4,50
1977	177,575	360,579	203,1	9,50	2,76
1978	238,079	467,950	196,6	9,50	3,54
1979	254,703	514,504	202,4	12,50	13,84
1980	305,444	631,752	206,8	12,50	21,54

*Fuentes: Financial Statistics Monthly, Taiwan District, The Republic of China, Banco Central de China, diversos ejemplares; Quarterly Economic Trends, Taiwan Area, The Republic of China, DGBAS; Monthly Statistics of the Republic of China, Directorate-General of Budget, Accounting, and Statistics, diversos ejemplares.*

<sup>a</sup> La tasa de interés se subió primero al 9,5% el 26 de julio de 1973, luego a 11% el 24 de octubre de 1973, y finalmente al 15% el 27 de enero de 1974. Sin embargo, el 19 de septiembre de 1974, fue bajada al 14%, el 13 de diciembre de 1974 al 13,5%, el 22 de febrero de 1975 al 12,75% y el 21 de abril de 1975 al 12%.

<sup>b</sup> Las cifras de esta columna son el nuevo índice de precios al por mayor revisado para toda la isla. Las cifras en la columna anterior son supuestamente para el área de Taipei.

La experiencia de Taiwan ha demostrado de manera reiterada y concluyente que son necesarias tasas de interés adecuadas sobre los depósitos de ahorros y a plazo para atraer el ahorro voluntario del público hacia el sistema bancario, y que éstas constituyen un importante instrumento anti-inflacionario. Los teóricos de la inflación de costos estaban completamente equivocados al sostener que el aumento de las bajas tasas de interés controladas oficialmente hacía subir la inflación interna.

### Los Ahorros y el "Despegue Económico"

La relativa estabilidad de los precios y las tasas de interés, bastante atractivas para los depósitos de ahorros, restablecieron y estimularon el hábito de ahorro tradicional del pueblo chino. Pero también se tomaron medidas tributarias adicionales para incentivar el ahorro y la inversión, tales como la de eximir del impuesto sobre la renta de las personas los ingresos por intereses de los depósitos de ahorros y a plazo con vencimientos de 2 años o más, y eximir del impuesto sobre la renta de las sociedades anónimas las utilidades que eran reinvertidas. Estos y otros incentivos ocasionaron una entrada de ahorros voluntarios que aumentó rápidamente y que proporcionó financiamiento no inflacionario para las oportunidades de inversión internas creadas por las nuevas políticas de fomento de las exportaciones. Las inversiones que hicieron posibles estas fuentes de financiamiento no inflacionarias ocasionaron el rápido crecimiento en productividad por trabajador y, por lo tanto, el incremento del ingreso real per cápita desde 1960. A su vez, el rápido aumento en ingreso real hizo el ahorro relativamente fácil y sin esfuerzo debido a la tendencia natural del consumo de quedar rezagado con respecto al creciente ingreso. De este modo, Taiwan se transformó rápidamente de un país con propensión muy baja al ahorro en uno con propensión al ahorro notablemente alta.

En 1952, se ahorró sólo el 52% del ingreso nacional en Taiwan. En 1963, esta cifra había subido al 13,2%, superando la del Reino Unido (9,8%) y la de los Estados Unidos (9,1%). Desde 1971, el porcentaje del ingreso nacional ahorrado en Taiwan empezó a sobrepasar, incluso, al de Japón, que era el más alto del mundo. En 1978, el porcentaje de ahorro en Taiwan subió a un nivel tan extraordinariamente alto como el 35,2%, comparado con el 20% en Japón, 8,3% en el Reino Unido y 6,5% en los Estados Unidos (Véase Cuadro N° 6).

Taiwan presenta un excelente ejemplo del "despegue económico" de W. W. Rostow que, según su definición, se produce cuando un país subdesarrollado con una creciente población vence la tendencia de su nivel

**Cuadro N° 6**  
**Ahorro Interno Neto como Porcentaje**  
**del Ingreso Nacional**

Año	Taiwan	Japón	Reino Unido	Estados Unidos
1952	5,2	24,1	6,4	10,4
1955	4,9	20,4	9,8	12,2
1960	7,6	27,7	10,9	8,6
1961	8,0	29,9	11,0	8,4
1962	7,6	28,4	9,4	9,0
1963	13,4	26,6	9,8	9,1
1964	16,3	25,2	11,2	9,8
1965	16,5	233	12,4	11,5
1970	23,8	30,5	13,6	7,6
1975	25,3	21,4	53	3,8
1978	35,2	20,0	83	6,5
1979	34,9	-	-	-
1980	32,9	-	-	-

*Fuentes:* Para Taiwan, *Taiwan Statistical Data Book*, 1981; para los demás países, *Yearbook of National Accounts Statistics*, 1979, Naciones Unidas.

de vida a disminuir debido a la presión de la creciente población, y logra en cambio un rápido crecimiento autosostenido en el ingreso real per cápita, con o sin ayuda externa. El continuo incremento en la capacidad productiva real debe lograrse con una continua inversión en capital productivo, financiada mediante ahorro, tal como lo demuestra la experiencia de Taiwan (Véase Cuadro N° 7). Es así como W. A. Lewis se refirió en una oportunidad a la propensión al ahorro del 12% o superior a ella como el indicador del éxito en el desarrollo económico.<sup>3</sup> Sin embargo, he sostenido en otra ocasión<sup>4</sup> que la condición básica para el despegue económico es lograr que el ahorro interno per cápita sea más que suficiente para mantener un incremento constante en la relación capital/trabajo ante el aumento de la

<sup>3</sup> Lewis.

<sup>4</sup> S. C. Tsiang, "A Model of Economic Growth in Rostovian Stages", *Econometrica* 32 (1964): 619-48.

Cuadro N° 7

**Estimación del Año Aproximado del Despegue  
Económico de Taiwan**

Año	Rdación capital producto	Tasa de crecimiento de la población	Columna I Columna II	Relación ahorro ingreso	Columna IV Columna V
	$\frac{K}{Y}$	$\frac{L}{L}$	$\frac{K \cdot \dot{L}}{Y \cdot L}$	$\frac{S}{Y}$	$\frac{S - K \cdot \dot{L}}{Y \cdot L}$
1952	6,0	3,3	19,8	5,2	14,6
1955	4,8	3,8	18,2	4,9	-13,3
1960	3,7	3,5	13,0	7,6	-5,4
1961	3,6	3,3	11,9	8,0	-3,9
1962	3,4	3,3	11,2	7,6	-3,6
1963	3,2	3,2	10,2	13,4	3,2
1964	2,9	3,1	9,0	16,3	7,3
1965	2,7	3,0	8,1	16,5	8,4
1970	2,2	2,4	5,3	23,8	18,5
1974	2,1	1,8	3,8	31,5	27,7
1978	2,0	1,9	3,3	35,2	31,4

*Fuentes: Taiwan Statistical Data Book, Council for Economic Planning and Development, 1981. La relación (K/Y) es la estimación que hice junto con el profesor R. I. Wu, de la Universidad de Chung-Hsing de Taiwan.*

población: el porcentaje ahorrado del producto nacional neto debería exceder la relación capital/producto multiplicada por la tasa de crecimiento de la población.<sup>5</sup>

Esta condición para el despegue estaba lejos de ser cumplida antes de que se llevara a cabo la política gradual de devaluación y liberalización del comercio, a fines de la década del 50. Sin embargo, la propensión al ahorro

<sup>5</sup> Este requerimiento puede expresarse como  $S > \left(\frac{K}{L}\right)\dot{L}$ , donde S es el ahorro nacional anual total, L es la población total (fuerza laboral), K el capital productivo total en existencia, y  $\dot{L}$  el aumento anual de la población (fuerza laboral). Al dividir ambos lados de la desigualdad por el ingreso anual aereado Y, esta desigualdad puede transformarse en una fórmula más familiar, a saber,  $\frac{S}{Y} > \left(\frac{K}{Y}\right) \left(\frac{\dot{L}}{L}\right)$

en Taiwan aumentó a pasos agigantados cuando la liberalización del comercio y la consiguiente expansión de las exportaciones estaban en plena marcha, y se había restablecido el hábito de ahorro tradicional del pueblo chino, gracias a la acertada política de tasa de interés. Y en 1963, la propensión al ahorro interno empezó a sobrepasar el nivel necesario para que las inversiones mantuvieran una relación capital/trabajo constante frente al aumento de la población. A pesar de que en un principio el excedente para ese año fue bastante pequeño (sólo de aproximadamente 3% en 1963), este excedente creció progresivamente de ahí en adelante. En los años 70, la propensión de Taiwan al ahorro continuó aumentando rápidamente y subió a mucho más del 20%, llegando con el tiempo al increíble 35%. Esto significa que Taiwan es ahora plenamente capaz de lograr una tasa de crecimiento del ingreso real per cápita continua y bastante satisfactoria, incluso sin la ayuda de capital externo.

Antes del supuesto año del despegue de 1963, Taiwan tenía que depender en gran medida de la entrada de capital y de ayuda externa para su formación de capital. En realidad, hasta 1962, las entradas de capital y de ayuda constituyeron entre el 30% y el 50% de la formación bruta de capital (Véase Cuadro N° 8). Sin embargo, con posterioridad a 1963, se produjo una abrupta disminución en las transferencias y entradas de capital externo, cuando la ayuda de los Estados Unidos a Taiwan disminuyó rápidamente, hasta terminar en 1965. Afortunadamente, en 1963 la economía despegó y de ahí en adelante el ahorro interno no sólo llenó exitosamente la brecha dejada por la ayuda externa sino también sustentó la formación de capital nacional a un ritmo creciente. Con posterioridad a 1975, Taiwan dio muestras de transformarse en un país exportador de capital.

### **Distribución del Ingreso**

Un efecto beneficioso de la estrategia de desarrollo de Taiwan es que, a pesar de su muy rápida tasa de crecimiento industrial, la distribución del ingreso se volvió más equitativa, al menos hasta 1978 (Véase Cuadro N° 9), en contraposición con la opinión de muchos destacados economistas del desarrollo, en el sentido de que podría haber una inevitable confrontación entre crecimiento y equidad.<sup>6</sup> Mirando hacia atrás, es fácil explicar este fenó-

<sup>6</sup> Consúltese por ejemplo Simon Kuznets, "Economic Growth and Income Inequality", *American Economic Review* 45 (1955): 1-28; Idem, "Quantitative Aspects of the Economic Growth of Nations: VII, Distribución

## Cuadro N° 8

**Fuentes de los Fondos para la Formación Bruta  
de Capital Nacional en Taiwan**

Año	Formación bruta de capital nacional	Ahorros nacionales brutos	Entrada de capital externo
1952-55	100	59,3	40,7
1956-60	100	60,0	40,0
1961-65	100	85,1	14,9
1966-70	100	95,0	5,0
1971-75	100	97,4	2,6
1976-80	100	106,0	-6,0

*Fuente: Taiwan Statistical Data Book, 1981.*

meno de rápido crecimiento con mayor equidad, pues podía esperarse que los pilares gemelos de la estrategia de desarrollo de Taiwan contribuyeron ambos, en el pasado, al mejoramiento de la distribución del ingreso a favor del trabajo. En primer lugar, la política de fomento de las exportaciones y liberalización del comercio, después de un ajuste adecuado del tipo de cambio, provocó un gran desplazamiento de la oferta de mano de obra desde la agricultura, intensiva en tierra, que inevitablemente experimentaba retornos decrecientes dada la limitación de la tierra, hacia las nuevas industrias exportadoras intensivas en mano de obra, en las que Taiwan tenía, sin duda,

of Income by Size", *Economic Development and Cultural Change* 11 (1963): 1-80; Félix Paukert, "Income Distribution at Different Levels of Development: A Survey of Evidence", *International Labor Review* 108 (Agosto/Septiembre, 1973): 97-124; Irma Adelman y Cynthia Taft Morris, *Economic Growth and Social Equity in Developing Countries* (Stanford: Stanford University Press, 1973). Para informarse acerca de la forma en que Taiwan logró un crecimiento y una distribución equitativa del ingreso, consúltese G. Ranis, J. C. H. Fei y S. W. Kuo, *Growth with Equity: The Taiwan Case* (London: Oxford University Press, 1979) y S. W. Y. Kuo, G. Ranis y J. C. H. Fei, *The Taiwan Success Story: Rapid Growth with Improved Distribution in the Republic of China, 1952-1979* (Boulder, Colo.: Westview Press, 1981).

ventajas comparativas. Naturalmente, este gran desplazamiento de la oferta de mano de obra implicó un gran incremento neto en la productividad marginal de la mano de obra y, por lo tanto, en la escala de salarios reales.

## Cuadro N° 9

Cambios en la Distribución del Ingreso en Taiwan.  
Participaciones Porcentuales en el Ingreso Agregado  
de los Quintiles de Familias

Quintiles de familias (desde el ingreso más bajo hasta el ingreso más alto)	1964	1970	1974	1978	1979
Primer quintil (ingreso más bajo)	7,7	8,4	8,8	8,9	8,6
Segundo quintil	12,6	13,3	13,5	13,7	13,7
Tercer quintil	16,6	17,1	17,0	17,5	17,5
Cuarto quintil	22,0	22,5	22,1	22,7	22,7
Quinto quintil (Ingreso más alto)	41,1	38,7	38,6	37,2	37,5
Relación entre la participación del ingreso de los más ricos y la del quintil más pobre	5,3	4,6	4,4	4,2	4,4

*Fuente:* Report on the Survey of Personal Income Distribution in Taiwan Área, Republic of China (1977), Directorate-General of Budget, Accounting and Statistics, Executive Yuan, 1981.

En segundo lugar, el abandono de la política artificial de tasa de interés baja aplicada por el gobierno permitió a Taiwan abstenerse de elegir métodos de producción excesivamente intensivos en capital y economizadores de trabajo, o industrias que usaran esos métodos de producción. Muchos otros países en desarrollo habían estado tentados a adoptar estos métodos e industrias por la falsa baratura del capital (y también por consideraciones de prestigio nacional); sus erróneas pero altamente populares políticas de intereses bajos tendieron a reducir en gran medida el número de trabajadores que podrían emplearse productivamente con una determinada cantidad de inversión, dejando así gran porción de la fuerza laboral dán-

dose vueltas en los empleos tradicionales de baja productividad. Además, tales políticas redujeron la entrada de ahorros a las instituciones financieras reduciendo así la oferta de fondos no inflacionarios disponibles para inversión. Al evitar estos errores comunes, Taiwan pudo proporcionar a su fuerza laboral nuevas oportunidades de empleo, las que aumentaron rápidamente en sus industrias exportadoras en expansión, con el consiguiente rápido incremento en el ingreso real de su clase trabajadora.

En resumen, la experiencia de Taiwan, de rápido crecimiento económico con equidad, ofrece un buen ejemplo que debería ser útil para los demás países en desarrollo. Ha demostrado cómo se puede lograr un crecimiento rápido y sostenido sin lágrimas ni muertes, en una forma pacífica y humana basada en los sólidos principios económicos clásicos. Especialmente para aquellos países en desarrollo que están próximos a abrazar el totalitarismo socialista, desesperados con el persistente fracaso de políticas de desarrollo erróneas, la experiencia de Taiwan puede en realidad recomendarse como buen ejemplo de una alternativa.

## Apéndice

## Cantidad de Dinero; Depósito de Ahorros, a Plazo y TIP, Tasas de Interés y Precios al Por Mayor

Término del período	Cantidad de dinero (En millones de NTS)	Depósitos de ahorros, a plazo y TIP <sup>a</sup>	Columna 2 como % de Columna 1	Tasa de interés mensual sobre depósitos TIP a un mes	Tasa mensual de inflación de precios durante el trimestre (%)
1950					
Marzo	348	6	1,7	7,00 efectiva	103
Junio	401	28	7,0	7,00 (25 mar.)	0,4
Septiembre	595	36	6,1	3,50 (1 juL)	6,0
Diciembre	584	26	4,5	3,00 (1 oct.)	5,4
1951					
Marzo	732	30	4,1	4,20 (26 de mar.)	4,8
Junio	942	59	6,3	4,20	3,9
Septiembre	687	164	23,9	4,20	1,8
Diciembre	940	163	17,3	4,20	3,9
1952					
Marzo	867	271	31,2	4,20	2,6
Junio	942	494	52,4	3,80 (29 de abr.) 3,30 (2 jun.)	-1,0
Septiembre	959	541	56,4	3,00 (7 jul.) 2,40 (8 sept.)	-0,4
Diciembre	1.336	467	34,9	2,00 (30 nov.)	
1953					
Marzo	1.074	499	46,5	2,00	1,5
Junio	1.198	640	53,4	2,00	1,4
Septiembre	1.292	671	51,9	1,50 (16 jul.)	1,6
Diciembre	1.683	599	35,6	1,20 (10 oct.)	0,5
1954					
Marzo	1.622	667	41,1	1,20	0,0
Junio	1.809	747	41,3	1,20	-1,4
Septiembre	1.923	782	40,6	1,00 (1 jul.)	-0,6
Diciembre	2.128	765	35,9	1,00	13
1955					
Marzo	2.300	816	35,5	1,00	2,7

<sup>a</sup> El esquema de depósitos a tasa de interés preferencial eliminado por fases en marzo de 1955. Luego, los antiguos depósitos TIP se unieron gradualmente con depósitos de ahorros ordinarios y se eliminó el nombre.

*Fuente:* Financial Statistics Monthly, Taiwan District, The Republic of China, The Central Bank of China, diversos ejemplares, y Taiwan Commodity Prices Statistics Monthly, Bureau of Accounting and Statistics, Taiwan Provincial Government, diversos ejemplares. □

## ESTUDIO

# EL DESARROLLO ECONÓMICO DE COREA DEL SUR 1965-1981\*

**Sung Yeung Kwack\*\***

El dinamismo económico de la República de Corea desde la década del 60 en adelante describe un exitoso modelo de desarrollo que, a partir de la libertad, el mercado y la apertura externa, supo aprovechar las características, ventajas e incluso las insuficiencias económicas del país.

En la República de Corea no se impuso un esquema de desarrollo libre especialmente rígido. La liberalización correspondió a un proceso más o menos gradual que no estuvo exento de problemas ni de errores. Unos y otros, sin embargo, no tuvieron la magnitud suficiente para comprometer las opciones nacionales en favor de una economía libre y del desarrollo de la capacidad exportadora.

**L**a República de Corea es un país en desarrollo que ha alcanzado un notable crecimiento económico durante las últimas dos décadas. A partir de 1965, Corea se ha transformado, de un país agrícola subdesarrollado en un país líder entre los recientemente industrializados. Entre 1965 y 1981, el

\* Este trabajo reproduce el tercer capítulo del libro *Models of Development: A Comparative Study of Economic Growth in South Korea and Taiwan*, editado por Lawrence J. Lau y publicado en 1986 por el Institute for Contemporary Studies (ICS Press), San Francisco, California. Tanto la traducción como la publicación han sido debidamente autorizadas.

\*\* Sung Yeung Kwack es profesor de economía en Howard University. Anteriormente, ha desempeñado, entre otros, los cargos de Director Asistente de la Oficina de Economía y Balanza de Pagos del Departamento del Tesoro de los Estados Unidos y economista del Directorio de la Reserva Federal.

Producto Nacional Bruto (PNB) de Corea se multiplicó 20 veces, desde 3 mil millones de dólares a 63 mil millones; el PNB per cápita aumentó 16 veces, de US\$ 105 a US\$ 1.628, y el consumo per cápita aumentó 12 veces, de 88 a US\$ 1.054 (Cuadro N° 1).

Si excluimos los países de la OPEP y las economías centralmente planificadas, la tasa real de crecimiento del PNB en Corea ocupaba el quinto lugar mundial durante la década del 60 y el primero desde entonces hasta 1978. Al mismo tiempo la estructura industrial del país cambió en su mayor parte de la agricultura a la manufactura.

Para apreciar este notable crecimiento, es preciso tener presente la realidad histórica y actual de Corea. Este país fue colonizado por Japón en

Cuadro N° 1

## Nivel y Crecimiento del PNB y el Consumo

Año	PNB en mil. US\$ cor- rientes	Tasa de Creci- miento Nominal	% Real	PNB per cápita US\$ corrientes	Consumo per cápita <sup>a</sup> US\$ corrientes
1965	3.026	12,5	5,8	105	88
1966	3.822	28,7	12,7	125	98
1967	4.736	23,5	6,6	142	111
1968	5.976	29,0	11,3	169	126
1969	7.478	30,4	13,8	210	149
1970	8.641	24,1	7,6	242	175
1971	9.462	22,5	9,4	277	205
1972	10.254	22,2	5,8	304	223
1973	13.152	29,9	14,9	383	258
1974	18.060	40,0	8,0	519	360
1975	20.233	32,5	7,1	565	401
1976	27.423	35,3	15,1	752	494
1977	35.168	27,6	10,3	944	596
1978	47.351	33,6	11,6	1.279	795
1979	60.066	26,9	6,4	1.598	995
1980	56.506	18,1	-6,2	1.479	963
1981b	63.370	25,7	7,1	1.628	1.054

a Consumo privado solamente

b Preliminar

Fuentes: Junta de Planificación Económica de Corea. *Major Statistic of the Korean Economy*. Banco de Corea. Monthly Bulletin. 36: 1 (Enero 1982). p. 133 y *Monthly Economia Statistics*.

1910 y su condición de colonia terminó cuando el Imperio Japonés se rindió ante los aliados en 1945. Corea fue dividida: la Unión soviética ocupó el norte, y los EE. UU., el sur. Después de 3 años de ocupación norteamericana, Corea del Sur tuvo su primera elección nacional en 1948 y, con Rhee Seung Man como primer Presidente electo, pasó a ser la República de Corea (a partir de este momento, se han usado las denominaciones de Corea, Corea del Sur y República de Corea en forma alternada). La guerra de Corea, que empezó en junio de 1950 y terminó en julio de 1953, consolidó más la división de la península de Corea.

El gobierno del Presidente Rhee Seung Man fue derrocado, luego de numerosas manifestaciones en su contra, en abril de 1960. Un gobierno interino introdujo reformas constitucionales y colocó a Chang Myun como Presidente, en agosto de ese año. El gobierno de Chang, aunque de poca duración, fue democrático, tanto en principio como en acción. Un golpe militar al mando del general Park Chung Hee, en mayo de 1961, lo sacó del poder. El general Park asumió la presidencia oficialmente en octubre de 1963. Bajo el régimen de Park, que se prolongó por casi dos décadas, la economía se desarrolló rápidamente, a pesar de la democracia restringida que prevalecía. El Presidente Park fue asesinado en octubre de 1979. El general Chun Dee Whan surgió como el nuevo líder en la política coreana, y asumió como Presidente de Corea en septiembre de 1980.

Corea ocupa la mitad sur de la península de Corea, frente a Japón, y colinda con la República Popular China y la Unión Soviética, al otro lado del Mar de Japón. El territorio total de Corea es de aproximadamente 99.000 km<sup>2</sup> (39.000 millas<sup>2</sup>), la cuarta parte del territorio de Japón. Más aún, aproximadamente el 60% de la tierra lo constituyen montañas boscosas no cultivadas, dejando sólo el 30% apto para el cultivo real y el 10% restante para edificación. Dos tercios del área cultivada son utilizados en la siembra de cereales y el 50% de ésta sólo para arroz. Existe poca tierra para forraje, pues las áreas montañosas que no son usadas para el cultivo tampoco sirven para pasto, por lo tanto, Corea depende, en gran medida, del grano importado para la alimentación de los animales. Debido a la pequeña extensión territorial de Corea, la política de desarrollo agrícola ha puesto, comprensiblemente, mayor énfasis en las estrategias tendientes a ahorrar tierra. En efecto, los arrozales regados han aumentado considerablemente durante las últimas dos décadas. La tierra regada llegaba a 548.000 hectáreas en 1965 y 833.000 en 1980, un 2,8% de aumento anual en promedio.

Corea no tiene suficientes recursos minerales, a pesar de su terreno principalmente montañoso, y de especial significado es el hecho que Corea debe importar la totalidad del petróleo que necesita.

En contraste con su limitado territorio, Corea tiene una población cuantitativamente superior a otras naciones. En 1965, la población del país alcanzaba aproximadamente a los 29 millones y aumentó a casi 38 millones en 1980. Con la excepción de pequeñas ciudades-estados tales como Monaco y el Vaticano, Corea tiene la más alta densidad de población en el mundo. Desde 1964 hasta 1980, su población por km<sup>2</sup> aumentó de 291 a 385 personas. Sin embargo, la tasa de crecimiento de la población bajó desde un 2,4% promedio entre 1965 y 1970 a un 1,6% promedio entre 1975 y 1980.

El total de la fuerza laboral coreana ha aumentado proporcionalmente más rápido que la población; se incrementó de 8,9 millones de personas en 1965 a 14,4 millones en 1980. Su tasa de crecimiento anual promedio fue de 2,9% durante la segunda mitad de los años 60; 3,9% durante la primera mitad de los 70 y 4,5% durante los 80. Dos importantes factores aceleraron este fenómeno: en primer lugar, los cambios demográficos elevaron la proporción de la población en edad de trabajo en la población total, y, segundo, aumentó la tasa de participación de la fuerza laboral femenina.

La fuerza laboral coreana tiene mejor nivel escolar que su equivalente en otros países en desarrollo. La educación primaria es obligatoria, y fue puesta en práctica en una fecha tan temprana como 1949 y, a principios de los años 60, la tasa de matrícula en la educación básica alcanzó a cerca del 100%. La matrícula en la enseñanza secundaria (cursos intermedios y superiores) tuvo un rápido aumento durante los años 60 y 70. En 1980, la matrícula en los primeros cursos de la enseñanza secundaria había llegado al 94% y en los cursos superiores de la enseñanza secundaria al 85%. La educación superior y universitaria también tuvo un auge, especialmente después de 1975. La tasa de matrícula aumentó del 9% en 1975 al 16% en 1980, reflejando las crecientes aspiraciones invocadas por la modernización social y la apremiante necesidad de la industria por trabajadores con buena preparación y conocimientos. En 1980, en Corea funcionaban 85 universidades y establecimientos de enseñanza superior; 11 escuelas pedagógicas semisuperiores y 128 escuelas vocacionales semisuperiores.

Cuando Corea lanzó su primer Plan Quinquenal de Desarrollo Económico en 1962, el país ya contaba con cierta infraestructura básica, gran parte de la cual había sido construida durante el período colonial japonés (1909-1945). Esta comprendía ferrocarriles y caminos pavimentados que unían áreas urbanas y diversos puertos modernos, y la electrificación de numerosas ciudades. Las instalaciones existentes eran, sin embargo, insuficientes para el despegue de la industrialización. Desde la década del sesenta, la expansión de la infraestructura coreana ha sido paralela a su rápida industrialización, gracias al abundante incremento de recursos para in-

versión. Durante los últimos 20 años, la mayor parte (cerca del 23% del total) se destinó a las industrias de la comunicación, almacenamiento y transporte.

### El Sistema Económico de Corea

La economía coreana es de mercado, en principio, y depende principalmente del sector privado. Durante las últimas dos décadas, por ejemplo, las empresas privadas efectuaron alrededor del 70% de la inversión total. Debido a la limitación de los recursos, sin embargo, el gobierno ha considerado la coordinación entre el sector público y privado como un elemento esencial en una estructura de planificación exitosa. Quienes están encargados de las políticas gubernamentales han considerado atentamente y, con frecuencia, aceptado las opiniones y sugerencias de los empresarios. A su vez, con el transcurso de los años, el sector privado ha respondido positivamente a las políticas gubernamentales, principalmente debido al sistema de incentivos implantado por el gobierno en el apoyo de las empresas. Además, la autoridad ha usado mecanismos informales y la persuasión para dominar a las compañías más conflictivas. Esta combinación de incentivos económicos y disposiciones gubernamentales ha resultado efectiva en la aplicación de la política económica. En realidad, la empresa y el gobierno han trabajado tan bien juntos en Corea que algunos observadores occidentales se han referido a esta alianza como la "Korean Company".

El principal organismo que dirige la planificación económica coreana es la Junta de Planificación Económica (Economic Planning Board, EPB), fundada en 1961. Esta Junta de Planificación formula los planes quinquenales, supervigila su implementación, elabora los presupuestos, supervisa los gastos, analiza los proyectos de importación de capital y reconcilia los intereses, con frecuencia encontrados, de los ministerios económicos. El Ministro de la Planificación Económica (quien es al mismo tiempo Vice Primer Ministro) es el responsable de todas las políticas económicas. De tanta importancia como la planificación es, naturalmente, la implementación. Al tener la doble responsabilidad de establecer el presupuesto gubernamental y de elaborar los planes quinquenales, la Junta de Planificación puede garantizar la implementación del programa mediante el presupuesto que propone. Esta integración de la elaboración de un plan y la determinación del presupuesto con los auspicios de un mismo grupo ha resultado muy exitosa, permitiendo a Corea cumplir con sus objetivos económicos. En apoyo al trabajo de esta Junta de Planificación, se fundó el Instituto de Desarrollo de Corea (Korean Development Institute) en

1971. Específicamente, este instituto proporciona asistencia técnica en la elaboración de planes detallados para cumplir con las directrices generales establecidas por el organismo planificados

Desde el gobierno de Park en adelante, los ministerios ejecutivos, incluyendo al Ministerio de Construcción, Ministerio de Hacienda, Ministerio de Comercio e Industria y el Ministerio de Transportes, llevaron a cabo exactamente los planes y presupuestos establecidos por la Junta de Planificación. Los conflictos que se producían entre estos ministerios se resolvían en las sesiones de los ministerios económicos, en las que participaban todos los ministros del sector y el Ministro de Relaciones Exteriores. El Vice Primer Ministro presidía la reunión. Sin embargo, era sabido que el Presidente Park decidía sobre los problemas y polémicas más importantes y, a diferencia de sus antecesores, Rhee Seung Man y Chang Myun, Park participaba directamente en la formulación e implementación de las políticas económicas. Como ayuda a esta tarea, creó una importante secretaría, la que hacía las veces de gabinete "interno" para asesorar al Presidente y, ocasionalmente, ejercía más influencia que el gabinete ejecutivo oficial. Por otra parte, en la legislación coreana los medios de comunicación y la comunidad académica no tenían un papel muy importante en la determinación de la política nacional. En pocas palabras, el régimen de Park destacó por la fuerte centralización y el control ejercido por el poder Ejecutivo.

El sistema Park de gobierno tenía, efectivamente, las ventajas de rapidez y flexibilidad. El Decreto de Emergencia Presidencial, la pieza central de la política energética coreana fue, por ejemplo, promulgada sólo tres meses después de la primera crisis del petróleo, en octubre de 1973. Al mismo tiempo, el sistema centralizado de Corea tomaba, a veces, decisiones negativas. La más notable de éstas, a la luz de las condiciones económicas mundiales de los años 80, fue el exceso de inversión en industrias pesadas durante los últimos años de la década del 70, decisión que analizaremos más adelante con mayores detalles. El gobierno del Presidente Chun Doo Whan no ha hecho cambios significativos en la estructura de la planificación desarrollada durante el régimen de Park. Parece que el Presidente Chun no participa en la toma de decisiones como lo hacía su predecesor.

Entre 1945 y 1970, Corea recibió ayuda externa y préstamos por un total de 4,4 mil millones de dólares, de los cuales el 86%, o sea 3,8 mil millones, provenían directamente de EE. UU. y el resto de las Naciones Unidas. Al principio, la asistencia proporcionada a Corea tuvo la forma de ayuda para el país destruido por la guerra durante la ocupación militar norteamericana (asistencia GARIOA). La asistencia proveniente de la Eco-

conomic Cooperation Administration (ECA), que se centró en la reconstrucción económica, reemplazó la GARIOA cuando se formó la República de Corea, en 1948. Durante la guerra de Corea (1950-1953), la asistencia de las Naciones Unidas a la población civil (CRIK y UNKRA) eclipsó la asistencia ECA, proporcionando alimentos, vestuarios y medicinas.

Cuando concluyó la guerra coreana, la asistencia norteamericana aumentó rápidamente en dos áreas. Una fue en virtud de la Ley Pública 480, que proporcionaba a Corea los productos agrícolas excedentes, especialmente granos y algodón en rama. La segunda fue la ayuda proveniente de la Agencia para el Desarrollo Internacional (AID), destinada a la reconstrucción económica. El total de estas dos formas de asistencia alcanzó un máximo de US\$ 370 millones en 1957. De ahí en adelante, la cantidad disminuyó continuamente, dado que la política de asistencia internacional de los EE. UU. cambió de donaciones a préstamos. Durante los años 70, la ayuda de los EE. UU. a Corea fue mínima. Antes de 1965, la ayuda internacional fue importante para Corea tanto en términos de ayuda civil como de reconstrucción económica. La asistencia de la Agencia para el Desarrollo Internacional (AID), en particular, contribuyó principalmente a la construcción de industrias de bienes de consumo y plantas generadoras de electricidad. De 1953 a 1954, la ayuda internacional abarcó más del 68% de todas las importaciones y cerca del 60% de la inversión total durante este período.

Hasta mediados de los años 60, Corea era aún un país pobre, con un bajo nivel de vida. Anualmente, el consumo per cápita era de sólo US\$ 88 hasta una fecha tan avanzada como 1965. A medida que la economía coreana se expandía también mejoraba la calidad de vida, tal como lo indican los cambios en la composición del gasto de consumo. Desde 1965 hasta 1981, el cambio más importante fue la caída en la producción y consumo de aumentos (índice Engel) de 59,5% a 40,4%. En contraste con lo anterior, durante el mismo período el área correspondiente al menaje y útiles domésticos aumentó del 1,4 al 6,2%; la de gastos en salud y cuidado personal de 3,4 a 7,4%; y la de transporte y comunicaciones de 4,4 a 8,6%. Al mismo tiempo el consumo per cápita aumentó de US\$ 88 a US\$ 1.054, doce veces en términos nominales, o 4,6 veces en términos reales.

La expectativa de vida en Corea aumentó levemente de 60 a 63 años para el sexo masculino y de 64 a 69 años para el sexo femenino, entre 1965 y 1980. Estos nuevos niveles de expectativas de vida son superiores a los existentes en la mayoría de los demás países en desarrollo, aunque inferiores a los de la mayoría de los países desarrollados, donde las expectativas de vida masculina-femenina son superiores a los 70 años. El suministro de agua corriente per cápita aumentó de 106 a 256 litros diarios. Sin embargo, el suministro de agua con que cuenta Corea sigue siendo insuficiente

para las necesidades de la población. En 1980, casi la mitad de los hogares no contaba con suministro de agua por cañerías. En áreas urbanas, la mayoría de los hogares tiene agua corriente, pero no es lo suficientemente barata como para usarla diariamente en una ducha, por ejemplo.

A pesar de este mejoramiento general en la calidad de vida, las áreas rurales siguen quedándose atrás respecto de los centros urbanos. Actualmente, algunas viviendas rurales no cuentan con electricidad ni con agua de cañería. Por contraste, los televisores son muy comunes en estas áreas, en tanto que los refrigeradores son escasos. Muchos pueblos rurales aún no están conectados con el sistema nacional de carreteras, y sus servicios médicos y educacionales son insuficientes. Desde principios de la década del 70, el gobierno coreano ha tratado de satisfacer estas necesidades, poniendo énfasis en el desarrollo rural y hasta ahora sus políticas en este sentido han tenido halagüeños resultados.

### **Crecimiento Económico**

Entre 1965 y 1981, Corea tuvo una tasa de crecimiento del PNB real del 8,6% anual.<sup>1</sup> Logramos una mejor apreciación del crecimiento de la economía si consideramos que éste se produjo en tres etapas diferentes: el período anterior a la primera crisis del petróleo, en octubre de 1973; luego los años entre la primera y la segunda crisis del petróleo, en 1979; y, por último, desde 1979 en adelante. Durante la primera de estas etapas, la economía coreana mantuvo una rápida tasa de crecimiento, a pesar de la recesión de principios de los años 70. En promedio, la tasa de crecimiento en el PNB real alcanzó un 9,8% entre 1965 y 1973. Los motores que impulsaron este crecimiento durante estos años fueron la expansión de exportaciones y las inversiones.

Durante este período las exportaciones crecieron a una tasa anual promedio del 45%, de US\$ 175 millones a US\$ 3.271 millones. La expansión se debió, principalmente, a tres factores. El primero fue un ambiente económico internacional favorable, en el cual el total de las importa-

<sup>1</sup> Para una descripción útil y detallada del proceso de desarrollo y modernización, consúltese Soon Cho, *Direction of Korean Economic Development* (Seoul: Bi Pong Publishing Co., 1981); Charles R. Frank, K.S.Kim y Westpal, *Foreign Trade Regime and Economic Development: South Korea* (Nueva York: Colombia University Press, 1975); Kim y Michael Roemer, *Growth and Structural Transformation* (Cambridge: Harvard University Press, 1979); y Edward S. Mason *et. al. The Economic and Social Modernization of Korea* (Cambridge: Harvard University Press, 1981).

cienes mundiales aumentó de US\$ 176 mil millones en 1965 a US\$ 536 mil millones, en 1973. Este boom en las importaciones se debe a que los países industrializados aún no habían establecido barreras de importación contra las exportaciones provenientes de países en desarrollo y eran, por el contrario, importadores activos de bienes más baratos provenientes de países recientemente industrializados como Corea. Un segundo factor significativo fue la política del gobierno de Corea tendiente a promover las exportaciones, puesta en práctica en 1965. Inicialmente, el gobierno introdujo una serie de incentivos fiscales y financieros, tales como altas tasas de interés. Además, el gobierno activó un sistema orientado hacia las exportaciones. Finalmente, en 1962, creó el Korea Trade Promotion Corporation (KOTRA) para incentivar el comercio externo. Un tercer factor fue la abundante y altamente productiva fuerza laboral existente en Corea. Esto dio al país una gran ventaja comparativa en la producción de bienes intensivos en mano de obra y proporcionó el impulso para la notable expansión de las exportaciones.

Volviendo a la segunda fase del crecimiento, Corea pudo superar exitosamente los efectos negativos del *shock* generado por el alza del precio del petróleo, en 1973. Las tasas de incremento del PNB real y las exportaciones continuaron a un rápido ritmo. Entre 1976 y 1978, se registraron las tasas de crecimiento más altas de todos los países importadores de petróleo. La capacidad para mantener este alto nivel durante estos años puede atribuirse a la continua expansión de las exportaciones y la inversión. El desarrollo de un mercado de exportación en el Medio Oriente para la industria de la construcción coreana fue un factor especialmente significativo.

Sin embargo, desde 1979 hasta 1981, Corea tuvo una tasa de crecimiento de sólo 2,4% y enfrentó graves problemas de inflación y estancamiento. Junto con producirse una situación económica mundial desfavorable, resultante, en parte, de la segunda crisis del petróleo, la demanda interna disminuyó abruptamente debido a las rígidas políticas de estabilización y a la desorganización política existente luego del asesinato del Presidente Park. La contracción de la demanda interna produjo estancamiento en la industria manufacturera y la construcción. Además, la cosecha de granos de 1980 cayó 22%, en términos reales, debido a las desfavorables condiciones climáticas. Y el alza de los intereses internacionales y deudas en el extranjero incrementó abruptamente los pagos de los intereses externos. Todos estos acontecimientos culminaron en una tasa de crecimiento real de menos 6,2% en 1980 -la primera tasa negativa después de que Corea lanzara su política de desarrollo en 1962-. En 1981, la tasa de crecimiento real se recuperó efectivamente al 7,1%, al incrementarse tanto la producción agrícola como la demanda interna.

Según un estudio del Banco de Corea, entre 1971 y 1981 la economía coreana (excluyendo la agricultura, sector forestal y pesquero) creció en promedio un 10,4% anual<sup>2</sup>; de éste, el 8,4% derivaba de incrementos en los insumos de factores y 2% de incrementos en la productividad de ellos. Los aumentos en el área del trabajo contribuyeron con un 35,6% al crecimiento total, mientras que el capital lo hizo con un 45,2%. Por consiguiente, la contribución de los incrementos de capital fue más importante que la del trabajo. Los resultados son, evidentemente, opuestos a la experiencia de los EE. UU., donde la contribución del insumo de trabajo ha sido mucho mayor que la del capital. Los incrementos de la productividad están generalmente relacionados con los avances tecnológicos y la calidad de los insumos de factores. El avance técnico experimentado en Corea puede haber sido el resultado de la alta tasa de matrícula escolar que condujo a una fuerza laboral de alta calidad.

En todo caso, la contribución del incremento de la productividad al crecimiento económico ha sido mayor en Corea que en los EE. UU.

El sector manufacturero dirigió el crecimiento de la economía entre 1965 y 1981, registrando una tasa de crecimiento real del 16,9% anual (Véase Cuadro N° 2). La tasa de crecimiento anual promedio de la industria manufacturera, para la segunda mitad de la década del 60, fue de 21,6%; de 19,4% para la primera mitad de la década del 70, y de 15,9% para la segunda mitad de la década del 70. El capital social fijo y el sector de otros servicios fue la segunda industria de más rápido crecimiento durante este período. Entre 1965 y 1981, la tasa promedio de crecimiento de la construcción fue, en términos reales, del 13,6%; la de la electricidad, gas y agua, del 18,1%, y la del transporte, comunicaciones y almacenamiento, del 16,9%. Durante el mismo período, las industrias primarias y otros servicios mostraron una tasa de crecimiento promedio inferior a la del PNB total. Las industrias primarias crecieron sólo 2,8% en términos reales promedio, mientras que otros servicios lo experimentaron en 7,4%.

Esta diferencia en las tasas de crecimiento entre los sectores produjo cambios estructurales dentro de la economía coreana. En 1965, la proporción de las industrias primarias con respecto a la producción en el PNB fue del 37,6%; la de la industria manufacturera, 17,9%; la del capital social fijo, 8,7%, y la de otros servicios (incluyendo el resto del mundo), 33,8%. En 1981, sin embargo, la jerarquía entre industrias primarias y minería manufacturera se invirtió. La proporción de industrias primarias bajó al 18%, la mitad de la registrada en 1965. Por el contrario, la participación del sector manufacturero prácticamente se duplicó: 29,5%. El capital social fijo

<sup>2</sup> Banco de Corea, *Analysis of Productivity*, Mayo 1982.

**Cuadro N° 2**  
**Tasa Promedio de Crecimiento Real Anual por Sectores**  
**(Porcentaje)**

	1965-69	1970-74	1975-79	1980	1981 <sup>b</sup>	1965-81
Producto Nacional Bruto	10,0	9,1	10,1	-6,1	7,1	8,6
Agricultura, Silvicultura y Pesca	3,1	3,4	4,0	-22,0	23,0	2,8
Minería y Manufactura	193	18,6	15,5	-1,1	6,8	15,9
Minería	4,1	8,0	5,6	-1,0	6,8	5,5
Manufactura	21,6	19,4	15,9	-1,1	6,8	16,9
Capital Social Fijo y Otros Servicios	12,9	9,7	9,3	-3,4	2,0	9,2
Construcción	27,9	6,0	15,3	-0,8	-5,6	13,6
Electricidad, Gas y Agua	24,7	17,1	17,3	0,7	9,0	18,1
Transporte, Comunica- ciones y almacenamiento	24,7	15,2	15,9	3,4	8,3	16,9
Otros Servicios <sup>a</sup>	10,2	9,2	6,8	-6,1	1,5	7,4

a Seguros, Financiamiento; Propiedad de la Vivienda, Administración Pública; Comercio Mayorista y Minorista; Servicios Personales, Sociales y Comunitarios, y resto del mundo.

b Preliminar

Fuentes: Korean Economic Planning Board, *Major Statistics of the Korean Economy*, diversos ejemplares; Banco de Corea, *Monthly Bulletin*, 36: 1 (Enero 1982)

se elevó al 16,5%, casi el doble. La participación de la minería, sin embargo, disminuyó levemente del 2 al 1,4%, mientras que la participación de otros servicios (incluyendo el resto del mundo) aumentó del 33,8 al 34,6%.

Un hecho interesante, durante 1975, fue la caída a valores negativos de la proporción que representa al resto del mundo. Desde 1975, su participación en niveles absolutos ha aumentado a creciente velocidad. Esto refleja el hecho de que el pago neto de los intereses sobre préstamos externos y activos en el exterior ha estado sobrepasando los ingresos de mano de obra coreana en el exterior.

### Desarrollo del Sector Manufacturero

El desarrollo de la industria manufacturera coreana durante las últimas dos décadas se produjo en dos etapas. Durante la primera, que abarca el

período de principios a fines de 1968, las industrias ligeras (tales como la industria textil, vestuario, madera terciada y calzado) se expandieron rápidamente, en conformidad con el crecimiento de la demanda por importaciones en el extranjero. Con una gran ventaja en mano de obra no calificada, estas industrias habían conquistado el mercado mundial a fines de la década del 60. Entre las industrias ligeras que fabrican bienes de consumo, las del sector textil y de vestuario eran las únicas industrias tradicionales del sector manufacturero que ya se encontraban desarrolladas antes del gran auge de los años 60. Otras industrias ligeras completamente nuevas se establecieron después de 1962. Sin embargo, a principios de los 60, el sector industrial coreano tenía un nivel de desarrollo más alto que el de la mayoría de los países subdesarrollados.

La segunda etapa en el crecimiento del sector manufacturero se produjo con el desarrollo de las industrias pesadas y químicas, que incluyen las que producen productos químicos, petróleo, carbón, caucho, plástico, productos mineros no metálicos y metales básicos, y las industrias que fabricaban productos metálicos, maquinaria y equipos. A fines de los años 70, las industrias químicas y pesadas crecieron más rápido que las industrias ligeras. Entre 1965 y 1980, la proporción de las industrias químicas y pesadas con respecto a la producción total de la industria manufacturera aumentó del 34,2 al 53,2%; y con respecto a las exportaciones del 15,3 al 47,6%.

Diversos cambios importantes en la situación económica del país llevaron al cambio de la industria ligera a la industria pesada y química. El primero fue la menor ventaja comparativa de Corea en cuanto a mano de obra no calificada, frente a la creciente competencia de los países menos industrializados, donde los salarios de la mano de obra no capacitada eran aún inferiores. Además, las industrias exportadoras tradicionales más importantes de Corea estaban alcanzando los límites de su potencial de crecimiento. Por ejemplo, la industria de la madera terciada había alcanzado una posición tan importante en el mercado mundial a fines de los años 60, que una mayor expansión de su participación resultaba difícil o muy costosa. Además, las industrias textiles y del calzado enfrentaron crecientes barreras de importación en los países desarrollados. Por lo tanto, con el objeto de expandir el total de sus exportaciones, Corea se volvió hacia nuevas industrias exportadoras que se esperaba tuvieran ventajas comparativas basadas en la abundante mano de obra capacitada. Estas eran las industrias de la construcción naval, la electrónica y el acero, pues requerían de gran cantidad de mano de obra capacitada para su proceso de montaje. En realidad, en Corea sólo se desarrolló el proceso de montaje dentro de estas industrias y éste se ajustó al mercado de la exportación y no al mercado interno.

Una segunda razón para el cambio de la industria ligera a la pesada reside en el efecto de vinculación regresiva de la expansión de las exportaciones. El rápido crecimiento de los bienes manufacturados originó un crecimiento igualmente rápido en la demanda de bienes intermedios. Durante la primera mitad de los 60, Corea importó la mayoría de los bienes intermedios. Sin embargo, entre 1968 y 1971, algunas industrias pesadas y químicas (tales como la industria del hilado, de fabricación textil, de productos de caucho, productos químicos, fierro y acero) empezaron a producir bienes intermedios como sustitutos para las importaciones. La mayor parte de la inversión en esta área se realizó en las plantas de mediana escala.

El tercer impulso para el desarrollo de la industria pesada en Corea fue un cambio dentro de la industria manufacturera mundial. De mediados de los 60 en adelante, algunas industrias químicas y pesadas trasladaron sus operaciones desde países industrializados a países de industrialización reciente, incluyendo Corea. Estas industrias caen en tres grupos: 1) industrias pesadas en que el proceso de montaje era tan intensivo en mano de obra que los países industrializados habían perdido sus ventajas comparativas (por ejemplo, construcción naval); 2) industrias cuya tecnología se desarrollaba tan rápido que los países industrializados tendían a monopolizar tecnología avanzada y a exportar tecnología de bajo nivel (por ejemplo, la electrónica), y 3) industrias altamente contaminantes, por ejemplo, la producción química. La mayoría de las industrias químicas y pesadas que se desarrollaron con el tiempo en Corea correspondían a industrias de los tres grupos mencionados anteriormente.

El impulso a las industrias pesadas y químicas en Corea se produjo en dos períodos: 1968-76 y 1977-79. Durante el primer período, el gobierno eligió selectivamente aquellos proyectos de inversión con énfasis en aquellas industrias que producían insumos intermedios básicos para otras industrias, especialmente, fierro y acero, cemento, fertilizantes y petróleo. En pocas palabras estas industrias producían para la demanda interna y no para la exportación, sustituían importaciones y usaban tecnología de bajo nivel.

Por otra parte, entre 1977 y 1979, el gobierno destinó inmensas sumas de inversión, por un total de 2,806 billones de won en proyectos de gran escala en industrias pesadas y químicas. Esta cantidad equivalía, aproximadamente, a cuatro veces la destinada a la industria ligera y era cercana a la presupuestada para todo el Cuarto Plan Quinquenal (1977-1981). La mayoría de las grandes plantas construidas en Corea durante este período enfrentaron serias contracciones de la demanda, tanto en el mercado interno como en el mundial. La mayoría de los analistas piensa que la gran campaña de promoción de las industrias pesadas y químicas durante 1977-79 fue demasiado ambiciosa.

Un informe publicado en 1981 por la Junta de Planificación Económica identificó los efectos de esta medida económica.<sup>3</sup> En primer lugar, sostenía que la subinversión en industrias ligeras provocó una grave disminución de la oferta de muchas necesidades de consumo, lo que a su vez produjo una alta inflación. En segundo lugar, creció la brecha de productividad entre las pequeñas y grandes empresas. El informe continúa "A fin de promover las exportaciones y lograr grandes economías de escala, se ha dado prioridad a las grandes empresas y se ha dejado relativamente de lado a las empresas pequeñas y medianas en la asignación gubernamental de préstamos, otros fondos y preferencias administrativas. Por consiguiente, se han formado numerosos conglomerados, principalmente dependientes de compañías de comercialización (*trading companies*) mediante la expansión y la adquisición de las empresas existentes, mientras que el nivel de productividad y tecnología en las empresas pequeñas y medianas se ha prácticamente paralizado".<sup>4</sup>

Como las diferencias de estas inversiones resultaron evidentes, el gobierno tomó medidas para detenerlas en 1979. Luego intentó resolver los problemas que se produjeron, incluyendo la "gran" recesión de ese año. Un importante objetivo de las políticas industriales del Quinto Plan Económico (1982-1986) consiste en eliminar los problemas estructurales existentes y preparar la economía para otra era de alto crecimiento.

El grado de autosuficiencia -la razón entre la producción interna y el total de demanda interna (es decir, producción interna más importaciones menos exportaciones)- de la industria coreana, como un todo, creció del 86,7% en 1970 al 90,3% en 1975, y 91,3% en 1978 (Véase Cuadro N° 3). La industria manufacturera registró el mayor aumento entre 1970 y 1975, del 76,2% al 90,1%. Sin embargo, el grado de autosuficiencia en este sector bajó levemente al 89,4% en 1978.

Esta caída se debió al desarrollo de industrias químicas y pesadas que necesitaban grandes cantidades de materiales importados y bienes intermedios. Con respecto a la industria manufacturera, el grado de autosuficiencia en la industria ligera aumentó rápidamente en los años 70, y fue superior al 100% en 1978. Por el contrario, la autosuficiencia en las industrias químicas y pesadas aumentó a un ritmo mucho más lento y fue inferior al 100% en 1978.

<sup>3</sup> Economic Planning Board, *Summary Draft of the Fifth Five-Year Economic and Social Development Plan*, 1982-1985, Agosto 1981.

<sup>4</sup> *Ibid.*

## Cuadro N° 3

Cambio en Autosuficiencia a Través del Tiempo<sup>a</sup>

	1970	1975	1978
Agricultura, Silvicultura y Pesca	88,7	88,2	91,5
Minería	49,9	18,9	21,5
(Carbón)	(79,5)	(57,9)	(58,9)
Sector Manufacturero	76,2	90,1	89,4
Otras Industrias	98,7	102,1	102,6
Total de Industrias	86,7	90,3	91,3

a Producción Interna/(Producción Interna + Importaciones - Exportaciones)

Fuente: Lee, Soo Rae, "Analysis of Korean Economic Structure by Input-Output Table 1978", Banco de Corea, *Monthly Review*, 35:4 (Abril 1981), p. 42,

## Desarrollo de la Agricultura

Con frecuencia se cita a Corea como un país que ha desarrollado exitosamente su sector agrícola. La producción ha aumentado y se ha diversificado, y la vida rural se ha modernizado. Toda la producción agrícola (incluyendo la de granos, legumbres y frutas) aumentó continuamente, excepto durante 1980, cuando las malas condiciones climáticas ocasionaron una mala cosecha de granos. Gran parte del incremento de la producción agrícola se debe al importante mejoramiento de la productividad de la tierra gracias a los adelantos tecnológicos. Por ejemplo, el incremento de la producción de granos se debe casi exclusivamente a los adelantos tecnológicos, pues la tierra destinada al cultivo de granos disminuyó continuamente desde 1965 a 1980 (en prácticamente un tercio, de 3 millones a 2 millones de hectáreas). Las áreas importantes de modernización tecnológica incluyeron la difusión de nuevas especies de grano altamente productivas y el mejoramiento y la expansión de insumos, tales como fertilizantes y mecanización.

Como resultado del incremento en el nivel de ingreso, los patrones de consumo de alimentos han cambiado. Esta variación de la demanda de alimentos ha traído una alteración en la composición de la producción agrícola. La demanda de legumbres, frutas y productos lácteos ha crecido a gran velocidad. A su vez, la producción de estos bienes ha aumentado más rápido que la de granos para satisfacer la demanda. Por ejemplo, la producción de legumbres aumentó aproximadamente cinco veces entre 1965 y

1980, y la de frutas, aproximadamente, tres veces. Como resultado de esto, las áreas cultivadas han cambiado de la producción de granos a la de verduras y frutas.

Debido al continuo cambio en los patrones de consumo de alimentos, Corea tiene mayor dependencia del grano importado. En 1977, Corea había prácticamente alcanzado un nivel de autosuficiencia en arroz, el alimento básico de la dieta nacional. Sin embargo, al mismo tiempo que disminuyó la importación de arroz, la importación de trigo y maíz tuvo un gran aumento. El grado de autosuficiencia en el total de granos ha disminuido continuamente desde 91,1% en 1965 hasta 65,6% en 1979 y 50,7% en 1980.

El incremento en el maíz importado, en particular, estuvo directamente relacionado con el crecimiento de la lechería, pues el maíz se usa como alimento para el ganado. Al igual que en el desarrollo del sector manufacturero, el gobierno desempeñó un papel fundamental en el crecimiento de la agricultura. Su principal objetivo era el mejoramiento tecnológico. Tal como acabamos de señalar, sus políticas incluían la dispersión de nuevas especies, el aprovechamiento de tierras, la mecanización de la explotación agrícola y el mayor uso de fertilizantes.

Además de este impulso tecnológico, el gobierno también puso en práctica una política de doble precio y un movimiento llamado Nuevo Movimiento Comunitario (*New Community Movement*), medidas que tuvieron un importante efecto en la agricultura. Después de la guerra de Corea, se mantuvieron bajos los precios del arroz y la cebada para lograr la estabilidad en los precios. En efecto, mantener bajo el precio del grano constituyó un importante instrumento de política para la estabilidad de los precios durante los años 50. En esa época, el gobierno podía, con bastante facilidad, mantener bajos los precios, debido a la gran importación de granos desde EE. UU. en virtud de la Ley Pública 480. La política del grano barato fue considerada como una medida antiinflacionaria, la que también se aplicó para liberar a la clase de bajos ingresos del fantasma del hambre. A pesar del grano barato, la hiperinflación posterior a la guerra continuó. Pero aun así, el ingreso nominal de la clase de menores ingresos era muy bajo, y existía desempleo, especialmente en las áreas urbanas. En tal situación, el gobierno coreano consideró que la política de grano barato era absolutamente necesaria para garantizar alimentación a quienes la necesitaban.

El gobierno de Park reforzó esta política, ello debido a las estrategias de salarios bajos. Cuando se empezaron a fomentar las exportaciones, el nivel de salarios bajos pasó a ser una importante herramienta para lograr esta ventaja comparativa. Para mantener los salarios bajos, el gobierno de Park consideró que el precio del grano debía mantenerse sin alza. Esta política de

bajos precios del grano/salarios llevó a una disminución en la producción del arroz y la cebada. Por lo tanto, se sacrificó la agricultura por la industrialización durante los años 60. Después de 1968, el gobierno de Corea cambió su política de grano barato. En 1969 el gobierno estableció una política de doble precio de grano, comprando granos, arroz y cebada, a los agricultores a precios más altos que el de venta a los consumidores. Esta nueva política de precios subió el ingreso de los agricultores sin alzar el precio de mercado del grano. Simultáneamente, sin embargo, la política produjo serios déficit gubernamentales e incrementos en la oferta de dinero.

El Nuevo Movimiento Comunitario constituyó un importante esfuerzo por parte del gobierno por mejorar la vida rural. El Movimiento empezó en 1971 y se basó en la idea de autoayuda. Durante los años 70, la mayor parte de los gastos gubernamentales para el desarrollo agrícola y rural estuvo destinada a este Movimiento. Para aumentar el ingreso, el Movimiento fomentó la diversificación de la producción y aceleró el cultivo de siembras, legumbres y frutas comerciales. También se incentivó la manufactura rural en pequeña escala, usando los recursos y materiales locales. Para mejorar las condiciones de vida rurales, se incrementó la inversión en infraestructura, con apoyo financiero del gobierno. Se construyeron nuevos caminos y puentes y se instaló suministro de agua y electricidad. Muchas de las casas tradicionales fueron transformadas en modernas viviendas con agua potable y servicios sanitarios en su interior. Efectivamente, el Movimiento fue de gran ayuda para mejorar el ingreso y los niveles de vida rurales.

## Precios, Tasa de Cambio y Política Monetaria

### Inflación

En el Cuadro N° 4, las tasas de cambio en los niveles de precios en Corea se presentan en términos del deflactor para el PNB, precios al por mayor (IPM) y precios al consumidor (IPC). Entre 1965 y 1981, las tasas de inflación en las diferentes mediciones de precios presentaron poca diferencia, manteniéndose al 16% en promedio. Los precios cambiaron en la misma dirección, incluso en el corto plazo. Además, la tasa de incremento del deflactor del PNB se mantuvo muy cercana a la tasa de inflación de los precios al consumidor. Esto se debe a que el deflactor del PNB y los precios al consumidor incluyen el movimiento de los precios de los servicios, en tanto que en los al por mayor no sucede lo mismo.

El intervalo entre 1965 y 1981 se subdivide en 4 períodos; esta subdivisión considera dos factores: si se ha producido un alza importante en

los precios de los bienes importados, incluyendo los bienes primarios, y si se han ajustado los tipos de cambio: 1965-1972, 1973-1974, 1975-1978, y 1979-1981. Los períodos 1965-1972 y 1975-1978 se caracterizaron por variaciones mínimas e inesperadas en los precios de las importaciones y devaluaciones del won. Por otra parte, durante los intervalos 1973-1974, 1979-1981, el precio del petróleo crudo y de las materias primas primarias subió significativamente a nivel mundial y también hubo devaluaciones del won.

Al comparar los cambios en los precios entre los diferentes períodos, se observa que cuando los precios internacionales tenían un alza importante los precios al por mayor subían a mayor velocidad que los al consumidor y el deflactor del PNB. Por otro lado, cuando las condiciones internas tomaban prioridad, los precios al consumidor y el deflactor del PNB subían a mayor velocidad. A pesar de que estos resultados puedan parecer sorprendentes, las razones que hay detrás de ellos parecen bastante simples. Un cambio en los precios de los productos importados provoca directamente una variación en la misma dirección en los precios de los productos industriales. Por consiguiente, ante un cambio en los precios internacionales, los precios al por mayor responden más rápida y profundamente que los precios al consumidor. Sin embargo, las presiones inflacionarias internamente generadas por una demanda excesiva de bienes y mano de obra parecen verse reflejadas plenamente en los precios de servicios y productos agrícolas.

Dado que, diferencia de los precios al por mayor, los precios al consumidor y el deflactor del PNB dan mayor ponderación a los precios de los productos agrícolas y servicios, los cambios significativos en los factores internos, tales como condiciones climáticas, oferta de dinero y tasas de salarios, tienden a tener un mayor efecto en los precios al consumidor y el deflactor del PNB.

En tanto que los precios al consumidor y al por mayor presentaban tendencias similares en el largo plazo, los movimientos de ambos precios en el corto plazo no coincidían tan estrechamente. El comportamiento diferencial entre ellos indica una diferencia en la composición del producto, además de diferentes grados de sensibilidad a los cambios en los costos de la mano de obra, precio de las importaciones y condiciones de exceso demanda/oferta. Los precios al por mayor elaborados usando como año base 1975, están compuestos por valores de bienes industriales que reciben una ponderación del 77,5% y por precios de productos de la agricultura, silvicultura y la pesca, cuya ponderación es del 22,5%. Por otra parte, los precios al consumidor se basan en 37,4% del precio de los bienes industriales; 38,5% del precio de los bienes primarios, y 24,1% del precio de los servicios.

## Cuadro N° 4

Tasa de Inflación de Corea, 1965-81  
(Porcentaje, promedio)

Año	Deflactor del PNB	IPM <sup>a</sup>	IPC <sup>b</sup>
1965	6,2	9,9	13,6
1966	14,5	9,0	11,8
1967	15,6	6,4	11,1
1968	16,1	8,4	10,9
1969	14,8	6,4	12,5
1970	15,6	9,1	16,1
1971	12,1	8,8	13,4
1972	15,6	13,8	11,7
1973	13,2	6,9	3,2
1974	29,6	42,1	24,3
1975	24,7	26,6	25,3
1976	17,7	12,1	15,3
1977	16,3	9,0	10,1
1978	20,6	11,7	14,4
1979	19,3	18,8	18,3
1980	25,8	38,9	28,7
1981	17,5	22,5	23,3
Promedio			
(1965-81)	17,4	15,3	15,5
(1965-72)	13,8	9,0	12,7
(1973-74)	21,4	24,5	13,8
(1975-78)	19,8	14,9	16,3
(1979-81)	20,9	26,7	23,4

a Índice de precios al por mayor

b Índice de precios al consumidor

Fuente: Banco de Corea, *Monthly Economic Statistics*, diversos ejemplares.

Los servicios y los bienes primarios (agricultura, silvicultura y pesca) usaron una mayor proporción del insumo trabajo por unidad de producto que los bienes industriales, según un estudio del Banco de Corea, basado en la relación insumo producto del país en 1978.<sup>5</sup> Por el contrario, la producción de bienes industriales usó más insumos de materias intermedias. Al subir el precio de los servicios y bienes primarios, los costos de

<sup>5</sup> Chung Woong Lee y H. J. Yoo "Differential Behaviour Between Wholesale and Consumer Prices", *Monthly Economic Research of the Bank Korea* (Septiembre 1979), pp. 4-15.

la mano de obra tuvieron mayor incidencia en las tasas de cambio y en los precios al consumidor que en los de al por mayor. *Los* precios de las materias primas intermedias, sin embargo, tienen un mayor impacto en los al por mayor que en los precios al consumidor, puesto que afectan a los de los productos industriales.

La inflación se atribuye a diversos factores: al costo interno de la producción, representado por los costos de la mano de obra (enfoque del costo interno); la apertura de la economía frente al mundo (enfoque internacionalista); excesiva expansión monetaria (enfoque monetarista); rigidez en la estructura económica, representada por las respuestas de la oferta y la demanda a los cambios en los precios (enfoque estructuralista). La inflación se mide en términos de precios al por mayor y precios al consumidor. Las relaciones de las diversas causas de la inflación con los precios al consumidor y al por mayor no son idénticos. Por lo tanto, se da especial atención a los efectos diferenciales.

En primer lugar, consideremos los costos de la mano de obra. Entre 1966 y 1979, las tasas de salarios nominales aumentaron a una tasa anual del 26,4% para el sector manufacturero, 26,1% para la agricultura y 29,4% para los servicios. El aumento de la productividad de la mano de obra variaba entre los sectores. Después de considerar la productividad de la mano de obra, el aumento del costo unitario de mano de obra registrado para las industrias productivas fue del 13% anual; seguido por la agricultura, silvicultura y pesca al 21%, minería al 22% y servicios al 31%. Los incrementos diferenciales en costos unitarios de mano de obra, junto con las diferencias en las ponderaciones concedidas a los costos de mano de obra, producen una tendencia diferencial entre los precios al por mayor y al consumidor. Específicamente, un cambio en la tasa de salarios y en la productividad de la mano de obra tiende a tener un mayor efecto en los productos agrícolas y servicios que en los productos manufacturados. Por consiguiente, un cambio en los costos de mano de obra tiene mayor efecto en los precios al consumidor, que incluyen el sector servicios, que en los precios al por mayor.

Luego, consideremos los precios internacionales. Las exportaciones e importaciones coreanas son pequeñas en comparación con las transacciones mundiales. Sin embargo, ellas representaron más de la mitad del PNB total de Corea después de 1972, con aumento gradual a más del 100% en 1981. Dado el pequeño volumen del comercio coreano frente a la economía mundial y a su gran participación de comercio externo, tal como fue descrito antes, es de esperar que los precios coreanos se vean afectados por los de los productos extranjeros incluyendo las variaciones en los tipos de cambio.

Corea ha importado crecientes cantidades de materias primas en relación al total de sus importaciones en términos nominales. La participación de las importaciones ha sido cercana al 60%, mientras que la participación de las materias primas y bienes de capital en el total de las importaciones ha permanecido a un nivel uniforme del 80 a 90%. Por consiguiente, los incrementos en el precio de las importaciones necesariamente suben el costo de la producción de bienes que requieren (directa o indirectamente) de insumos importados y hacen subir también los precios de los bienes que compiten con las importaciones, influyendo significativamente así en los precios coreanos.

En Corea, los precios de las materias primas importadas determinan en gran medida los precios de los insumos intermedios. Considerando la mayor ponderación dada a los insumos intermedios en los bienes manufacturados e industriales, los precios de las importaciones (incluyendo precios internacionales) afectan los precios al por mayor más que los precios al consumidor. En efecto, permaneciendo todas las demás cosas iguales, se calcula que un incremento del 10% en los precios de las importaciones produce un alza del 3,6% en los precios al por mayor y un alza del 1,7% en los precios al consumidor, basándose en la relación insumo-producto en 1978.

Una oferta de dinero en exceso a un determinado nivel de demanda de dinero también es considerada como una causante de inflación. Tal como lo indica el Cuadro N° 5, la oferta de dinero (moneda circulante más depósitos a la vista, M1) tuvo un aumento anual promedio del 30% durante el período 1965-1981. Sin embargo, las tasas específicas de crecimiento anual eran bastante diferentes del promedio. Al compararse la inflación y la tasa de crecimiento de la oferta de dinero se puede deducir que otros factores han estado induciendo importantes variaciones en los precios.<sup>6</sup>

Se calcularon las razones entre el PNB nominal y la oferta de dinero, que se denomina velocidad del dinero, para determinar su constancia. La velocidad del dinero tuvo grandes fluctuaciones entre 1965 y 1981, con un cambio mínimo del 17% en 1972 y un cambio máximo del 25% en 1981. Dado que la velocidad se ve afectada por las expectativas en cuanto a la inflación y tasas de interés, la gran variación de la velocidad durante el período de 16 años parece reflejar expectativas variables en estas áreas. Esto, a su vez, indica incertidumbre con respecto a los cambios en política y en el ambiente internacional, tales como la reordenación del tipo de cambio del acuerdo del Smithsonian, y el alza de los precios primarios y del petróleo. Debido a

<sup>6</sup> Este punto aparece plenamente documentado en Paul W. Kuznets *Economic Growth and Structure in the Republic of Korea* (New Haven: Yale University Press, 1977).

## Cuadro N° 5

Precios al por Mayor y Oferta de Dinero  
(Porcentaje)

Año	Precios al por mayor	Oferta de dinero (M1)	PNB real	Razón Oferta de dinero PNB real	Razón PNB nominal Oferta de dinero
1965	9,9	34,2	5,8	26,8	-13,3
1966	9,0	29,7	12,7	15,1	-5,3
1967	6,4	44,5	6,6	35,6	-21,5
1968	8,4	44,6	11,3	29,9	-16,6
1969	6,4	41,7	13,8	24,5	-14,6
1970	9,1	19,7	7,6	11,2	-1,9
1971	8,8	18,7	9,4	8,5	0,3
1972	13,8	45,1	5,8	37,1	-17,0
1973	6,9	40,6	14,9	22,4	-12,6
1974	42,1	29,5	8,0	19,9	18,5
1975	26,6	25,0	7,1	16,8	8,5
1976	12,1	30,7	15,1	13,6	-1,2
1977	9,0	40,7	10,3	27,6	-14,6
1978	11,7	24,9	11,6	11,9	-0,1
1979	18,8	20,7	6,4	13,4	4,7
1980	38,9	163	-6,2	39,2	12,1
1981	22,5	4,7	7,1	-2,2	25,2
Promedio	15,3	30,1	8,7	20,7	3,8

*Nota:* Para la comparación el PNB nominal usado para el cálculo de la velocidad del dinero se define como PNB real multiplicado por los precios al por mayor, el uso del PNB nominal efectivo no cambia los resultados significativamente.

*Fuente:* Banco de Corea, *Monhly Economic Statistics*, y *Monthly Bulletin*, diversos ejemplares,

las fluctuaciones resultantes de los cambios en la demanda de dinero, una variación en la oferta de dinero provocaba un cambio en los precios en el corto plazo sólo en forma marginal y de manera impredecible. La fluctuación promedio de velocidad entre 1965 y 1981 fue pequeña -sólo el 3,8%, comparada con las grandes variaciones de velocidad sobre una base anual-. Esto confirma que la oferta de dinero tiende a estar relacionada con los precios en el largo plazo, dada una demanda estable de dinero. Un aumento en la oferta de dinero, generalmente, lleva a un incremento de la demanda de bienes y servicios. De este modo, los precios al consumidor tienden a verse afectados más rápidamente que los precios al por mayor.

La aparente relación entre el dinero y los precios en el largo plazo no significa necesariamente que el incremento de dinero produzca automáticamente inflación, pues también influye en el nivel de producción. El aumento de dinero puede ser solamente un resultado de los ajustes pasivos de la autoridad monetaria a la inflación y el PNB, ocasionados por otros factores no relacionados con la oferta de dinero. Para determinar la relación causal, el Cuadro N° 6 presenta la cantidad de dinero (M1) proporcionada anualmente, entre 1965 y 1981 por los sectores gubernamentales, privado y externo. En este cuadro, las cifras negativas en el sector gobierno representan los superávits presupuestarios, en tanto que aquellos en el sector externo reflejan déficit en la balanza de pagos. Durante los intervalos de la crisis del petróleo y depreciaciones del tipo de cambio, es decir, 1974-1975 y 1979-1981, el sector externo absorbió dinero de otros sectores, mientras que la oferta de dinero proveniente del área privada creció significativamente mediante aumentos en los préstamos bancarios. La oferta de dinero en el sector externo está fuera del control directo del Banco de Corea. Los cambios en el crédito interno de Corea indican la dirección de la política.

El crecimiento monetario durante la primera y la segunda crisis del petróleo parece haber sido el resultado de una política activa para compensar el efecto de los déficit de la balanza de pagos. Esta activa política puede justificar el argumento de que los cambios en la oferta de dinero pueden tratarse como exógenos durante estos años. Sin embargo, el incremento de la oferta de dinero en otros períodos puede haberse producido para ajustar la demanda de dinero, implicándose así el carácter endógeno de la oferta.

Por último, consideremos el efecto de las rigideces en la estructura económica sobre la inflación. Las respuestas de la oferta de bienes y servicios ante los cambios en la demanda difieren de una industria a otra. De igual modo, los cambios en la cantidad demandada en respuesta a las variaciones en la oferta de bienes y servicios varían, dependiendo de las características de los bienes y servicios en cuestión. Estas diferencias en respuestas demanda/oferta afectan el patrón de la inflación de diferente manera. (Véase Cuadro N° 6).

La oferta y la demanda de productos industriales son sensibles a los cambios en los precios, en tanto que la oferta y la demanda de productos agrícolas -debido a que son bienes de primera necesidad- son insensibles al fenómeno. Una significativa elasticidad de precios de la oferta y demanda de productos industriales hace que el ajuste de los precios a un cambio en la demanda/oferta excesiva se produzca rápidamente. Por el contrario, la insensibilidad de precios de la oferta y demanda de productos agrícolas lleva a grandes fluctuaciones en los precios cuando se produce una demanda u oferta excesiva. Si la participación de la producción agrícola en el PNB total es gran-

**Cuadro N° 6**  
**Oferta de Dinero por Sector en Corea**  
(Mil millones de won a fines de año)

Año	Oferta de Dinero (MI)	Sector		Sector Externo	Otro Sector
		Gobierno	Privado		
1965	65,6	14,9	32,4	18,6	(28,4)
1966	85,1	11,7	24,5	51,8	(60,9)
1967	123,0	11,5	46,1	80,4	(65,4)
1968	177,9	-2,0	118,0	81,4	(45,8)
1969	252,0	-223	2023	107,9	(42,8)
1970	307,6	-52,8	2773	110,2	(35,8)
1971	358,0	130,7	4073	37,8	(10,6)
1972	519,4	51,8	4202	102,5	(19,7)
1973	730,4	45,4	450,5	299,6	(41,0)
1974	945,7	121,0	1.131,0	-116,4	(-12,3)
1975	1.181,7	414,5	1.213,5	-169,4	(-14,3)
1976	1.544,0	369,2	1.257,9	308,9	(20,0)
1977	2.172,6	364,5	1.3783	976,0	(44,9)
1978	2.713,8	464,0	2.397,9	724,9	(26,7)
1979	3.274,5	334,9	3.970,9	236,2	(7,2)
1980	3.807,0	731,2	6.188,6	-582,4	(-15,3)
1981	3.986,0	1.659,2	7.549,4	-2.264,1	(-56,8)

*Nota:* Las cifras en paréntesis son un porcentaje de MI. Otro sector está constituido por activos y pasivos tales como cuentas suspensivas, entre oficinas, personal, bienes raíces, cuentas de capital y otras.

*Fuente:* Banco de Corea, *Monthly Economic Statistics*, diversos ejemplares.

de, la estructura económica puede ser altamente rígida. Tal rigidez en la economía tiende a causar grandes fluctuaciones de precios cuando se produce una oferta deficiente debido a las malas condiciones climáticas. O un aumento inesperado en la demanda de productos agrícolas desde el exterior.

La participación de la agricultura, silvicultura y pesca en el PNB bajó del 43% en 1965 a casi 19% en 1981. Esto aumentó sustancialmente la flexibilidad de la estructura económica con respecto a los cambios en los precios. Sin embargo, la tasa de crecimiento de la producción y la tasa de inflación coreanas se han comportado hasta ahora en forma asistemática, creando grandes fluctuaciones en los precios de los productos agrícolas. Tal como se afirmara anteriormente, el gobierno se ha visto activamente involucrado en la fijación de precios y tasas de interés. Por ejemplo, los precios de los servicios públicos administrados por el gobierno no han cambiado, conforme a las condiciones de oferta y demanda del mercado. La intervención del gobierno en el mecanismo de precios significa que la estructura económica de Corea es más rígida que lo que de otra manera se habría esperado. El fenómeno de presión de costos atribuible a la intervención del gobierno, al igual que la inflexibilidad de la respuesta del sector agrícola, introdujo en la economía una fuerte inflación, a pesar de que es extremadamente difícil cuantificarla. La inflexibilidad estructural y el manejo de los precios por parte del gobierno tienen mayor efecto en los precios al consumidor que en los precios al por mayor, ya que éstos dependen principalmente de los precios de los productos industriales.

En el desarrollo de la inflación también hubo factores individuales que contribuyeron, cada uno en diferente medida y a través del tiempo. Los períodos 1973-1974 y 1979-1980 fueron épocas durante las cuales se produjo un alza importante en los precios internacionales de las materias primas y también ajustes en los tipos de cambio. Debido a la dependencia en los precios de los productos industriales, los precios al por mayor subieron más que los que llegaron al consumidor durante estos dos períodos. La contribución de los precios de las importaciones respecto de los al por mayor y al consumidor fue equivalente al 75 y 45%, respectivamente, de los cambios ocurridos en los precios.

Cuando no hubo cambios importantes en los precios internacionales durante los períodos 1965-1972 y 1975-1978, se produjo un alto incremento en la oferta de dinero; una mala cosecha debido a las condiciones climáticas, escasez de mano de obra capacitada, y aumento de la absorción interna, entre otras cosas. Estas condiciones demanda/oferta llevaron a altos costos de mano de obra y escasez de productos agrícolas. Por consiguiente, las alzas resultantes en los precios de los servicios y de los productos agrícolas, como también de los precios de productos

industriales, se vieron acompañados por el alza de los precios al consumidor que aumentaron más que los precios al por mayor. Los costos de la mano de obra y los factores demanda/oferta contribuyeron con un 65 y 75% al alza de los precios al por mayor y al consumidor, respectivamente.

Analizando todo el período entre 1965 y 1980, los precios internacionales tuvieron un importante efecto en los internos, especialmente en los precios al por mayor. Este impacto era de esperar dado el carácter de economía pequeña y abierta al mundo, tal como se analizara previamente. En contraposición con otros países, los costos de la mano de obra en Corea parecen tener poco efecto en los precios al por mayor. Esto puede deberse a que las industrias manufactureras coreanas eran más intensivas en capital durante los últimos años que en los otros países. También puede atribuirse a la intervención del gobierno de Corea en el mercado laboral. Finalmente, los factores que afectan las condiciones demanda/oferta -incluyendo el dinero, la estructura económica de la producción y las exportaciones- explican aproximadamente el 40% de la tasa de inflación.

### Política del Tipo de Cambio

Dado que los ajustes del tipo de cambio afectan tanto al crecimiento económico como a la inflación, se intentó corregir la base para las variaciones del tipo de cambio. En 1964, Corea pasó oficialmente de un sistema cambiario de paridad fija a uno de paridad flotante. A pesar de que el sistema de tipo de cambio ha sido "flotante", su verdadero funcionamiento no ha sido significativamente distinto de lo que podría esperarse de una base de paridad fija con respecto a US\$ 1 con devaluaciones discontinuas y una paridad móvil. El Cuadro N° 7 muestra las variaciones en el tipo de cambio nominal del won coreano frente al dólar norteamericano entre 1965 y 1981. Se permitió que la tasa nominal flotara por un corto período durante la primavera de 1965, entre 1968 y 1971, y, nuevamente, desde principios de 1972 hasta junio de ese año. Para el resto del período, se fijó el tipo de cambio con devaluaciones discontinuas.

Se produjeron importantes devaluaciones: del 64% en 1964, 12% en 1971 y 1972, 19% en 1975, 25% en 1980 y 12% en 1981. Entre enero de 1975 y diciembre 1979, el tipo de cambio se mantuvo al nivel de enero de 1975. Sin embargo, en enero de 1980, el gobierno permitió ajustes del tipo de cambio más frecuentes y en pequeñas cantidades, con el fin de minimizar los efectos de *shock* no deseados, ocasionados por ajustes grandes efectuados de una vez.

## Cuadro N° 7

## Tasas de cambio del won con respecto al US\$

Fecha (Año, mes)	Tasa de cambio (Wons/US\$)	Fecha (año, mes)	Tasa de cambio (Wons/US\$)
1961.02	130,00	1980.07	612,70
1964.05	255,51	1980.08	616,30
1965.12	272,06	1980.09	625,00
1966.12	271,46	1980.10	651,60
1967.11	268,11	1980.11	658,80
1968.12	281,50	1981.01	665,70
1969.11	304,35	1981.02	670,50
1971.06	370,80	1981.03	672,80
1972.12	398,90	1981.04	678,90
1973.12	397,50	1981.05	683,80
1974.12	484,00	1981.06	685,10
1980.01	580,00	1981.07	686,90
1980.02	580,70	1981.08	685,50
1980.03	586,10	1981.10	687,20
1980.04	590,50	1981.11	689,90
1980.05	596,20	1981.12	700,50
1980.06	603,00	-	-

Fuente: Banco de Corea, *Monthly Economy Statistics*, diversos ejemplares.

Uno de los objetivos de la política económica de Corea ha sido mantener el crecimiento de las exportaciones.<sup>7</sup> Este también ha sido el objetivo de la política cambiaria del país. El tipo de cambio real indica los precios de los productos extranjeros con relación a los productos coreanos en el mercado mundial. Este tiene un efecto significativo en la determinación del monto de las exportaciones coreanas. Por consiguiente, cuando los precios coreanos y los precios internacionales varían (en sus correspondientes monedas), para mantener el tipo de cambio real es necesario cambiar el tipo de cambio nominal. Esto, a su vez, satisface la regla de la paridad del poder adquisitivo. El mantenimiento del tipo de cambio real ha ayudado a impedir

<sup>7</sup> Las políticas económicas en Corea han tenido por finalidad ayudar a la estrategia de crecimiento dirigida hacia las exportaciones, que fue propuesta, entre muchos estudiosos, por Bela Balassa en *The Newly Industrializing Countries in the "World Economy* (Elmsford: Pergamon Press, 1981).

que las exportaciones coreanas se encarezcan con relación a los productos competitivos en el mercado mundial.

La naturaleza de las devaluaciones discontinuas de 1964, 1971 y 1974, como también de las paridades móviles de 1980 y 1981, son aleccionadoras. Las devaluaciones de 1964 y 1974 fueron superiores a la cantidad necesaria para mantener la paridad del poder adquisitivo, y de este modo el won se devaluó en términos reales. El gobierno coreano devaluó para incentivar las exportaciones. Por el contrario, las devaluaciones de 1971 y la ocurrida durante 1980 no fueron suficientes completamente para restablecer el tipo de cambio real a sus niveles anteriores. Estas devaluaciones limitadas reflejaban preocupación por el impacto de la inflación en Corea.

A partir de marzo de 1973, la mayoría de los países desarrollados pasaron de un sistema de tipo de cambio fijo a uno flotante. Sin embargo, Corea fijó su tipo de cambio al dólar norteamericano (como lo hicieron muchos otros países en desarrollo). Esta renuencia a adoptar el sistema flotante se debía, probablemente, a la incertidumbre de los movimientos del tipo de cambio causados por la ausencia de mercados monetarios y crediticios bien desarrollados en Corea. Además, si las variaciones del tipo de cambio eran grandes, podrían haber tenido un efecto desfavorable en las transacciones externas y en la tasa de inflación del país.

Dado que los tipos de cambio de las monedas de los países más importantes que comercian con Corea varían, el tipo de cambio del won coreano, en comparación con estas monedas, también varía. Durante el período 1977-1978, el tipo de cambio efectivo del won se depreció. En 1980, éste se valoró en un 1%. Después de 1980, el gobierno coreano introdujo una paridad móvil para compensar parcialmente toda variación en el tipo de cambio efectivo alterando el tipo de cambio nominal del won con el dólar norteamericano. De ahí en adelante, el cambio nominal del won se apreció o depreció, de acuerdo con el movimiento de los tipos de cambio real y efectivo.

### Objetivos de las Políticas Fiscal y Monetaria

Las políticas fiscal y monetaria, aplicadas acertadamente, pueden tener un impacto macroeconómico significativo en una economía nacional. Tales políticas pueden minimizar fluctuaciones económicas, fomentar el crecimiento económico y llevar la balanza de pagos a un equilibrio. Las políticas monetaria y fiscal coreanas han estabilizado las fluctuaciones económicas en el corto plazo y fomentado el desarrollo económico rápido en el largo plazo. La ley que estableció el Banco de Corea estipula los

objetivos de estabilización del valor del dinero a fin de alcanzar el crecimiento económico y desarrollar un sistema crediticio sólido para fomentar el uso eficiente de los recursos naturales.

La conexión entre las políticas fiscal y monetaria reside en el manejo de los fondos de inversión para alcanzar las tasas de crecimiento real y de inflación esperadas. En el proceso de su desarrollo económico, Corea ha enfrentado dos brechas de recursos. La primera ha sido una brecha de recursos externos -es decir, un exceso de importaciones sobre los ingresos de las exportaciones que fue llenando con ayuda internacional o préstamos adicionales de capital extranjero-. La segunda brecha fue en el ámbito interno -un exceso de demanda de inversión sobre el ahorro, el que ha sido financiado por déficit en el presupuesto gubernamental-. Los déficits del presupuesto gubernamental han sido financiados casi exclusivamente mediante nuevos préstamos por parte del Banco de Corea y reducciones en los saldos de caja. Estos cambios han afectado la oferta de dinero y condiciones de crédito, variando las fuentes domésticas netas de la base monetaria.

### Indicadores Monetarios

Un indicador monetario debe reflejar el estado y *timing* de las condiciones económicas generales. En otras palabras, debería indicar en el momento oportuno si la economía se encuentra en una fase inflacionaria o deflacionaria, de manera que quienes se encargan de formular las políticas puedan reconocer la necesidad de tomar medidas correctivas. Además, la autoridad monetaria debe ser capaz de controlar el comportamiento del indicador. En Corea, se han usado dos indicadores de política monetaria: tasas de interés y oferta de dinero agregada. La oferta de dinero cumple con los dos requisitos de un indicador monetario presentado anteriormente. No ocurre lo mismo con las tasas de interés. La autoridad monetaria fija las tasas de interés directamente sobre los préstamos y depósitos de bancos comerciales. Los acuerdos tomados en la Asociación de Bancos (cuyos miembros son bancos comerciales) determinan las tasas de interés efectivas. Las tasas de interés para intermediarios financieros no bancarios y bonos públicos tienen un comportamiento muy cercano al de los bancos comerciales. Dado que las tasas de interés oficialmente establecidas son, generalmente, inferiores y, por lo tanto, no representativas de las tasas determinadas por la interacción de las curvas de oferta y demanda en el mercado, éstas no constituyen indicadores monetarios confiables en Corea. El siguiente es un bosquejo histórico de la oferta de dinero agregada como indicador monetario en Corea.

*1965-1969.* Dinero en sentido estricto (M1) -el dinero en circulación y los depósitos a la vista de los bancos comerciales- fue el indicador monetario durante el período 1965-1969. La autoridad monetaria basó la tasa-objetivo de crecimiento monetario en la tasa de crecimiento planificada del PNB, la tasa de inflación anticipada y el cambio esperado en la velocidad-ingreso del dinero (causado por la monetización del sector de trueque de la economía no monetizada). El principal instrumento de política para lograr la tasa-objetivo fue el manejo de los préstamos bancarios al sector privado mediante el control de los activos financieros del Banco de Corea en bancos receptores de depósitos en dinero.

7969. Para regular el dinero de reserva excesivo proveniente del gobierno y sector externo, se adoptó la base de reserva del Banco de Corea como un nuevo objetivo monetario. De este modo, teniendo como objetivo la base de dinero de reserva del Banco Central, la autoridad monetaria intentaba controlar la oferta de dinero. La oferta efectiva de dinero se ve afectada, en cierta medida, por el comportamiento de los bancos comerciales como también por el deseo del público de mantener el dinero. Entre 1965 y 1981 la razón entre M1 y la base de reserva fluctuó entre 0.94 y 1.42%, mientras que la del M2 fue de 1,96 a 5,60%. Esta variación está lejos de ser constante, de donde se deduce que es poco el control que se puede ejercer en la oferta de dinero teniendo como objetivo la base monetaria.

*1970-1977.* Hacia fines de los años 60, las grandes inversiones hechas en el pasado empezaron a acumular una alta inflación en la economía y a provocar un deterioro en la balanza de pagos. La autoridad monetaria reconoció que todos estos factores retardaban el crecimiento continuo y estable de la economía. A fin de regular el crecimiento de la demanda de inversión y el crecimiento económico, fue necesario el manejo de los créditos internos proporcionados por el sistema bancario. De igual modo se cambió el indicador monetario, base de reserva del Banco de Corea, por los créditos otorgados al sector privado por los bancos comerciales, cuya oferta estaba más íntimamente relacionada con el dinero en sentido amplio (M2) que con el dinero en sentido estricto (M1). Por lo tanto, los créditos domésticos o la oferta de dinero definida, en sentido amplio, pasaron a ser el indicador monetario.

*1978-Presente.* Junto con la segunda crisis del precio del petróleo, en 1979, y las devaluaciones de la moneda, las presiones inflacionarias se han acumulado en la economía. Por consiguiente, la política monetaria ha tendido ahora a alcanzar estabilidad de precios. Por lo tanto, la autoridad monetaria considera ahora los agregados monetarios (M1 y M2) como los indicadores más útiles en el manejo de la estabilidad de los precios.

## Establecimiento de la Tasa de Crecimiento del Dinero como Objetivo

Para aplicar las políticas fiscal y monetaria, el gobierno formula un llamado "Plan de Estabilización Fiscal" sobre una base anual y trimestral. El plan establece, explícitamente, la tasa de crecimiento, objetivo de los agregados monetarios, como M1, M2 y créditos internos. Cada año la Junta de Planificación Económica redacta el "Presupuesto Global de Recursos" (*Overall Resources Budget*), que especifica los objetivos de la política-crecimiento del PNB real, tasa de inflación, balanza de pagos y asignación general de recursos. Basándose en este presupuesto, el Ministerio de Hacienda y el Banco de Corea estiman la tasa de crecimiento necesaria de los agregados monetarios. El marco usado para la estimación se basa en la demanda de dinero; es decir, la tasa de crecimiento de la oferta de dinero es igual a la tasa de crecimiento de la demanda de dinero, la que, a su vez, es la tasa de crecimiento del PNB nominal menos la tasa de crecimiento de la velocidad-ingreso del dinero. La estimación de la tasa de crecimiento de la velocidad de ingreso (PNB nominal dividido por el dinero) considera las condiciones de crédito y el nivel de monetización de la economía, cuando se producen cambios estructurales y de comportamiento. La tasa de crecimiento de M1 y M2, estimada de esta manera, se puede refinar más incorporando un juicio subjetivo sobre trastornos económicos y otros acontecimientos.

Los instrumentos de política monetaria existentes en Corea incluyen tasas de descuento, operaciones en el mercado libre, y los coeficientes de reservas necesarios. Sin embargo, el ambiente económico no ha sido adecuado para todos estos instrumentos. Tal como se analizara previamente, las tasas de interés cobradas por bancos son, por lo general, determinadas exógenamente y están bajo la tasa del mercado. Además, las tasas de descuento no han sido efectivas para lograr los objetivos de crecimiento monetario. Con tasas de interés muy bajas para los bonos del gobierno y un mercado de valores poco profundo, el Banco de Corea ha sido incapaz de manejar un mercado abierto como medio para controlar la oferta de dinero y las condiciones de crédito. Por consiguiente, hasta hace poco tiempo la autoridad monetaria de Corea usaba principalmente controles directos sobre la oferta de créditos bancarios y la reserva obligatoria para controlar las tasas de crecimiento del dinero. Entre 1965 y 1981, los coeficientes de reserva en Corea cambiaron frecuentemente. Esto se opone a las economías más avanzadas, donde el coeficiente de reserva no está normalmente sujeto a un cambio periódico, pues éste puede provocar un efecto brusco en la reserva libre de los bancos comerciales y, por consiguiente, en la oferta de dinero.

El coeficiente de reserva de Corea se aplica uniformemente a todos los bancos comerciales, ignorando las diferencias en liquidez entre los ban-

cos individuales. Para contrarrestar esta imperfección, el Banco de Corea maneja una cuenta de estabilización monetaria emitiendo bonos de estabilización monetaria para controlar día a día la posición de liquidez de los bancos comerciales. La tasa de interés sobre los bonos de estabilización monetaria es relativamente baja comparada con otros valores. De ahí que sean emitidos principalmente, a bancos comerciales e intermediarios financieros no bancarios, en lugar de inversionistas generales. La razón porcentual entre los bonos y el M1 ha ido subiendo a gran velocidad, indicando la creciente importancia de los bonos como instrumento de política monetaria en Corea.

En un intento por introducir un sistema de operaciones de mercado abierto en Corea, el gobierno empezó a emitir bonos de tesorería en 1977. Esto tuvo por objetivo financiar, al menos, parte de los déficit presupuestarios vendiendo los bonos a inversionistas corrientes, minimizando así el crecimiento de los préstamos directos del Banco de Corea con este fin. Sin embargo, esta operación de mercado abierto no ha sido muy activa. Esto no es inesperado, pues los mercados de crédito y de dinero a corto plazo están relacionados con los sectores financieros externos y no se encuentran efectivamente desarrollados en Corea.

### Mercados Financieros

La movilización del ahorro interno y la retención del control sobre el sector privado han sido los dos objetivos de la política financiera estrechamente relacionada con el desarrollo de instituciones y mercados financieros. Durante las dos últimas décadas las instituciones financieras en Corea tuvieron un importante papel en el desarrollo económico del país al suministrar fondos a los sectores empresariales y proporcionar los medios para el ahorro financiero de la riqueza de las personas. La razón dinero circulante (M2)-PNB subió del 9,4% en 1965 al 35,8% en 1980, y la de los activos financieros PNB subió del 89,3% al 252,4%. Además, la razón entre el cambio en los activos financieros y la formación de capital total aumentó de un 96% en 1965 a 185% en 1980. Estas estadísticas muestran que los intermediarios financieros tuvieron éxito al inducir a ahorrar riqueza monetaria. Al mismo tiempo, las instituciones financieras necesitaron cada vez más del flujo de ahorro para satisfacer la demanda de fondos de parte de las empresas.

Una progresiva diversificación acompañó esta expansión del sector financiero coreano, incluyendo al Banco de Corea, los bancos en general, las instituciones financieras no bancarias (tales como compañías de se-

guros, compañías financieras y sociedades financieras a corto plazo) y los mercados de valores. El total de recursos financieros nuevos aumentó ochenta y dos veces desde US\$ 209 millones (55,7 mil millones de wons), en 1965 a US\$ 17.079 millones (10,377 billones de wons) en 1980. En comparación, el PNB subió 24 veces. Mientras que la proporción de los nuevos flujos de los bancos sobre el total de fondos (fondos provenientes del extranjero, inclusive) bajó desde aproximadamente el 58% en 1965 al 48,5% en 1980, la participación de las instituciones financieras no bancarias creció de alrededor del 14 al 30,5%. Este incremento ilustra la creciente importancia de los intermediarios no bancarios en el mercado financiero. Los mercados de valores (tanto de acciones como de bonos) también se expandieron como parte del proceso de diversificación, pero su proporción en la oferta total de fondos no fue constante durante ese período.

El Banco de Corea, en su papel de banco central del país, determina la asignación de préstamos, los niveles de la tasa de interés, y la oferta de dinero y el crédito. El organismo encargado de tomar las decisiones en esta área dentro del Banco es el Comité Administrativo Monetario y Financiero, que está presidido por el Ministro de Hacienda.

El principal objetivo del gobierno de Corea ha sido el crecimiento económico. A fin de alcanzar este objetivo, ha puesto los mercados financieros bajo su estricto control. Las políticas financieras han sido un instrumento importante en la implementación del impulso a las exportaciones y a la industrialización. Para promover la inversión, el Banco de Corea ha mantenido las tasas de interés en las instituciones bancarias a bajos niveles. En concordancia con este enfoque, el gobierno también ha reprimido las tasas de las instituciones financieras no bancarias. Como resultado, la demanda de préstamos a los mercados financieros formales ha excedido naturalmente la oferta.

Las tasas de interés para préstamos destinados a propósitos especiales han sido inferiores a las previstas para préstamos corrientes. En general, los préstamos para exportaciones y equipos han tenido las tasas más bajas. Los préstamos fueron incentivos especialmente importantes para la promoción de las exportaciones durante las dos últimas décadas. A fin de reducir el exceso de demanda por préstamos bancarios, el gobierno ha regulado un racionamiento del crédito con pautas sectoriales que especifican los requisitos de los prestatarios. Sin embargo, este método no ha eliminado todo el exceso de demanda. Por lo tanto, los bancos han subido sus tasas de interés efectivas para préstamos haciendo uso de diversos métodos indirectos. Por ejemplo, han cobrado las tasas de interés con anticipación, y han exigido a los prestatarios abrir cuentas de ahorro a plazo de grandes cantidades.

Este sistema de préstamo discrecional bajo una estricta regulación gubernamental ha promovido la industrialización. Aproximadamente la mitad del total de préstamos bancarios ha sido asignada a la industria fabril y alrededor de un tercio al capital social fijo y a otros servicios. En cambio, las industrias primarias han recibido sólo alrededor de una décima parte de todos los préstamos.

A comienzos de la década de 1960, sólo cinco bancos comerciales nacionales operaban en Corea. Sin embargo, durante las dos siguientes décadas, abrieron sus puertas diez bancos comerciales nacionales y treinta y tres sucursales de bancos extranjeros. Además, con anterioridad a 1961, no había bancos especializados en Corea. Durante los años 60 entraron en operaciones seis bancos especializados (los que continúan en funcionamiento). Cuatro de estos bancos iniciaron operaciones entre 1961 y 1963.

Entre los bancos especializados, el más antiguo, el Banco de la Industria Mediana, abrió sus puertas en 1961 para otorgar préstamos como capital de trabajo a pequeñas y medianas empresas de la industria fabril. También en ese año, la Federación Nacional de Cooperativas Agrícolas y sus cooperativas miembros formaron un departamento de crédito para proporcionar ayuda financiera a los agricultores. En 1962, la Federación Central de Cooperativas Pesqueras y sus organizaciones miembros crearon un departamento similar. El Citizens National Bank (Banco Nacional de los Ciudadanos), fundado en 1963, se especializó en prestar servicios bancarios para personas y pequeñas empresas, necesarios en ese momento ya que los servicios de los bancos comerciales comunes todavía no estaban a disposición de los pequeños clientes.

En 1967, iniciaron actividades otros dos bancos especializados que tuvieron un impacto particularmente importante en la economía coreana. El primero, el Korea Housing Bank (Banco para la Vivienda de Corea), suministró préstamos a largo plazo para la construcción de nuevas viviendas para las clases de ingresos medios y bajos, y apoyó financieramente a la Corporación para la Vivienda de Corea, que edificó complejos de departamentos para estos ciudadanos. Por otra parte, el Korea Foreign Exchange Bank llenó el vacío en cuanto a servicios en divisas, los que previamente eran efectuados por un departamento del Banco de Corea. Los bancos especializados, efectivamente proporcionan un servicio de depósitos, pero, con la excepción del Korea Foreign Exchange Bank, sus préstamos están restringidos a sus propósitos especializados. El Korea Foreign Exchange Bank ya no es considerado como un banco especializado, aunque proporciona algunos servicios únicos en divisas. Actualmente, otros bancos comerciales y especializados operan en el área de cambios internacionales.

Los préstamos del gobierno y del Banco de Corea son una fuente importante de fondos para los bancos especializados de Corea. Estos préstamos están bajo la supervisión directa del Ministerio de Hacienda. En cambio, el Banco de Corea continúa controlando directamente a los bancos comerciales. El control del Banco de Corea sobre el sistema bancario del país se debilitó sustancialmente cuando los bancos especializados ingresaron al sistema. Como en el caso de muchos países en desarrollo, el papel más importante de los bancos coreanos es movilizar el ahorro interno para fondos de inversión. Sin embargo, con anterioridad a 1966, los bancos en Corea, virtualmente, no operaban en esta área debido a las políticas gubernamentales que desincentivaban su participación en el ahorro voluntario.

Tal vez la acción gubernamental más significativa para evitar el crecimiento de los ahorros bancarios fue su "política de dinero barato": El Banco de Corea (que regula todas las tasas de interés bancario) impuso tasas de interés nominales para depósitos inferiores al 15% durante la primera mitad de los años 60.

Dada la elevada tasa de inflación concurrente (entre el 10 y el 35%), en la mayoría de los casos, las tasas de interés reales fueron negativas. Por lo tanto, no existían incentivos para el ahorro en los bancos. Esta situación continuó hasta que se produjeron las reformas de septiembre de 1965, las que duplicaron las tasas de interés nominales para los depósitos y condujeron a tasas reales positivas para éstos.

En realidad, las medidas reformadoras de 1965 fueron más efectivas de lo que esperaba el gobierno coreano.<sup>8</sup> Los depósitos de ahorro y a plazo aumentaron en un 50% dentro de los primeros tres meses y se duplicaron anualmente durante los cuatro años siguientes. La razón de los depósitos de ahorro y a plazo en bancos respecto del PNB aumentó del 3,8% en 1965 al 6,8% en 1966, y a aproximadamente al 21% durante el período 1970 al 1979, alcanzando el 26% en 1981. El rápido aumento del ahorro bancario durante este intervalo fue, aparentemente, el resultado de un desplazamiento del ahorro desde otras instituciones y de un incremento de éste. En la medida que crecieron los depósitos de ahorro, también crecieron los préstamos bancarios. Pero, cuando empezaron a crecer las instituciones financieras no

<sup>8</sup> La reforma financiera de 1965 se puede considerar como una aplicación del enfoque de Ronald I. McKinnon en *Money and Capital in Economic Development* (Washington: The Brookings Institution, 1973). Al hacer las tasas de interés reguladas más realistas en una economía financieramente represiva, las instituciones financieras pueden movilizar los ahorros y estimular el crecimiento. Para mayores descripciones de las medidas y procesos de reforma, consúltese Roben. F. Emery, *The Korean Interest Rate Reform of September 1965* (Washington, D.C.: Board of Governors of the Federal Reserve System, 1966).

bancarias, después de 1969, la participación de préstamos vigentes de los bancos con respecto al total de préstamos existentes comenzó a descender de un 48% en 1970 a un 38% en 1981.

Las instituciones financieras no bancarias incluyen el Banco de Desarrollo de Corea (BDC), el Banco de Exportaciones e Importaciones de Corea, instituciones de ahorro, compañías fiduciarias, compañías de seguros y sociedades financieras a corto plazo (*Short-Term Finance Companies*, SFCP). El desarrollo del sector no bancario fue una tendencia financiera importante de la década de 1970. El total de préstamos de las instituciones no bancarias aumentó 46 veces, desde 202 mil millones de won en 1970 a 9,331 billones de won en 1981, mientras que el de los bancos subió 23 veces, desde 722 mil millones de won a 16,481 billones de won. En gran medida, este rápido crecimiento fue el resultado del establecimiento de nuevas instituciones no bancarias (especialmente de sociedades financieras a corto plazo) para generar fondos desde los mercados monetarios informales (paralelos). Estas han proporcionado tasas de interés para depósitos más elevadas que los bancos, y de este modo han tenido notable éxito al movilizar depósitos de ahorro. La proporción de las instituciones no bancarias en relación al total de depósitos a plazo y de ahorro, aumentó de un 12,5% en 1970 a un 22,3% en 1981.

El esfuerzo del gobierno por desarrollar nuevas instituciones financieras comenzó con la Tercera Medida de Emergencia, de agosto de 1972. La Tercera Medida de Emergencia sobrepasó las medidas de 1965 al congelar directamente todos los préstamos del mercado informal y al exigir que estos préstamos fueran informados al gobierno y transformados en préstamos a cinco años, luego de un período de gracia de tres años. De igual modo, la medida exigió que los préstamos a accionistas de sus propias empresas se convirtieran en patrimonio de las empresas. No existe evidencia de que en ese momento se produjo fuga de capitales al extranjero, probablemente debido a las estrictas restricciones a las transacciones de capital externo, no obstante la posibilidad de que puede haber sucedido lo contrario.

Al mismo tiempo, el gobierno estableció nuevas instituciones financieras para reemplazar al mercado informal existente en Corea. Las compañías financieras y de inversión, al igual que las corporaciones bancarias mercantiles, eran sociedades financieras a corto plazo (SFCP) creadas por el gobierno coreano. La Corporación Financiera y de Inversión de Corea, fundada en 1972, fue la primera compañía financiera y de inversión establecida por el gobierno. Hacia fines de 1981, el número ha aumentado a doce instituciones. Estas compañías proporcionan los mismos servicios que prestaba el corredor en el mercado monetario informal, movilizan

excedentes de fondos temporales, los que vuelven a prestar a las empresas a corto plazo. La función de las corporaciones bancarias mercantiles (fundadas en 1977 y que alcanzan a seis en 1981), básicamente, es la misma que la de las compañías financieras y de inversión. Sin embargo, éstas también vuelven a prestar los fondos externos tomados en préstamo en los mercados de capitales mundiales y en ocasiones proporcionan capital de inversión a largo plazo.

El gobierno creó las sociedades de ahorro mutuo para reemplazar al mercado informal de préstamos de consumo, llamado el *kae* y basado en el método de ahorro mutuo tradicional de la recolección y uso del dinero por parte de los miembros. En realidad, las sociedades de ahorro mutuo, esencialmente, son comerciantes *kae* formales bajo la supervisión gubernamental. El mercado de préstamos de consumo coreano continúa siendo de extensión limitada. Esto se debe a los estrictos controles gubernamentales sobre las tasas de interés y la asignación de préstamos. El hecho de que el mercado informal aún continúa operando en esta área implica que el mercado formal todavía no puede suministrar suficiente crédito y préstamos de consumo al sector privado.

Incluso después de las reformas financieras de 1965, la regulación gubernamental de las tasas de interés de las instituciones formales produjo considerable exceso de demanda de préstamos de estas instituciones, mientras que al mismo tiempo existía un saldo de dinero inactivo. La combinación de un exceso de demanda por préstamos y un saldo de dinero inactivo creó un mercado informal cuyas condiciones crediticias eran flexibles y estaban fuera del control gubernamental. Como se describe anteriormente, la Tercera Medida de Emergencia de 1972 tenía como objetivo formalizar las actividades del mercado informal (o más sencillamente, el mercado negro paralelo).

Dentro del mercado monetario informal han existido dos tipos de mercados. Uno de éstos, el mercado monetario a corto plazo (negocios o dinero a la vista), ha proporcionado el capital de trabajo para las empresas. Se presta el dinero excedente temporal de las empresas y personas a los corredores de dinero, quienes luego realizan préstamos a los círculos empresariales. Aunque, generalmente, se describe el mercado financiero informal como desorganizado, más bien lo contrario es verdad ha sucedido en el mundo financiero a corto plazo de Corea, al menos en la medida en que se encuentra comprometido el capital de trabajo empresarial. Gran parte de las operaciones crediticias se han realizado de manera bastante eficiente sobre una base a la vista, ya que los corredores de dinero mantienen una información actualizada sobre sus clientes y las condiciones crediticias.

Nunca se ha establecido con exactitud el verdadero tamaño de este mercado informal. Según el Banco de Corea, los créditos a personas en el mercado informal alcanzaron a 102 mil millones de won hacia fines de 1972 y aumentaron a 186 mil millones a fines de 1981. Esta estimación, para 1972, es inferior que la sugerida por Cole y Park, quienes afirman que las colocaciones eran iguales a casi el 40% del total de préstamos bancarios en 1964 y 1965, y estimaban este tipo de créditos en 350 millones de won a julio de 1972.<sup>9</sup> Se utilizaron las estimaciones de Cole y Park en relación con las Medidas de Emergencia del 3 de agosto de 1972. Koo, Hong y Shin, del Instituto Económico Coreano, presentaron recientemente un completo estudio del mercado informal de Corea.<sup>10</sup> Las siguientes estadísticas están basadas en este estudio. Como se resume en el Cuadro N° 8, Koo, Hong y Shin estimaron que el tamaño del mercado informal era de 1,100 billones de won a fines de 1981, o aproximadamente tres veces la cifra calculada para 1972. El tamaño del mercado paralelo relativo al total de colocaciones de bancos receptores de depósitos en dinero, la oferta de dinero y el total de deudas del sector de empresas, aparentemente, descendió sustancialmente entre 1972 y 1981. Esta disminución parece comprobar el punto de vista de que los fondos del mercado informal se han desplazado a las instituciones financieras formales.

Todos los fondos del mercado financiero informal han sido destinados a capital de trabajo a cono plazo. Los vencimientos, por lo general, no son superiores a los tres meses. Generalmente, las tasas de interés pagadas por los corredores a los proveedores de dinero son de un 3% a un 5% mensual. A su vez, los corredores cobran a los prestatarios tasas de interés entre un 5% y un 7% mensual, dependiendo de la prima por concepto de riesgo. Si bien con muchas diferencias, la tasa de interés en el mercado informal ha tenido una variación muy cercana a las tasas de depósitos a plazo en las instituciones financieras, particularmente desde 1974. Esto significa que los mercados formal e informal se han integrado hasta un grado significativo durante los últimos años. Sin embargo, la existencia del mercado informal por sí mismo sugiere que éste proporciona servicios de intermediación financiera que de otro modo no son ofrecidos por el mercado formal. Tales servicios, probablemente, incluyen transacciones más rápidas entre los prestamistas y prestatarios y bajo condiciones más realistas; en este sentido el mercado informal es complementario del mercado formal.

<sup>9</sup> David C. Cole y Y. C. Park, *Financial Development in Korea, 1945-1978*, Korea Development Institute Working Paper N° 7904, 1979.

<sup>10</sup> Suk Mo Koo, S. Y. Hong y J. M. Shin, *A Study in Informal Financial Markets in Korea* (Seoul: Korea Economic Institute, 1982).

## Cuadro N° 8

**Estimaciones del Tamaño del Mercado Informal  
(En Miles de Millones de Wons, a fines de Año)**

	1972	1981	Cambio Porcentual 1972-82
Tamaño del Mercado			
Banco de Corea	102,1	185,8	1.812
FMI <sup>a</sup>		1.091,0	
IEC <sup>b</sup>	350,0	1.100,0	<b>3.14</b>
Estimación del KER relativa al total de prestaciones de Instituciones de Depósitos			
Bancos Financieros	0,29	0,07	
Oferta de Dinero (M1)	0,67	0,27	
Activos de las personas <sup>c</sup>	0,19	0,07	
Total de sociedades <sup>c</sup>			
Total	0,15	0,04	
Instituciones Financieras	0,39	0,10	

a Estimación del FMI de 1977 (749,36) veces (1 + Usa de crecimiento desde 1977 a 1981, informada por el Banco de Corea).

b Estimación del IEC (Instituto Económico de Corea) es el índice de préstamos 0,29 por la oferta de dinero (M2) desplazamiento a instituciones no bancarias (3.392)

c Basado en los activos a fines del año.

Fuentes : S.M. Koo, S.Y. Hong y J. M. Shin, Un Estudio del Mercado Financiero Informal en Corea. Seúl, Instituto Económico de Corea, 1982.

Además de proporcionar el capital de trabajo para el sector empresarial, el mercado informal tiene un segundo tipo de operaciones: préstamos de consumo para personas. Durante la década de 1960 y comienzos de los años 70, en Corea las personas no tenían acceso a los servicios de los bancos. En cambio, los préstamos de consumo eran, en general, proporcionados por prestamistas particulares y el *kae*. En contraste con el mercado monetario informal a corto plazo, este mercado de préstamos de consumo no estaba bien organizado y también era mucho más pequeño. Un informe del Banco Nacional de los Ciudadanos confirma este he-

cho.<sup>11</sup> Una parte importante del ahorro de las personas se encuentra en el mercado informal, alcanzando al 64% de los ahorros en 1981. Por otra parte, las personas pidieron prestados fondos en el mercado informal a una tasa cercana al 80% de sus deudas. Estos fondos han sido utilizados, principalmente, para adquirir viviendas, proveer capital de trabajo para compañías no incorporadas y para repagar deudas existentes.

### Mercados de Valores

A fin de movilizar el ahorro interno, el gobierno intentó desarrollar mercados de valores. La primera medida importante en esta dirección fue la promulgación de la Ley de Promoción del Mercado de Capitales en 1968, que promovió la venta de valores fiscales al público, especificando condiciones para la venta. La ley sirvió para expandir el número de transacciones del mercado y para fomentar la venta de acciones a los empleados de las empresas emisoras. Además, la ley creó la Corporación de Inversión de Corea para garantizar las ventas de valores y llevar a cabo funciones como la estabilización de los precios de los valores mediante operaciones bursátiles y el otorgamiento de financiamiento para las compañías de valores. El gobierno también dispuso incentivos tributarios en favor de las sociedades para que abrieran su propiedad al público. En realidad, la Ley de Estímulo a la Propiedad Pública, del año 1972, estableció la base legal para que el gobierno obligara a las grandes empresas a abrir al público su propiedad.

En 1974, el gobierno anunció dos conjuntos de medidas adicionales. El primero incluyó los reglamentos sobre el financiamiento y la concentración de la propiedad de una empresa, al igual que los Acuerdos sobre el Control Financiero de las Compañías Subsidiarias. Bajo estas medidas, todas las grandes compañías que dependen considerablemente de préstamos bancarios tenían que abrirse al público o se arriesgaban a que no se les otorgaran nuevos préstamos bancarios. El objetivo principal de la segunda ley, el Plan General de Desarrollo del Mercado de Capitales, fue crear compañías de inversión para nuevas emisiones de bonos y acciones.

Para este propósito se fundó la Compañía de Inversiones de Corea mediante la inversión conjunta de empresas de corredores de valores y otras instituciones financieras. Además, el gobierno presentó un plan de ahorro de valores a plazo, administrado por compañías de corretaje de valores

<sup>11</sup> *Ibid.*

para promover la inversión de parte de los pequeños inversionistas. El 10% de todas las nuevas emisiones de acciones debió ser asignado a los miembros del plan. Estos esfuerzos iniciales del gobierno fueron seguidos por otras medidas para fomentar los mercados de valores, teniendo como resultado un progresivo crecimiento del mercado. El número total de empresas inscritas en el mercado de valores aumentó de 24 a 343, entre 1967 y 1981. Al mismo tiempo, el monto de las transacciones bursátiles subió 100 veces, desde 25 mil millones a 2,534 billones de wons, mientras que las transacciones de bonos aumentaron de 0,04 mil millones a 1,410 billones de wons.

Desde 1976 a 1978, el sector privado de Corea tuvo un superávit de fondos inactivos, la mayor parte de los cuales se derivó de los ingresos por la exportación de mano de obra para la construcción en el Medio Oriente. Cuando estos fondos especulativos fueron invertidos, el mercado bursátil se vio convulsionado. Por ejemplo, muchas acciones de empresas constructoras cuyo valor nominal había sido de 500 wons se transaron en más de 5.000 wons. La especulación terminó en 1979 con una rápida caída de los precios de las acciones. La recesión de ese año únicamente exacerbó la situación. Las transacciones bursátiles disminuyeron de 1,741 billones de wons en 1978 a 1,134 billones en 1980. Muchos accionistas sufrieron grandes pérdidas financieras y el dinero se desplazó desde el mercado accionario al de los bonos. Esta reacción en cadena señala la inestabilidad continuada de los mercados de valores de Corea.

### **Inversión, Ahorro y Tasas de Retorno**

El ahorro y la inversión son ingredientes necesarios para el crecimiento económico. La rápida expansión de la economía de Corea durante las dos últimas décadas no habría sido posible sin las enormes inversiones que el país realizó durante ese período. De hecho, desde 1968, Corea invirtió más de la cuarta parte de su PNB total. Esta enorme inversión fue financiada mediante la agresiva movilización del ahorro interno y el estímulo al capital extranjero. El promedio de la razón entre formación bruta de capital nominal (es decir, la formación bruta de capital interno y el aumento del inventario de acciones) respecto del PNB fue aproximadamente 10% entre 1953 y 1960. Esta razón repuntó a partir de 1961, pero permaneció bajo el nivel de 15% hasta 1965. Alcanzó el punto inicial de mayor inversión en 1966, alzándose a un 21,6%. Posteriormente, la razón nunca descendió bajo el 25%, a excepción de 1972 (Cuadro N° 9).

## Cuadro N° 9

Razón de Inversión Nominal. A PNB Nominal  
(Porcentaje)

Año	Total	Formación de capital fijo	Aumento en acciones
1965	15,0	14,8	0,2
1966	21,6	20,2	1,4
1967	21,9	21,4	0,5
1968	25,9	25,0	0,9
1969	28,8	25,8	3,0
1970	26,6	24,4	2,4
1971	25,2	22,5	2,7
1972	21,7	20,6	1,1
1973	25,6	24,0	1,6
1974	31,0	25,5	5,5
1975	29,4	26,0	3,4
1976	25,6	23,8	1,7
1977	27,3	26,0	1,3
1978	31,2	30,7	0,5
1979	35,4	32,5	2,9
1980	31,5	32,7	-1,2
1981 <sup>a</sup>	27,2	28,3	-1,1

a Preliminar.

Fuente: Banco de Corea, *Anuario de Estadísticas Económicas*, varios ejemplares, y 1982, pp. 280-281.

Gran parte de estas inversiones fueron emprendidas por el sector privado. Desde 1963, el gobierno coreano ha realizado menos del 18% del total. Para promover la inversión del sector privado, especialmente en las industrias manufactureras, el gobierno coreano ha dispuesto varios incentivos. Ha ofrecido muchos préstamos especializados a largo plazo con tasas de interés favorables para tales inversiones a través de las instituciones de depósito como también del Banco de Desarrollo de Corea (BDC, en reemplazo del Banco de la Reconstrucción de Corea). Al expandir el gobierno el volumen de préstamos del BDC, éste estuvo destinado a suministrar créditos a largo plazo para la inversión. En realidad ha suministrado mayor cantidad de créditos a largo plazo que todas las instituciones de depósitos. El BDC también

ha administrado el Fondo de Inversión Nacional, la mayor fuente de fondos especializados a largo plazo para la formación de capital fijo. Los préstamos especializados de este tipo han tenido tasas de interés inferiores a las de operaciones para capital de trabajo a corto plazo, pero tasas más elevadas que para los préstamos de financiamiento de exportaciones. Por ejemplo, en 1972, la tasa de interés para los préstamos para exportaciones fue un 6%; para fondos especializados, un 10%, y para el descuento de letras, 15,5%. Aunque gran parte de los préstamos de las instituciones de depósitos para la adquisición de equipos y la construcción han provenido de estos fondos especiales, la proporción de estos préstamos dentro del total de préstamos de los bancos comerciales ha sido cercana al 20%.

Al restringir las importaciones, el gobierno coreano también ha dado un tratamiento favorable al uso de los bienes de capital. En los casos en que los bienes de capital no eran producidos en el país, pero debían ser invertidos en industrias elegidas por el gobierno, se han autorizado préstamos en divisas y se han eliminado los aranceles para su importación. El gobierno igualmente ha ofrecido incentivos para la inversión (en ciertas industrias) que afectan al impuesto sobre la renta de las sociedades. Estos incentivos han incluido tres opciones ofrecidas a los nuevos inversionistas: 1) Exención total de los impuestos de las sociedades por tres años y una reducción de un 50% en los impuestos por dos años adicionales; 2) Una reducción del impuesto a sociedades de hasta un 8% del valor total de la inversión, o 3) La duplicación de la asignación normal por concepto de depreciación. La tributación sobre las utilidades no repartidas invertidas en nuevas tecnologías también fue reducida a un 8%. El gobierno ofreció incentivos de inversión en forma discriminatoria, concentrándose en las industrias de exportación y de sustitución de importaciones. Sin embargo, en los años 70, tuvieron prioridad las industrias pesadas y químicas (incluyendo productos químicos, metales básicos, maquinaria y equipos).

En las etapas iniciales de su crecimiento económico, Corea dependió, en gran medida, del capital externo. La proporción del capital externo con respecto a la formación total de capital fue aproximadamente de 40% durante la última mitad de la década del 60 (Cuadro N°10). Posteriormente, hasta 1977, esta proporción descendió (conforme con el progresivo desarrollo de la economía coreana) a un 30% estimado a comienzos de los años 70 y a un 2,2% en 1977. Sin embargo, desde 1979, Corea una vez más, se transformó en un prestatario importante de capital externo. La proporción del capital externo dentro de la formación total de capital, por lo tanto, aumentó al 21,6% en ese año, al 32,4% en 1980 y al 30,4% en 1981.

Dos factores originaron este repentino incremento de los préstamos externos. El primero fue el aumento de los pagos de intereses de las

Cuadro N° 10  
Ahorro Interno y Capital Externo  
(Porcentaje)

Año	Total a. b.	Ahorro Interno			Subtotal	Transferencia neta de capital externo (Ayuda)	Endeudamiento neto <sup>c</sup>	Discrepancia estadística
		Subtotal	Privado	Estatal				
1965	100	49,6	38,1	11,5	42,2	44,2	-2,0	
1966	100	54,6	41,6	13,0	39,0	26,5	12,5	
1967	100	54,0	35,6	18,4	40,2	21,7	18,5	
1968	100	51,0	27,5	23,5	43,1	14,6	28,5	
1969	100	58,8	37,9	20,9	36,9	11,4	25,5	
1970	100	60,1	34,6	25,6	35,3	7,9	27,4	
1971	100	56,9	33,3	23,6	44,0	7,4	36,6	
1972	100	71,7	53,1	18,6	26,7	8,3	18,4	
1973	100	84,3	66,9	17,4	15,4	5,9	9,5	
1974	100	61,3	51,7	9,6	43,2	4,2	39,0	
1975	100	63,2	49,7	13,6	35,5	3,8	31,7	
1976	100	90,6	66,4	24,2	9,5	5,0	4,5	1,2
1977	100	92,1	71,6	20,6	2,2	2,3	-0,1	-0,1
1978	100	84,7	63,9	20,6	10,6	3,2	7,3	5,7
1979	100	75,1	54,6	20,4	21,6	2,1	19,5	4,8
1980	100	63,2	43,6	19,6	32,4	2,5	29,8	3,3
1981 <sup>d</sup>	100	73,4	47,1	26,3	30,4	3,0	27,4	4,4
								-3,8

a Igual que el del Cuadro N° 9 y Cuadro N° 12

b Basado en precio corriente.

c Incluye Inversión directa.

d Preliminar.

Fuentes: Banco de Corea, *Anuario de Estadísticas Económicas*, 1982, pp. 320 - 321 y p. 245. Banco de Corea, *Ingreso Nacional en Corea*, 1975, 1976, pp. 180 - 81.

deudas externas, incluyendo la remesa de las utilidades a los inversionistas de capital externo. Las cantidades comprometidas aumentaron rápidamente de US\$ 75 millones en 1970 a US\$ 3.689 millones en 1981. El segundo factor fue la brusca alza de los precios de las importaciones de petróleo en 1980. Aunque el volumen de las importaciones de petróleo bajó ligeramente ese año, el valor de las importaciones casi se duplicó entre 1979 y 1980, desde US\$ 3,4 mil millones a US\$ 62 mil millones. En 1981, el valor nuevamente subió a US\$ 6,9 mil millones, no obstante el hecho de que el volumen bajó. La relación importaciones de petróleo-total de exportaciones de bienes y servicios aumentó del 17,4 al 27,4% en 1980, únicamente. Durante 1981 se mantuvo en el nivel del 25%.

Desde 1965 a 1980, el 85% del capital externo representó préstamos netos. En los años 50 y los 60, el capital externo estuvo en su mayor parte compuesto por transferencias netas (especialmente ayuda de los Estados Unidos de América) y se caracterizó por una tendencia descendente. El endeudamiento neto comenzó a aumentar rápidamente desde mediados de la década del 60 y sobrepasó las transferencias netas a partir de 1968. El endeudamiento neto proporcionó menos del 8% del total de fondos para la inversión a comienzos de los años 70 y menos del 4% después de 1975 (Cuadro N° 10). Dentro de las transferencias netas, las transacciones privadas han predominado, representando las transferencias oficiales únicamente la décima parte del total, desde 1977. La mayor parte de las inversiones externas en Corea entre 1962 y 1981 se efectuaron en forma de préstamos y alcanzaron un total de US\$ 35 mil millones a fines de 1981. Las inversiones directas comprendieron sólo el 5,5% del total, y las deudas a corto plazo fueron de alrededor de US\$ 12 mil millones.

Cuando disminuyó el flujo de capital externo a Corea el ahorro interno subió rápidamente. La porción del ahorro interno dentro del ahorro total representó menos del 50% hasta mediados de la década del 60. A partir de 1965, la proporción aumentó regularmente hasta 1977 (desde el 49,6% al 92,1%), con la excepción de los años 1971 y 1974 (Cuadro N° 10). Posteriormente, descendió al 63,2% en 1980, con un leve aumento al 73,4% en 1981.

El incremento del ahorro interno durante 1977 se debió en su mayor parte al aumento del ahorro del sector privado. Aunque la proporción del ahorro del sector privado ha sido por lo general errática, efectivamente aumentó del 38,1% en 1965 al 71,6% en 1977. Por otra parte, la proporción del ahorro estatal permaneció relativamente estable, alrededor del 20% durante el mismo período. El ahorro estatal ha estado compuesto en gran medida por ahorro neto, con sólo un 1% al 2% representado por provisiones por concepto de depreciación (Cuadro N° 11). Esto refleja

que la participación del ahorro dentro del gasto público total y la relación de este último con el PNB han permanecido relativamente estables. En general, el primero ha sido del 30 al 40%, mientras que el último ha oscilado alrededor del nivel del 20%.

En la formación del ahorro privado, las sociedades tuvieron un papel más importante que las personas, al menos hasta 1975; éstas proporcionaron el 35% del ahorro total en la segunda mitad de la década de los 60, el 33% en la primera mitad de los 70, y aproximadamente el 40% entre 1975 y 1977. A partir de 1978, la proporción del ahorro de las sociedades descendió ligeramente, pero aún se mantuvo próxima al nivel del 30%, como indica el Cuadro N° 11. La principal forma de ahorro de las sociedades han sido las provisiones por concepto de depreciación, mientras que el ahorro neto ha sido de menor importancia. Entre 1965 y 1978, las provisiones por concepto de depreciación fueron la principal fuente de fondos de inversión en Corea, con una contribución del 25 al 30% del ahorro total. En cambio, la participación del ahorro de las personas en el ahorro total fue del 1,2% en promedio durante la segunda mitad de los años 60. Sin embargo, durante la década de 1970, el ahorro de las personas creció rápidamente. Saltó del 14,9% durante los primeros cinco años de la década al 26% estimado en 1976 y siguió aumentando hasta 1978. En 1977 y 1978, el ahorro de las personas registró la más alta proporción dentro del ahorro total (Cuadro N° 11). Este dramático incremento en el ahorro de las personas también se vio reflejado en el rápido aumento de la propensión promedio hacia el ahorro de las personas, del 0,2% en 1965 al 15% en 1978.

El gobierno ha controlado directamente todas las tasas de interés para el ahorro y los préstamos de los bancos. De este modo, la tasa de interés para el ahorro ha dependido de la política gubernamental más que directamente de la oferta y la demanda del mercado. La política gubernamental sobre las tasas de interés bancarias ha pasado por tres diferentes etapas. Con anterioridad a septiembre de 1965, el gobierno mantuvo en bajos niveles las tasas de interés para el ahorro y el préstamo en los mercados financieros formales. Debido a la concurrente elevada tasa de inflación, esta política de "dinero barato" produjo tasas de interés real negativas por varios años después. A comienzos de la década de 1960, la tasa de interés *nominal* para los depósitos bancarios a plazo, fue del 15% anual y de 10% para el ahorro a plazo. Al mismo tiempo, los precios al consumidor para todas las áreas urbanas subieron un 19,7% en 1963; 29,5% en 1964 y un 13,6% en 1965. Como resultado, la tasa de interés *real* para los depósitos a plazo efectivamente registró un -4,7% en 1963, un -14,5% en 1964 y un 1,4% en 1965. Similarmente, las tasas de interés *real* pa-

Cuadro N° 11  
Composición de los Recursos de Capital  
(Porcentaje)

	1965-69 <sup>a</sup>	1970-74 <sup>a</sup>	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Gobierno	17,5	19,0	14,18	26,3	21,1	20,9	20,7	19,8
Provisiones por concepto de depreciación	2,2	1,7	1,7	1,9	1,7	U	1,3	1,3
Ahorro	153	173	13,1	24,4	19,4	19,7	19,4	18,5
Privado	36,2	47,9	52,3	69,3	73,3	66,9	56,5	45,8
Sociedades	35,0	33,0	38,2	42,9	39,9	31,7	27,3	26,1
Provisiones por concepto de depreciación	24,9	26,5	25,7	29,1	28,1	21,8	19,8	25,8
Ahorros	10,1	6,5	12,5	13,8	11,8	9,9	7,5	0,3
Ahorro de personas	1,2	14,9	14,1	26,4	33,4	35,2	29,2	19,7
Capital Externo	403	32,9						
Transferencias netas <sup>b</sup>	23,7	6,7						
Endeudamiento Neto	16,6	26,2	31,7	4,5	-0,1	7,3	19,5	29,8
Discrepancias estadísticas	6,1	0,2		-0,1	5,7	4,8	3,3	4,4

a Promedio

b Desde 1975, incluido en sectores privados o estatal, esta discontinuidad no desvió la tendencia, ya que este ítem fue inferior al 5% después de 1975.

Fuentes: Banco de Corea, Anuario de Estadísticas Económicas, varios ejemplares.

ra el ahorro a plazo para los mismos años fueron de un -9,7%, -19,5% y -4,5%, respectivamente.

Durante la segunda etapa de estas políticas gubernamentales (desde septiembre de 1965 hasta fines de 1971) se fijaron las tasas de interés nominales para el ahorro lo suficientemente altas para estimular el ahorro en los bancos. Las reformas instituidas en septiembre de 1965 subieron las tasas de interés nominales para los depósitos y el ahorro a plazo (las dos únicas formas importantes de depósitos de ahorro en los bancos) al 30% anual. Aunque el gobierno comenzó a bajar las tasas a partir de 1963, éstas permanecieron sobre el 20% hasta 1971. Durante el mismo período, la tasa de inflación también fue relativamente moderada, no superior al 14% anual, excepto en 1970 cuando llegó a un 16% estimado. En consecuencia, las tasas de interés reales permanecieron positivas.

La tercera etapa comprendió el período posterior a 1972, durante el cual la política gubernamental de "dinero barato" fue reestablecida y las tasas de interés nominales fueron, una vez más, fijadas en bajos niveles. De hecho, las tasas de interés nominales descendieron del 21,3% al 17,4% en sólo enero de 1972, y cayeron al 12,6% sólo siete meses después. Posteriormente, las tasas continuaron siendo bajas con alzas y caídas intermitentes. Las tasas de interés reales para los depósitos a plazo fueron aún más bajas -menores que el 3%, excepto en 1974, 1977 y 1978 cuando registraron más del 5%-. Las tasas para el ahorro a plazo fueron limitadas a niveles similares a las vigentes para los depósitos a plazo.

Durante esta tercera etapa, se efectuó un importante cambio en cuanto a la estructura de las tasas de interés para los depósitos a plazo, basándose en los vencimientos. Anteriormente, las tasas de interés para vencimientos de corto plazo eran sustancialmente más bajas que para los vencimientos más largos. En enero de 1974, el gobierno redujo las diferencias en las tasas de interés entre los diferentes vencimientos. Se implementó esta acción sobre la estructura de plazos para fomentar y movilizar tanto el ahorro a largo como a corto plazo.

Las tasas de interés para el ahorro en instituciones no bancadas han tenido grandes diferencias, dependiendo de factores como vencimientos, asignación de recursos y los propósitos especiales de cada institución. El objetivo de las compañías financieras y de inversión, fundadas inicialmente en 1973, fue reunir el dinero inactivo a corto plazo. Por otra parte, las compañías fiduciarias se concentraron en movilizar los activos en gran escala a largo plazo; mientras que las sociedades de ahorro mutuo se fijaron como objetivo reunir los pequeños ahorros a largo plazo de las clases de ingresos medios y bajos. Por lo tanto, no es sencillo comparar las tasas de

interés de estas instituciones entre ellas mismas y con la de los bancos. Sin embargo, en general, las tasas de interés para el ahorro con vencimiento similares de instituciones no bancarias han sido levemente superiores a las de los bancos.

A diferencia de las tasas de interés para el ahorro mantenidas por las instituciones financieras, los rendimientos promedio de las acciones y bonos en Corea han dependido de la acción recíproca de la oferta y la demanda del mercado. Sin embargo, sólo se dispone de datos consistentes sobre el rendimiento promedio de los dividendos de acciones para después del año 1967, y para los bonos, después de 1976. Como ya se ha señalado, los mercados de valores coreanos han experimentado varias alzas y caídas bruscas. Debido a esta inestabilidad, las acciones no han sido un buen sustituto para las instituciones financieras bancarias o no bancarias en cuanto a inversiones a largo plazo. El rendimiento promedio de los dividendos de acciones es un componente del rendimiento de la acción que también incluye ganancias de capital resultantes de las apreciaciones de los precios. Así los rendimientos de los dividendos probablemente son inferiores que las tasas de interés para el ahorro ofrecidas por las instituciones bancarias y no bancarias. La experiencia coreana confirma esto, especialmente durante la última mitad de la década de 1960, cuando las instituciones financieras formales ofrecieron tasas de interés muy atractivas y el rendimiento promedio de las acciones fue sólo la mitad de las tasas ofrecidas para el ahorro bancario a un año plazo (Cuadro N° 12). En cambio, los bonos han sido excelentes sustitutos para inversiones a largo plazo, al menos de acuerdo con los datos disponibles. El rendimiento promedio de los bonos, sin excepción, ha sido mucho mayor que las tasas de interés bancarias. En especial, después de 1978 las tasas para los bonos de sociedades anónimas fueron más de un 8% superiores.

Las tasas de interés para el ahorro y los rendimientos de los valores no han sido suficientes para estimular el ahorro. Para llenar este vacío, el gobierno ha dispuesto incentivos tributarios. En 1962, se presentaron los primeros incentivos tributarios para el ahorro de personas, autorizando la exención del impuesto a la renta para los intereses ganados por los ahorros en las instituciones financieras formales. Inicialmente, todas las ganancias de intereses obtenidas por el ahorro bancario fueron de este modo exentas de impuestos. A partir de 1965, también se eximió del pago de impuestos a los intereses ganados por el ahorro mutuo y a plazo. Sin embargo, después de 1972, se excluyó de la exención tributaria a los intereses ganados por gran parte del ahorro a corto plazo, con la excepción de los ingresos por dividendos. El gobierno emprendió medidas adicionales para utilizar el sistema tributario como inducción al ahorro: Autorizó la

**Cuadro N° 12****Rendimientos Promedio de Acciones y Bonos  
(Tasa Anual, Porcentaje)**

<b>Año</b>	<b>Acción</b>	<b>Bono de Sociedad Anónima</b>
1966	N.A.	
1967	11,6	-
1968	13,7	-
1969	12,6	-
1970	17,0	N.A.
1971	18,4	N.A.
1972	13,8	22,9
1973	7,3	21,8
1974	13,2	21,0
1975	12,0	20,1
1976	12,7	20,4
1977	14,2	20,1
1978	12,9	21,1
1979	17,8	26,7
1980	20,9	30,1
1981	16,3	24,4

*Nota:* El rendimiento de las acciones es el rendimiento de los dividendos

*Fuente:* Banco de Corea, *Anuario sobre Estadísticas Económicas*, varios ejemplares.

deducción de cierta parte del ahorro de la base imponible sobre la renta. Otra ley relativa al impuesto sobre la renta, anunciada en 1974, dispuso tales deducciones para tipos de ahorro y seguro especiales establecidos para las clases media y baja. Un tercer incentivo tributario del gobierno bajó las tasas de impuestos sobre los ingresos por concepto de dividendos e intereses al 5%.

Junto con estos incentivos tributarios, el gobierno concedió tasas de interés más altas al ahorro de personas que a los depósitos a plazo ordinarios. Además se ha permitido que los depósitos en las cuentas corrientes de personas ganaran intereses, mientras que no se autorizó tal situación para las cuentas corrientes de las empresas.

Las tasas de interés ofrecidas para los depósitos a plazo en las sociedades de ahorro mutuo siempre han sido las más altas de todas las cuentas

de ahorros entre las instituciones financieras. Como otro incentivo más los tenedores de cuentas de ahorro bancarias tienen prioridad para obtener préstamos de consumo en los bancos donde tienen sus cuentas. Este incentivo ha sido particularmente atractivo para los ahorrantes debido a que las tasas de interés para los préstamos bancarios han sido inferiores que las ofrecidas en los mercados monetarios informales. Los tenedores de cuentas de ahorro especiales también tienen cierta prioridad para obtener acciones recientemente emitidas y departamentos recién construidos.

## **Relaciones Económicas Exteriores**

### **Balanza de Pagos**

La balanza de pagos registra las transacciones externas de bienes, servicios y capital financiero de un país individual. Más específicamente, las transacciones de bienes tangibles son registradas en la cuenta comercial y aquellas de servicios intangibles (tales como transporte, viajes, ingresos de inversiones) se incluyen en la cuenta comercial invisible. Ambas se combinan para formar la cuenta corriente. La cuenta de capital de la balanza de pagos incorpora los cambios en los activos y pasivos del capital financiero, tales como bonos estatales y de sociedades anónimas, y los cambios en el capital de riesgo entre las naciones.

El Cuadro N° 13 presenta la situación general de la balanza de pagos de Corea desde 1965. La importación de bienes ha sido consistentemente mayor que la exportación de éstos, teniendo como resultado progresivos déficit en la cuenta comercial. De hecho, el volumen de los déficit aumentó progresivamente de US\$ 240 millones en 1965 a US\$ 1.040 millones en 1971. Posteriormente, los déficit disminuyeron brevemente entre 1972 y 1973, pero empeoraron de manera considerable luego de la crisis del petróleo de 1974, cuando subieron a más de US\$ 1.900 millones en 1974 y a US\$ 1.600 millones en 1975. Después de cierto mejoramiento, en 1976 y 1977, los déficit nuevamente están aumentando, alcanzando a US\$ 3 a 4 mil millones anuales desde 1979 a 1981.

Como aparece en el Cuadro N° 13, la cuenta comercial invisible registró superávit netos todos los años antes de la primera crisis del petróleo de 1974. Sin embargo, desde entonces se ha vuelto a una posición de déficit neto variando entre US\$ 71 millones y US\$ 1.500 millones, excepto en 1977 y 1978. Los déficit relativamente grandes en la cuenta comercial invisible durante 1980 y 1981 se debieron a un exceso de pagos por las rentas de las inversiones con relación a las entradas. Esto refleja el

hecho de que los activos de los inversionistas extranjeros en Corea eran mucho mayores que las inversiones de Corea en el exterior, un desequilibrio que no ha sido compensado totalmente por el superávit de bienes, servicios e ingresos, resultante del auge de la exportación de la construcción al Medio Oriente. El saldo en cuenta corriente (que incluye las transferencias netas) se mantuvo deficitario durante el período presentado en el Cuadro N°13 y experimentó fluctuaciones de acuerdo con aquellos de la cuenta comercial. Esta similitud de movimiento se deriva del hecho que el comercio invisible y las transferencias netas fueron pequeñas en relación con el saldo de la cuenta comercial. El ahorro interno de Corea no ha respondido a la necesidad de un nivel de inversión más elevado. El gobierno ha fomentado activamente la importación de capital externo para llenar la brecha de ahorro e inversión y cerrar la brecha del tipo de cambio resultante de los progresivos déficit en la cuenta corriente.

La naturaleza del flujo de capital externo a Corea, iniciado originalmente por el gobierno, contrasta agudamente con la situación de los países industrializados, donde dichos flujos son motivados por agentes privados que buscan el máximo rendimiento para la cartera de inversión. En Corea, los préstamos externos (que representan la mayor parte de la entrada de capital a largo plazo) en su mayoría han sido garantizados directamente por el gobierno o sus organismos. Los montos de estos préstamos son determinados, en gran medida, por el gobierno coreano, basándose en los objetivos de crecimiento económico, objetivos de importación y exportación y el nivel deseado de reservas, internacionales. Además, incluso, los préstamos de las instituciones bancarias o de las empresas privadas generalmente requieren la aprobación del gobierno, particularmente en lo que se refiere a volumen y las condiciones crediticias (por ejemplo, las tasas de interés y el período de amortización). En oposición a este flujo financiero inducido por el gobierno, la inversión externa directa ha sido relativamente insignificante en Corea, oscilando alrededor de los US\$ 100 millones anualmente, desde 1965.

Como indica el Cuadro N° 13, el valor de la entrada de capital a largo plazo en promedio ha correspondido aproximadamente al monto de los déficit en la cuenta corriente. Sin embargo, por tres años, a partir de 1976, la balanza de capital a largo plazo fue aún mayor que el déficit en la cuenta corriente, posiblemente debido a la reposición de las reservas en divisas que habían disminuido a bajos niveles, después de la crisis del petróleo de 1974. Como resultado, la balanza básica (es decir, la suma de las cuentas de capital corriente y a largo plazo) registró superávit desde 1976 hasta 1978. La mayor parte de los flujos de capital neto a corto plazo durante este período estuvo compuesta por créditos comerciales propor-

**Cuadro N° 13**  
**Balanza de Pagos de Corea, 1965-1981**  
**(Millones de US\$)**

Año	Balanza Comercial				Comercio		Capital	Balanza	Capital	Balanza	Errores u omisiones (D)	Balanza general (A+B+C+D)
	Total (A)	Exportaciones	Importaciones	Inv- sible (Neto)	Trans- feren- cias Netas	a largo plazo (B)	básica (A+B)	a corto plazo (C)				
1965	9,1	175,1	415,9	46,1	203,3	373	46,4	-23,1	-7,1	16,2		
1966	-103,4	250,3	679,9	106,5	219,6	211,8	108,4	6,4	4,4	119,2		
1967	-191,9	334,7	908,9	157,1	225,2	201,2	9,3	85,9	23,0	118,2		
1968	-440,3	486,2	1.322,0	169,3	226,1	433,8	-6,5	13,2	-20,2	-13,5		
1969	-548,6	658,3	1.322,0	197,3	245,8	576,2	27,6	56,5	-7,6	76,5		
1970	-622,5	882,2	1.804,2	119,3	180,2	448,8	-173,7	122,4	-5,2	-56,5		
1971	-847,5	1.132,2	2.178,2	27,8	170,6	527,8	-319,7	134,6	13,1	-172,0		
1972	-371,2	1.675,9	2.250,4	32,9	169,8	505,1	133,9	-16,3	30,1	147,7		
1973	-308,8	3.271,3	3.837,3	67,1	190,1	666,3	357,5	84,0	18,8	460,3		
1974	-2.022,7	4.515,1	6.451,9	-308,3	222,2	946,4	-1.376,3	-45,4	27,9	-1.093,0		
1975	-1.886,9	5.003,0	6.674,4	-442,2	326,7	1.178,3	-708,6	679,5	-121,5	-130,6		
1976	-313,6	7.814,6	8.405,1	-71,8	348,7	1.371,2	1.057,6	356,5	-240,5	1.173,6		
1977	12,3	10.046,5	10.523,1	266,0	222,0	1.312,7	1.325,0	21,4	-31,7	1.314,7		
1978	-1.085,2	12.710,6	14.491,4	224,0	471,6	2.166,3	1.081,1	-1.171,0	-312,0	-401,9		
1979	-4.151,1	14.704,5	19.100,0	-194,6	439,0	2.662,9	-1.488,2	843,6	-328,7	-471,3		
1980	-5.320,7	17.214,0	21.598,1	-1.385,9	449,3	1.856,4	-3.464,2	1.944,5	-369,9	-1.889,6		
1981	-4.436,2	20.880,6	24.299,1	-1.518,4	500,7	2.841,9	-1.594,3	-82,3	-620,4	-2.297,0		

*Nota:* Las exportaciones e importaciones están consideradas sobre una base FOB. La diferencia entre largo y cono plazo está basada en el vencimiento original de un año.

*Fuente:* Banco de Corea *Estadísticas Económicas Mensuales*, diversos ejemplares.

cionados por los exportadores extranjeros a los importadores internos. Los créditos comerciales a corto plazo también financiaron, hasta cierto punto, los déficit en la cuenta corriente de Corea. Los errores y omisiones en la balanza de pagos son las transacciones no identificadas e incluyen entradas especulativas de capital a corto plazo.

Un déficit en la balanza de pagos es financiado por una disminución en los activos de la reserva y un aumento de los pasivos del sistema bancario.

Los cambios en los activos de reserva, a su vez, afectan la oferta de dinero a través de la posición de activos extranjeros netos del banco central de Corea, el Banco de Corea.

Según el actual sistema flotante de Corea, la autoridad monetaria en ocasiones ha intervenido con el objeto de mantener la tasa de cambio deseada en relación a otras monedas extranjeras.

### Tendencias y Características de las Exportaciones

Aunque las exportaciones de Corea se han expandido a un ritmo rápido, su participación en el comercio mundial nominal continúa siendo pequeña. El valor de las exportaciones mundiales creció a una tasa anual promedio de 17,2% desde 1968 a 1980, mientras que las exportaciones coreanas aumentaron a una tasa anual promedio del 37,5%. Conforme a estos diferenciales porcentuales en las tasas de crecimiento, la participación de los productos básicos coreanos en las transacciones mundiales subió abruptamente de 0,21% en 1968 a aproximadamente 1% en 1980; sin embargo esta proporción es todavía insignificante dentro del comercio mundial. El volumen de exportaciones coreano también ha tenido aumentos considerables, particularmente al comparársele con la producción real del país. El volumen real de exportaciones de Corea aumentó en promedio un 26%, sobre una base anual, entre 1965 y 1981, mientras que el PNB creció sólo un 8,7%. Al mismo tiempo, la participación de las exportaciones dentro del PNB subió del 5,7% en 1965 al 48,7% en 1981.

Gran parte de las exportaciones de Corea son bienes manufacturados que son altamente sensibles a un cambio en el ingreso en el extranjero (la elasticidad-ingreso del volumen de exportaciones es de alrededor del 3,5). De este modo, el rápido crecimiento de las exportaciones se debió principalmente a factores económicos internacionales favorables, tales como un mayor ingreso en los EE.UU. y Japón. Sin embargo, el crecimiento de las exportaciones también puede atribuirse a las iniciativas gubernamentales destinadas a identificar con precisión las industrias y los productos más adecua-

dos para la competencia internacional y a promover tales exportaciones a través de diversos incentivos, incluyendo descuentos impositivos y tasas de interés favorables. Además, los niveles de precios competitivos de las exportaciones coreanas han ayudado a producir el rápido crecimiento de las exportaciones del país, debido a que la elasticidad de demanda de las exportaciones con respecto al precio relativo es de alrededor del 1,2. La competitividad de las exportaciones coreanas en el mercado mundial ha sido el resultado de la alta productividad de la mano de obra del país. Durante el período 1965 a 1981, el PNB real de Corea creció a una tasa del 8,7% anual, en promedio, una tasa levemente superior a la tasa de crecimiento de Japón (7,2%), y mucho mayor que la de los Estados Unidos de América (3,1%). Corea experimentó una tasa de crecimiento notablemente mayor en la productividad de la mano de obra (13%) que Japón (9,1%) o los Estados Unidos (2,3%).

### Cambios Estructurales en la Industria de Exportación

La estructura de la industria de exportación de Corea ha cambiado durante las dos últimas décadas. Primero las exportaciones coreanas se trasladaron de los productos primarios a los productos de la industria ligera, y luego hacia productos de la industria química y pesada. En 1962, los productos primarios representaron el 72,6% de todas las exportaciones seguidos por los productos de la industria ligera en un 20,3% y por los productos de la industria pesada y química en un 7,1%. Después de sólo cinco años, los productos de la industria ligera representaron el 63,9% del total de exportaciones, mientras que los productos primarios bajaron al 27,5% y la industria química pesada subió levemente al 8,6%. La participación de la industria ligera permaneció estable en un 70% estimado hasta 1974, cuando bajó al 50%. Esta brusca disminución se vio acompañada por un aumento en la participación de los productos de la industria química y pesada del 21% en 1972 al 42% en 1980.

En 1980, los productos de exportación dominantes continuaron siendo los artículos tradicionales, tales como los textiles y el vestuario, que son industrias intensivas en mano de obra no calificada. Estos dos productos solos, representaron alrededor del 30% del total de exportaciones. Sin embargo, hay nuevos productos que están avanzando rápidamente, incluyendo la maquinaria eléctrica, el fierro, el acero y los barcos, que son productos intensivos en mano de obra calificada. Además, los productos intensivos en capital y en tecnología avanzada están comenzando a tener importancia entre las exportaciones del país.

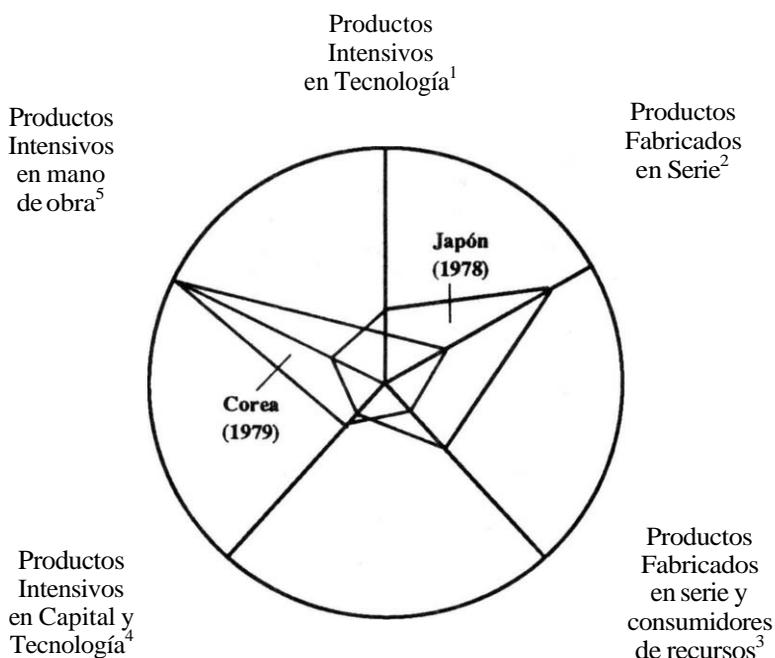
Los cambios en la estructura de las exportaciones reflejan la implementación de la estrategia de desarrollo de Corea que se inició en 1962. Durante las etapas iniciales de industrialización, el gobierno promovió la exportación de los bienes cuya producción o montaje dependían en gran medida de mano de obra no calificada con bajos niveles de salarios, y que, por lo tanto, tenían una ventaja comparativa en los mercados mundiales. Cuando la economía acumuló más capital y experiencia tecnológica, la ventaja comparativa de Corea se desplazó a los productos intensivos en mano de obra calificada y/o intensivos en capital. La Figura N° 1 ilustra cómo las diferentes estructuras de exportación caracterizan las diferentes etapas del desarrollo económico en Corea y Japón. Como el gráfico muestra, las exportaciones japonesas están en gran medida orientadas hacia los productos intensivos en tecnología, que consumen recursos y son fabricados en serie (tales como maquinaria, equipo de transporte, fierro y acero). En contraste, las exportaciones coreanas están compuestas en gran medida por productos intensivos en mano de obra simple, tales como textiles, productos de madera y de metal.

Otro fenómeno importante es que la participación de las exportaciones coreanas a diversos países ha variado desde 1965. El Cuadro N° 14 representa los componentes porcentuales del total de las exportaciones de Corea, comercializados con países industrializados, países en desarrollo exportadores de petróleo y con países en desarrollo no exportadores de petróleo, entre 1965 y 1980. Además, los países industrializados están también subdivididos en Estados Unidos de América, Japón y otros países. Una tendencia obvia que muestra el Cuadro N° 14 es el descenso sostenido en la participación en los mercados de los países industrializados. Al mismo tiempo, los países en desarrollo exportadores de petróleo han aumentado su participación considerablemente. Los países en desarrollo no exportadores de petróleo han experimentado solamente un ligero aumento de la participación durante el mismo período. Entre los países industrializados, la proporción de exportaciones coreanas a los Estados Unidos de América y Japón disminuyó, mientras que las exportaciones a otros países industrializados, particularmente de Europa, han aumentado.

Esta tendencia surgió debido, principalmente, a los decididos esfuerzos de Corea por diversificar sus mercados, reduciendo la variabilidad de sus exportaciones al disminuir su dependencia de los Estados Unidos de América y de Japón, y por expandir su volumen de exportaciones sobre una base mundial en el largo plazo. La alternativa, una concentración continuada de las exportaciones en unos pocos mercados, habría, probablemente, creado resistencia a los productores coreanos en los países importadores, en la medida en que aumentó la participación de los productos

Figura N° 1

### Comparación de la Estructura de Exportación de Bienes Manufacturados para Corea y Japón



<sup>1</sup> Producto intensivos en tecnología: instrumentos de precisión, motores, aeronaves, buses, vehículos de ferrocarriles, maquinarias de trabajo metálicas, máquinas para la impresión y encuademación de libros, maquinarias eléctrica pesada

<sup>2</sup> Productos fabricados en serie, equipos de telecomunicaciones, equipos electrodomésticos, otros equipos eléctricos, automóviles, maquinaria agrícola, maquinaria industrial.

<sup>3</sup> Productos fabricados en serie y consumidores de recursos: Productos petroquímicos, productos de costo, productos de acero y fierro, manufacturas de papel y manufacturas no ferrosas.

<sup>4</sup> Productos intensivos en capital y tecnología: cemento, manufacturas de caucho, de cuero, textiles, maquinaria de oficina, instrumentos musicales, bicicletas, productos metálicos manufacturados, relojes pulsera y murales.

<sup>5</sup> Productos intensivos en mano de obra sencilla: manufactura de madera, textiles, cerámica, juguetes, diversos artículos manufacturados.

Fuente: Paeng, Dong Joon, "Korea's Trade Structure in the 1970's", *Quarterly Economic Review* (Diciembre de 1980), Banco de Corea.

Cuadro N° 14

**Dirección de las Exportaciones  
(Porcentaje)**

Año	Países Industrializados				Países en Desarrollo	
	EE.UU.	Japón	Otros	Total	Países exportadores de petróleo	Países no exportadores de petróleo
1965	35,2	25,1	14,3	74,6	0,7	24,7
1966	38,4	26,2	17,0	81,6	0,8	17,6
1967	42,9	26,5	13,5	82,9	0,7	16,4
1968	51,7	21,9	11,8	85,4	0,6	14,0
1969	50,7	21,4	10,6	82,7	0,8	15,5
1970	46,7	28,0	12,1	86,8	1,1	12,1
1971	49,8	24,5	11,3	85,6	3,1	11,4
1972	46,9	25,2	13,9	86,0	2,7	11,6
1973	31,7	38,5	14,7	84,9	2,0	9,5
1974	33,5	30,9	18,2	82,6	3,8	11,7
1975	30,2	25,4	21,0	76,6	6,6	15,1
1976	32,4	23,4	22,7	78,5	9,3	11,0
1977	31,1	21,46	21,5	74,0	12,4	12,5
1978	32,0	20,6	21,9	74,5	10,9	13,5
1979	29,2	22,3	21,9	73,4	11,1	14,3
1980	26,4	17,4	20,4	64,2	12,8	18,3

*Fuente: Fondo Monetario Internacional. Dirección del Comercio, diversos ejemplares.*

coreanos en el mercado. Además, las condiciones de ingreso y demanda en los pocos países importadores habrían restringido la expansión de las exportaciones coreanas.

### Estructura y Características de las Importaciones

Al igual que el sector exportador, las importaciones coreanas también han experimentado importantes cambios. Entre 1965 y 1981, las importaciones reales aumentaron a una tasa anual promedio de aproximadamente el 20%. La tasa de crecimiento de las importaciones reales comparada con el PNB real (que aumentó a una tasa anual promedio de 8,7% durante el mismo período) aumentó la participación de éstas en PNB del 13% en 1965 al 54% en 1981. Las materias primas y los granos han representado una parte importante de las importaciones. Consecuente-

mente, las importaciones reales no sólo dependen de la actividad productiva real de Corea, sino también de la política gubernamental con respecto a las importaciones, incluyendo la tasa de cambio y la disponibilidad de divisas. Así, la tasa de crecimiento de las importaciones reales ha estado vagamente relacionada con la tasa de crecimiento del PNB y, en cierta forma, afectada por los cambios en los precios. La elasticidad-ingreso del volumen de importaciones, probablemente, es de cerca de 1,3, mientras que la elasticidad respecto de un cambio en el precio relativo probablemente es de alrededor del 0,8, de acuerdo con las estimaciones de Kwack y Mered.<sup>12</sup>

La proporción de bienes y materias primas para el uso interno en el total de importaciones durante la década de 1970 fue de alrededor del 20%. La proporción de bienes y materias primas para la exportación y el uso interno, en conjunto, se calcula que ha sido aproximadamente entre el 40 y el 60% del total de importaciones durante este período. Este elevado porcentaje de importaciones de materias primas en Corea puede explicarse, en parte, por la escasa riqueza de recursos naturales del país. Sin embargo, después de 1973, la proporción de materias primas importadas dentro del total de las importaciones creció en forma más lenta o, incluso, disminuyó. Esta baja puede reflejar importantes reducciones en los precios mundiales de las materias primas y una reducción en las materias primas requeridas por unidad de producción. Los bienes de capital tuvieron el segundo lugar, luego de las materias primas, en el porcentaje de participación en las importaciones, representando cerca del 38% entre 1965 y 1980. La importación de bienes de capital fue necesaria para la inversión en nuevos planes y equipos.

La proporción de bienes no competitivos (es decir, productos que no se fabrican en Corea) en el total de importaciones fue del 30 al 38% durante los años 70. El brusco incremento de su participación del 31,6% en 1972 al 38% en 1976 se debió, principalmente, a los precios más elevados del petróleo y los granos en el mercado mundial. Sin embargo, desde 1977, la proporción de estos artículos no competitivos ha disminuido continuamente hacia un nivel de tendencia del 30%.

A partir de 1965, la estructura del mercado de importaciones de Corea ha cambiado de una manera similar a la del mercado de exportaciones.

<sup>12</sup>Sung Y. Kwack y M. Merced, "A Model of Economic Policy Effects and External Influences on the Korean Economy", "SRI/Wharton EFA World Economic Discussion Papers, N° 9 (Abril 25, 1980).

La proporción de importaciones de los países industrializados en Corea disminuyó del 85,4% en 1965 al 61,5% en 1980. La caída más importante ocurrió en la participación del mercado estadounidense, del 39,3 al 21,9%. La proporción de los países en desarrollo exportadores de petróleo aumentó del 0,1 al 26,3% durante el mismo período. Por otra parte, la participación de los países en desarrollo no exportadores de petróleo descendió entre 1965 y 1980.

El brusco incremento de la participación de los países en desarrollo exportadores de petróleo se debió, principalmente, a las alzas de los precios del petróleo de las naciones de la OPEP, la que provee a Corea de todas sus necesidades de crudo. La relativa estabilidad de la participación de las naciones industrializadas, excluyendo los Estados Unidos de América y Japón, y de los países en desarrollo no exportadores de petróleo, es el resultado del deseo de Corea de diversificar sus exportaciones alrededor del mundo y asegurar las fuentes de materias primas en los países en desarrollo. Las importaciones de Corea desde los países en desarrollo no exportadores de petróleo han dirigido la exportación de Corea hacia esos países.

Corea ha impuesto varias restricciones a las importaciones, a fin de proteger sus industrias nacionales y mejorar su situación de balanza de pagos. Las restricciones a las importaciones más ampliamente utilizadas son los controles cuantitativos, tales como cuotas y aranceles. El gobierno coreano, periódicamente, se ha esforzado por liberalizar las restricciones comerciales. Sin embargo, el ritmo de tal liberalización no ha sido constante, y en ocasiones ha enfrentado la resistencia de intereses creados en la comunidad empresarial o el deterioro de la balanza de pagos. Hasta 1967, Corea operó bajo un denominado Sistema de "Lista Positiva", que clasificó a todas las importaciones en artículos prohibidos, restringidos o automáticamente aprobados. Se impusieron cuotas a los bienes restringidos, y su importación estaba relacionada con el comportamiento de las exportaciones nacionales.

Entre la segunda mitad de 1964 y el primer semestre de 1965, el número de artículos elegibles de ser importados aumentó de manera sustancial, desde 500 a 1.500. Posteriormente, el total continuó aumentando rápidamente, particularmente aquellos artículos dentro de la categoría de aprobación automática. En oposición, el número de bienes prohibidos disminuyó notoriamente entre la segunda mitad de 1965 y la primera de 1967. En 1967, el Sistema de la Lista Positiva de Control de las Importaciones fue reemplazado por un sistema de Lista Negativa. Bajo el nuevo sistema, todos los bienes que no aparecían enumerados como prohibidos o restringidos estaban clasificados como aprobados automáticamente. Este cambio indica la evolución de Corea hacia menores restricciones comerciales.

El sistema arancelario de Corea puede caracterizarse por tener elevados aranceles y una compleja estructura. Por este motivo, la revisión del sistema hacia tasas simples unitarias ha tenido cada vez mayor apoyo. Sin embargo, hasta el momento, no se han realizado reformas en este sentido. Como un objetivo de reforma adicional, los aranceles para los productos en cada nivel de elaboración que utilizan los mismos materiales básicos se igualarían y se reduciría el grado de incremento en los aranceles de los niveles de fabricación más bajos a los más altos. Incluso bajo un proyecto de reforma los aranceles en Corea continuarían siendo elevados.

A fin de esclarecer el asunto de los aranceles, se calculan las razones entre derechos aduaneros y otras cargas al comercio -valor total de las importaciones-. Estas razones llamadas "tasas arancelarias efectivas" no sólo dependen de los aranceles individuales, sino también de la proporción de las importaciones no tributables. La tasa arancelaria efectiva permaneció en el nivel del 7% en 1981, representando una baja de los niveles del 8 al 10% entre 1976 y 1979. Las tasas más elevadas durante este intervalo de tres años se debieron a aumentos en otros cargos, tales como impuestos de defensa, por ejemplo. La tasa arancelaria promedio de los países europeos pequeños en 1977, por comparación, fue del 5%. Por lo tanto, las tasas arancelarias de Corea han sido más elevadas que las de las naciones industrializadas.

### Préstamos de Capital y Servicio sobre la Deuda Externa

Como se observa en el Cuadro N° 15, la inversión privada directa representó una porción relativamente pequeña de la entrada de capital externo, alcanzando un monto de US\$ 1,2 mil millones entre 1962 y 1981. Japón, los Estados Unidos de América y los Países Bajos suministraron la mayor proporción de inversión extranjera. Durante el período 1962-1978, Japón suministró el 57,9% de la inversión externa total, seguido por los Estados Unidos con el 19,2% y los Países Bajos con el 7,2%.

Antes de 1967, los préstamos a Corea eran insignificantes (Véase Cuadro N° 15). Sin embargo, durante el Segundo Plan de Desarrollo Económico (1967 - 1971), Corea comenzó a pedir prestadas grandes cantidades en el exterior. El monto de los nuevos préstamos externos aumentó de manera importante en 1972, el primer año del Tercer Plan de Desarrollo Económico. Subió nuevamente en 1975, junto con el deterioro de la balanza comercial, como consecuencia de la crisis del petróleo y la recesión mundial. Desde 1978, la entrada de capital financiero en forma de préstamos a corto y largo plazo ha aumentado de manera continuada

## Cuadro N° 15

**Inversión Externa Directa y Préstamos Externos en Corea  
1962-1981  
(Millones de US\$)**

<b>Préstamos</b>					
Años	Total	Largo plazo	Corto plazo	Inversión directa	Total
1962-1966	347,2	330,0	17,2	17	364,2
1967-1971	3.376,7	2.528,1	848,6	96	3.472,7
1972	829,8	805,5	24,3	61	890,8
1973	1.074,3	999,6	74,7	158	1.232,3
1974	1.986,4	1.517,6	468,8	163	2.149,4
1975	2.845,2	1.733,5	1.111,7	69	2.914,2
1976	2.610,8	1.948,4	662,4	106	2.716,8
1977	2.627,4	2.259,3	368,1	104	2.731,4
1978	3.189,4	3.409,5	-220,1	100	3.289,4
1979	7.015,6	4.585,3	2.430,3	126	7.141,6
1980	8.471,5	4.389,5	4.082,0	96	8.567,5
1981	7.295,5	6.085,1	1.210,4	105	7.400,5
Total (1962-81)	41.669,8	30.591,4	11.078,4	1.201	42.870,8

*Fuente: Choo, Korea Economic Planing Board, Major Statistics of Korean Economy, diversos volúmenes.*

(de US\$ 3 mil millones en 1978 a US\$ 7,3 mil millones en 1981), como resultado de un progresivo deterioro de la balanza comercial y de la expansión de la inversión en el país. Calculamos que, a fines de 1981, el monto de deudas brutas a largo plazo comprometido en Corea, luego de la amortización de la deuda principal, fue, aproximadamente, de US\$ 21 mil millones. Además, el monto de las deudas a corto plazo, préstamos de mercados de eurodólares, inclusive, fue de alrededor de US\$ 12 mil millones. De este modo, calculamos que la deuda bruta financiera de Corea fue de US\$ 33 mil millones hacia fines de 1981.

Como las deudas externas han aumentado, el servicio de la deuda (amortizaciones del capital y de los intereses de las deudas vigentes)

también ha aumentado de US\$ 3,4 millones en 1972 a cerca de US\$ 5 mil millones en 1981. Esta tendencia ha causado preocupación en cuanto a si es manejable el servicio de la deuda. Utilizamos dos tipos de indicadores del servicio de la deuda para enfocar este tema: la razón entre pagos del servicio de la deuda -exportaciones de bienes y servicios- y la razón entre pagos del servicio de la deuda -valor del PNB en términos de dólares estadounidenses-. Mientras que el primero mide la capacidad de un país para efectuar los pagos a tiempo, el último representa su capacidad para producir utilidades con las cuales servir sus deudas. La razón entre servicio de la deuda y exportaciones, llamada razón del servicio de la deuda, varió del 5% en 1967 al 18% en 1981. Durante este período, la razón varió de manera considerable, principalmente debido a un aumento sustancial de las tasas de interés de los EE. UU., al costo total de las importaciones de petróleo y las disminuciones de las exportaciones. La razón con respecto al PNB ha subido en forma crónica, indicando que el servicio de la deuda tiende a transformarse en una carga con el tiempo.

Estos dos indicadores sugieren que las condiciones de la deuda de Corea ya se han desplazado en dirección desfavorable. Sin embargo, los elevados y crecientes pagos del servicio de la deuda no han afectado de manera adversa, ni en gran medida, los costos de endeudamiento de Corea. El continuo aumento de las deudas, y particularmente las a corto plazo en relación con el total de las deudas, puede forzar a Corea a poner en práctica medidas que no son deseables a la larga. Por lo tanto, Corea puede beneficiarse iniciando medidas correctivas para subir las tasas de ahorro y para promover la expansión de las exportaciones.

### **Distribución del Ingreso**

Generalmente se cita a Corea como un país en desarrollo que ha tenido un rápido crecimiento económico sin sesgar mayormente la distribución del ingreso. Sin embargo, los antecedentes que sostienen esta creencia no son del todo completos.<sup>13</sup> Nunca se ha publicado un estudio del ingreso

<sup>13</sup> Para un análisis detallado de la distribución del ingreso de Corea y su relación con el crecimiento económico, consúltese Irman Adelman y S. Robinson, *Income Distribution Policy in Developing Countries, A Case Study of Korea* (Stanford: Stanford University Press, 1978); y Hakchung Choo y Daemo Kim, *Probable Size Distribution of Income in Korea: Over Time and by Sectors* (Seoul: Korean Development Institute, 1978).

nacional. Más aún, todas las estadísticas sobre la distribución del ingreso nacional han provenido de estudios no elaborados, en los cuales el tamaño de la muestra fue extremadamente pequeño y excluyó importantes subgrupos (tales como las clases más altas y más bajas). La distribución funcional del ingreso (es decir, la distribución entre la renta del trabajo y la renta del capital derivada de los datos publicados sobre la cuenta del ingreso nacional) es considerablemente confiable. Aunque los datos de que se dispone no son completamente seguros, pueden indicar tendencias en la distribución del ingreso.

La modernización de la economía coreana se ha reflejado en el cambio en la distribución del ingreso nacional (PNB más los subsidios gubernamentales, menos los impuestos indirectos y las provisiones por consumo de capital). Hasta mediados de la década de 1960, el ingreso de las empresas no incorporadas (el sector no modernizado, donde la renta del trabajo se encuentra entrelazada con la renta del capital) representó más del 50% del ingreso nacional. En 1965, el ingreso de este sector no modernizado representó el 51,9% del ingreso nacional total. Posteriormente, la proporción disminuyó al 40,8% en 1970 y al 26,9% en 1980. Esta menor participación está relacionada con la disminución de las granjas de tamaño pequeño, que han representado más de la mitad de las empresas no incorporadas. La proporción de la agricultura en el ingreso nacional descendió del 32,7% en 1965 al 14,6% en 1980.

Mientras que la proporción del ingreso de las empresas no incorporadas disminuyó, la de las empresas incorporadas (donde la renta del trabajo puede separarse de la renta del capital) aumentó dramáticamente. Entre 1965 y 1980, la proporción de las remuneraciones de los empleados en el ingreso nacional subió del 31,8 al 49,4%. La proporción de la renta del capital también aumentó del 10,6 al 17,6%. Estos cambios en la distribución funcional del ingreso no ocurrieron de manera continuada durante el período de 15 años. Durante la primera mitad de la década de 1970, por ejemplo, la distribución del ingreso se volvió estática. La proporción de la renta del trabajo y del capital disminuyó ligeramente, mientras que la de las empresas no incorporadas permaneció en el mismo nivel.

Después de 1975 ocurrieron importantes cambios estructurales en la economía coreana, y de acuerdo con esto tuvieron lugar significativos cambios en la distribución del ingreso. En cinco años, la proporción de las remuneraciones de los empleados aumentó del 38,4 al 49,4% y la de la renta del capital del 12,7 al 17,6%. Al mismo tiempo, la proporción del ingreso de las empresas no incorporadas disminuyó bruscamente del 40,8 al 26,9%. Cabe destacar el hecho que la razón entre remuneraciones de los empleados -renta del capital- permaneció aproximadamente 3 a 1 durante

todo el período de crecimiento; es decir, 31,8 al 10,6% en 1965; 39,5 al 13,9% en 1970; 38,4 al 12,7% en 1975, y 49,4 al 17,6% en 1980. Esta razón de 3-1, es, en realidad, la misma que en la mayoría de los países desarrollados.

La distribución del ingreso de las personas de acuerdo a su cantidad, en lugar del origen, se llama "distribución del ingreso por cantidad de personas" o "distribución del ingreso personal". Esta distribución del ingreso particular es relevante en el debate sobre la equidad en la distribución del ingreso. Sin embargo, su análisis estadístico es dudoso debido a la falta de confiabilidad de sus antecedentes. Actualmente, no se dispone de antecedentes legítimos completos que incluyan todos los grupos de ingresos. Además, todas las estadísticas existentes sobre el ingreso de las personas fueron calculadas indirectamente a partir de antecedentes incompletos que, como mencionamos previamente, tienen graves problemas de muestreo. Por lo tanto, estas estadísticas proporcionan una distribución por cantidad de personas probable.

El Cuadro N° 16 presenta la probable distribución del ingreso por cantidad de personas en Corea. El cuadro indica que la distribución por cantidad de personas mejoró ligeramente durante la segunda mitad de la década de 1960, pero empeoró en los primeros cinco años de la década de 1970. En otras palabras, la desigualdad del ingreso en 1976 fue mayor que en 1965. El coeficiente Gini, un índice de la desigualdad de la distribución del ingreso por cantidad de personas, disminuyó de 0,3429 en 1965 a 0,3322 en 1970, pero aumentó a 0,3808 en 1976. La proporción del 20% más pobre de la población en el ingreso total subió del 5,75% en 1965 al 7,26% en 1970, pero disminuyó al 5,70% en 1976. La proporción del 20% más rico mostró el movimiento contrario, disminuyendo ligeramente, del 41,81% en 1965, al 41,62% en 1970 y aumentando considerablemente al 45,34% en 1976. Estas tendencias son bastante interesantes, por no decir sorprendentes, porque contradicen la creencia popular de que durante el desarrollo económico, el movimiento hacia la igualdad del ingreso siempre sigue tras un deterioro inicial de la distribución del ingreso.

Al separar la distribución del ingreso global en sus componentes -familias rurales y urbanas- se encuentra un cuadro más concreto de las tendencias en esta área. La distribución del ingreso por cantidad de personas para las familias urbanas en Corea varió de acuerdo con aquella del total de las familias; es decir, un mejoramiento en la última mitad de la década del 60 fue seguido por una caída en la primera mitad de los años 70. Sin embargo el coeficiente Gini en 1976 fue ligeramente más bajo que en 1965, sugiriendo que la desigualdad en el ingreso en 1976 no fue peor que en 1965. En cambio, la desigualdad fue ligeramente más pronunciada en 1976

**Cuadro N° 16**  
**Probable Participación en el Ingreso Total**  
**por Grupo de Ingreso**  
**(Porcentaje)**

Deciles	1965	1970	1976	1978	Ingreso Medio 1976 (000 Won)
Primero más pobre	1,32	2,70	1,84		0,248
Segundo	4,43	4,56	3,86		0,520
Tercero	6,47	5,81	4,93		0,665
Cuarto	7,12	6,48	6,22		0,838
Quinto	7,21	7,63	7,07		0,953
Sexto	8,32	8,71	8,34		1,124
Séptimo	11,32	10,24	9,91		1,336
Octavo	12,00	12,17	12,49		1,684
Noveno	16,03	16,21	17,84		2,404
Décimo (más rico)	25,78	25,41	27,50		3,707
				Promedio =	1,348
Bajo 40%	19,3	19,6	16,9	15,5	
Sobre 20%	41,8	41,6	45,3	46,7	
Coeficiente Gini	0,3439	0,3322	0,3808	0,4000	

*Fuente:* Choo, Hakchung y Daemo Kim, *Probable Size Distribution Income in Korea: Over Time and by Sectors* (Seoul: Korea Development Institute, 1978); y Junta de Planificación Económica, *Informes Oficiales Económicos*, 1981, p. 351.

que 1965, en el caso de la distribución del ingreso global por cantidad de personas. La distribución del ingreso de las familias rurales puede explicar esta diferencia.

En el caso de las familias rurales la distribución por cantidad de personas experimentó un progresivo deterioro, incluso en la última mitad de los años 60. El coeficiente Gini para el ingreso de las familias rurales aumentó continuamente de 0,2852 en 1965 a 0,2945 en 1970 y

0,3273 en 1976. Por lo tanto, la equidad de la distribución del ingreso rural fue definitivamente peor en 1976 que en 1965. Existen pocos antecedentes concretos para explicar esta tendencia. Una razón posible puede ser la comercialización del sector agrícola, junto con la diversificación de los productos agrícolas. La producción comercial de frutas, vegetales y productos lácteos ha aumentado de manera más rápida que los granos. Esta tendencia, a su vez, parece haber hecho a los agricultores más ricos más prósperos, porque las frutas, vegetales y productos lácteos han dado más utilidades que los granos comunes, y porque los más acomodados tendieron a concentrarse en el cultivo de frutas vegetales y productos lácteos, ya que se necesita mayor capital en esta área de la producción.

La desigualdad de ingresos en las familias rurales coreanas ha sido relativamente baja comparada con otros países en desarrollo, los que han tenido que salir adelante con sistemas tradicionales de tendencia de la tierra. En Corea, la tierra cultivable ha estado distribuida de manera bastante pareja entre los pequeños agricultores, debido a medidas de reforma de la tenencia de la tierra llevadas a efecto a fines de la década del 40 y comienzos de los años 50, las que redistribuyeron cerca del 80% de toda la tierra agrícola bajo condiciones de arrendamiento, al igual que, virtualmente, toda la tierra de propietarios ausentes. Además, estas leyes prohibieron a las personas ser propietarios de más de tres hectáreas. Con anterioridad a estas reformas, aproximadamente la mitad de los agricultores coreanos estaban clasificados como arrendatarios, y posteriormente la mayoría era propietaria de sus propias tierras.

Durante la segunda mitad de la década del 60, la distribución del ingreso global por cantidad de personas mejoró debido a una creciente igualdad del ingreso entre las familias urbanas. Durante los primeros cinco años de la década de 1970, la distribución del ingreso por cantidad de personas parece haberse deteriorado tanto en los sectores urbanos como rurales. La brecha entre el ingreso rural y el urbano en Corea se amplió en la década del 60, pero se estrechó en los años 70, debido a un cambio en la política gubernamental en cuanto a los precios de los granos. Este cambio de política, a fines de la década de 1960, aumentó dramáticamente los precios controlados de los granos, con lo que mejoró los términos de intercambio de la agricultura, y puso fin a la brecha entre las familias rurales y urbanas.

La razón de paridad sobre el ingreso de la familia rural -ingreso de la familia urbana disminuyó de 99,6% en 1965 a 67,2% en 1970, subiendo posteriormente a 100,3% hacia 1975 (Cuadro N° 17). Las razones de paridad del ingreso per cápita entre las áreas rural y urbana mostraron un movimiento similar, aunque eran ligeramente inferiores que las razones de los ingre-

tos de las familias. Esta diferencia proviene del hecho que las familias rurales tienden a tener más integrantes que las familias urbanas.

**Cuadro N° 17**  
**Comparación entre Ingreso Rural y Urbano**  
**(Ingreso en miles de wons, Razón en Porcentaje)**

	1965	1970	1976	1980
Ingreso de familia rural 1	112,0	256,0	1.156	2.693
Ingreso de familia urbana (2)	112,6	381,0	1.152	3.205
Ingreso per cápita rural (3)	17,8	43,2	208,7	536
Ingreso per cápita urbano (4)	203	71,4	228,1	683
Razón de paridad (1) / (2)	99,6	67,2	100,3	84
Razón de paridad (3) / (4)	87,7	60,5	91,5	78

*Fuente:* Materiales de trabajo del Banco Mundial y del Instituto de Desarrollo de Corea; Ministerio de Agricultura, *Anuario de Estadísticas Agrícolas y Forestales*, 1981; y Junta de Planificación Económica, *Principales Estadísticas de la Economía Coreana*, diversos ejemplares.

La distribución del ingreso de las familias se ve afectada por una variedad de factores, incluyendo diferencias de salarios basadas en niveles diferentes de educación, diferentes tipos de trabajo y sexo de los empleados. Por tanto, es interesante resumir las diferencias de salarios dentro de estas líneas. La razón de los ingresos salariales de los graduados de educación secundaria superior con la de los graduados de escuelas primarias disminuyó del 314,8% en 1967 al 291,4% en 1970, subiendo al 384,5% en 1976. En oposición, la razón de los salarios de los graduados de educación secundaria intermedia con los salarios de los graduados de escuelas primarias aumentó ligeramente de 124,6% en 1967 a 125,2% en 1970, disminuyendo a 119,3% en 1976; mientras que la razón de los ingresos salariales de los graduados de enseñanza secundaria superior con los graduados de educación primaria permaneció estable (un nivel de alrededor del 178%)

durante el mismo período. Estos cambios en los diferenciales salariales reflejan el hecho de que Corea enfrentó una escasez de mano de obra calificada en la década de 1970. El diferencial salarial entre los trabajadores de altos estudios y otros operarios disminuyó entre 1967 y 1970 y luego aumentó entre 1970 y 1976. Este movimiento no es de extrañar; la misma tendencia ocurrió en la distribución del ingreso por cantidad de personas para las familias urbanas.

Otro diferencial salarial ha existido entre los trabajadores de fábricas y los oficinistas profesionales. La diferencia salarial entre estos dos grupos disminuyó en la segunda mitad de la década de 1960, pero aumentó nuevamente durante la primera mitad de los años 70. Los ingresos promedio de los oficinistas fueron el 182,5% de todos los trabajadores en 1966. Este porcentaje disminuyó al 146,9% en 1970, subiendo nuevamente al 175,9% en 1976. En contraste, el porcentaje de los ingresos de los obreros de fábrica con respecto a los ingresos promedio siguieron el camino opuesto, aumentando durante la segunda mitad de la década de 1960 del 88,7 al 88,9%, y disminuyendo al 86,5% en 1977. La brecha salarial entre los obreros, por lo tanto, aumentó a fines de los años 60 y se estrechó a comienzos de los años 70. El cambio en este diferencial, como en el diferencial entre los salarios de los trabajadores con altos estudios y otros operarios, correspondió al cambio en la distribución del ingreso por cantidad de personas de las familias urbanas.

Los cambios en la desigualdad del ingreso entre las familias urbanas pueden explicarse en función de estas variaciones en los diferenciales salariales entre los grupos de educación y ocupación. El diferencial salarial entre los sexos también influye en la distribución del ingreso. Los salarios de los hombres son mucho más elevados que los de las mujeres trabajadoras, con niveles de educación y la edad iguales. Aunque no se dispone de antecedentes, el diferencial salarial entre los trabajos de hombres y mujeres parece estrecharse con el tiempo. Sin considerar el sexo, los ingresos salariales de los graduados de enseñanza secundaria superior están cerca del 130% por sobre los obtenidos por graduados de enseñanza primaria. Además, la razón de los ingresos salariales de los trabajadores con altos estudios, con la de los graduados de educación primaria es de aproximadamente 2,4%. Un punto importante de observar es que los ingresos promedio de una trabajadora de 30 años de edad o más son similares a los de un hombre. Esto se debe a que las mujeres que trabajan y no tienen capacitación ni ocupan cargos administrativos tienden gradualmente a retirarse de la fuerza laboral en la medida que envejecen y se hacen cargo de los servicios domésticos de la familia y de los asuntos financieros, y debido a las limitadas oportunidades de trabajo que existen para las mujeres.

## Conclusiones

Entre 1965 y 1981, Corea tuvo un importante desarrollo y transformación. El PNB real aumentó en aproximadamente un 10% anual y la industria principal se desplazó de la agricultura a la manufactura. Sin embargo, este importante éxito produjo problemas económicos a comienzos de los años 80 relacionados con una estructura económica rígida y desequilibrada y con continuos déficit en la balanza de pagos.

Quienes elaboran las políticas en Corea, así como el hombre común, han reconocido la necesidad de corregir los problemas económicos existentes, y han tratado de determinar las principales causas que los han motivado. Los elaboradores de las políticas han buscado enérgicamente medidas para solucionar los problemas, bajo el naciente nuevo orden de la economía mundial. Un resultado digno de señalar de estos esfuerzos ha sido el reconocimiento de la importancia de la apertura en las áreas política y económica de un país. Este reconocimiento, probablemente, conducirá al desarrollo de una base, donde tanto el público como el gobierno están dispuestos a trabajar en conjunto para alcanzar una mejor situación económica en el futuro. Tal disposición, junto con la flexibilidad en el mecanismo de implementación de políticas, producirá los cimientos para una expansión económica sostenida en la década de 1980, aunque se espera que las tasas de crecimiento sean menores, y las incertidumbres y la inflación, mayores.

Esta predicción emerge de nuestra creencia en lo que vemos como las características inherentes del pueblo coreano. Este mira al exterior, es dinámico y trabajador, y da prioridad al respeto y la autosuperación. Estimulado por este significativo conjunto de recursos humanos, esperamos que Corea evolucionará rápidamente desde su condición de país recientemente industrializado a la de un país desarrollado. □

## ENSAYO

### LA LECCIÓN DE HONG KONG\*

**Peter T. Bauer\*\***

El éxito económico de países como Hong Kong ha contradicho el pensamiento político y económico dominante a partir de la última guerra mundial. También ha dejado entrever que el desarrollo es un fenómeno que está más relacionado con el trabajo, la creatividad y la vigencia de políticas racionales que con la riqueza de recursos naturales, la ayuda externa o la planificación económica estatal.

Hong Kong proporciona el ejemplo de una economía que ha prosperado por encima de toda suerte de restricciones y adversidades. La pobreza podrá ser un círculo, pero la experiencia comprueba que en caso alguno es un círculo vicioso.

En sus alcances más controvertibles, el autor postula, en la parte final de su trabajo, la eventual autonomía de las libertades económicas y políticas.

**¿**Qué perspectivas económicas daría Ud. a un país asiático que tiene escaso territorio (y sólo colinas erosionadas) y que es el país más densamente poblado del mundo, cuya población ha crecido rápidamente tanto por cau-

\* El presente trabajo corresponde al capítulo 10 del libro *Equality, The Third World and Economic Delusion* (Cambridge: Harvard University Press, 1981), que reúne diversos ensayos del autor sobre temas de política económica. La traducción y publicación están debidamente autorizadas.

\*\* Profesor del London School of Economics, miembro de Gonville & Caius College de Cambridge y de la British Academy. Es autor de diversos estudios sobre economías en vías de desarrollo. En *Estudios Públicos*, N° 25 (Verano 1987), apareció su ensayo "El Sentimiento de Culpa en las Sociedades Capitalistas Respecto de la Pobreza del Tercer Mundo", que corresponde al capítulo N° 4 del libro mencionado.

sas naturales como por inmigración en gran escala; que debe importar todas sus materias primas y petróleo y que, incluso, debe importar la mayor parte del agua que consume; que tiene un gobierno que no está dedicado al desarrollo planificado y no opera controles de cambio o restricciones a las exportaciones o importaciones de capital, y que es la única colonia occidental de importancia que todavía existe? Ud. pensaría que tal país está condenado, a menos que reciba cuantiosa ayuda exterior. O quizás lo debería creer si se basara en las ideas que plantean los políticos de todos los partidos, las Naciones Unidas y sus países miembros, los más prominentes economistas y la prensa especializada respecto de los países en vías de desarrollo. ¿No ha sido acaso el círculo vicioso de la pobreza, la idea de que la pobreza se autoperpetúa, la piedra angular de la principal corriente de desarrollo económico desde el término de la segunda guerra mundial, y ella no ha sido explícitamente respaldada por los Premios Nobel Gunnar Myrdal y Paul Samuelson? No nos han dicho acaso, categóricamente, los economistas del Massachusetts Institute of Technology que

la escasez general relativa a la población de la mayor parte de los recursos crea un círculo de pobreza que se autoperpetúa. Es necesario capital adicional para incrementar la producción, pero la pobreza misma hace imposible lograr el necesario ahorro e inversión, mediante una reducción voluntaria del consumo.<sup>1</sup>

Como hemos visto en estudios anteriores, de acuerdo a la opinión dominante sobre el tema, la escasez de moneda extranjera es una consecuencia inevitable de un desarrollo razonable de países pobres, y el rápido crecimiento de la población y el status colonial son grandes obstáculos, e incluso barreras infranqueables, para lograr un avance material. En realidad, y de acuerdo a lo señalado por las más respetables figuras académicas en economía del desarrollo y por los representantes de la, así llamada, opinión mundial, incluso una cualquiera de la media docena de características enunciadas precedentemente aseguran una persistente pobreza.

Pero si, en lugar de seguir esta moda, Ud. decide investigar por sí mismo y busca evidencia obvia, entonces sabrá que Hong Kong, el país

<sup>1</sup> Estudio presentado por el Centro de Estudios Internacionales del Massachusetts Institute of Technology al Comité del Senado que investiga la Ayuda Exterior. Washington, Government Printing Office, 1957 p. 37.

en cuestión, ha progresado en forma extraordinaria desde 1940, cuando era todavía muy pobre. Y también que se ha transformado en un tan formidable competidor que los países occidentales más importantes han erigido barreras para proteger sus propias industrias nacionales contra las importaciones desde ese lejano país. Si Ud. inquiera más a fondo, sabrá que los ingresos y salarios reales se han elevado rápidamente en Hong Kong en las décadas recientes. Incidentalmente, Hong Kong es sólo un caso extremo de un fenómeno más general, porque un progreso similar pero menos pronunciado ha ocurrido en varios países del área, como Corea del Sur, Taiwan y Singapur, entre otros, aun cuando en realidad, y de acuerdo a los expertos, esto debería haber sido imposible.

Si Ud. sospechó durante todo el tiempo que la opinión establecida sobre estos asuntos carecía, obviamente, de base, entonces apreciará una corta pero instructiva monografía del Dr. Alvin Rabushka, titulada, *Hong Kong: A Study in Economic Freedom* (University of Chicago Press). El Dr. Rabushka, un dentista político americano convertido en economista, conoce bien Hong Kong y su mujer es china. Tiene una mente muy aguda. Escribe con claridad, confianza y mucho entusiasmo. Sus temas principales no son difíciles, aunque se requiere una mente clara y algo de valor para expresarlos en forma tan concisa como vigorosa.

El Dr. Rabushka revisa los procesos y métodos por los cuales, en menos de 40 años, un conjunto de roqueños estériles se transformó en un importante centro financiero y comercial, con más de 5 millones de habitantes. Atribuye esta historia de éxito económico a las aptitudes de la gente y a la implementación de políticas adecuadas. Iniciativa, trabajo duro, habilidad para detectar y aprovechar oportunidades económicas están ampliamente difundidas en la población que es china en un 98%, y que está obstinadamente empeñada en hacer dinero, día y noche. Muchos son inmigrantes que trajeron con ellos la habilidad y la iniciativa chinas, en particular del Shangai de antaño, centro de habilidades e iniciativa en la China continental. Estas políticas, enfatizadas por el Dr. Rabushka, corresponden a un conservantismo fiscal, bajos impuestos, el cobro de precios de mercado por servicios públicos específicos; una política liberal de inmigración, por lo menos hasta hace poco; libre comercio en ambas direcciones; irrestricto movimiento de capitales hacia y desde el país, y una mínima participación del gobierno en la actividad comercial, incluyendo la negativa de conceder privilegios a intereses sectoriales. No existen incentivos ni barreras especiales a la inversión extranjera, y no se insiste en la participación local en la propiedad de las empresas extranjeras.

Tampoco existe un tratamiento tributario preferencial u otro tipo de concesiones especiales al capital extranjero, pero tampoco hay restricciones

sobre el retiro de capital o el envío de utilidades al exterior. Estas políticas liberales, específicamente la libertad de poder retirar capital, fueron diseñadas especialmente para estimular la llegada de empresas y capitales productivos, lo que en realidad se logró plenamente.

La falta de recursos naturales, junto a la administración colonial, alentaron tanto la no intervención económica oficial como la moderación fiscal. La ausencia de recursos naturales ha incentivado una economía abierta con gran volumen de exportaciones para poder pagar las importaciones. Tal tipo de economía requiere de una amplia gama de exportaciones competitivas y también de mercados domésticos competitivos. La asistencia gubernamental a determinadas actividades económicas distrae recursos de usos más productivos, a la vez que debilita la posición competitiva internacional de la economía. Además, en una economía tan abierta como la de Hong Kong, los costosos resultados de tales subsidios serían aparentes más pronto que en cualquiera otra parte. De esta manera, la misma ausencia de recursos naturales ha ayudado al progreso material al desalentar políticas antieconómicas. Políticas inapropiadas inhiben el desarrollo económico más que la falta de recursos materiales. Presupuestos deficitarios continuos financiados mediante créditos tienden a producir gastos excesivos, de manera que la pobreza de recursos desalienta el déficit financiero. En el sistema de contabilidad colonial británico, las colonias no podían mantener presupuestos deficitarios, y esta tradición fue mantenida tras la autonomía fiscal de 1958, en parte por las razones ya señaladas. La ausencia de promesas electorales, junto a una economía abierta y a un gobierno limitado, ha reducido mucho las recompensas de la actividad política y, por lo tanto, el interés en organizar grupos de presión. Estas circunstancias alentaron la moderación fiscal, esto es, bajos impuestos, presupuestos equilibrados y el cobro de precios de mercado por servicios públicos. El deseo de atraer capital extranjero, la manera de hacer negocios de una comunidad comercial tradicional y la preocupación general de ganar dinero también influyeron en la misma dirección.

La política oficial y las aptitudes y hábitos de la población han creado una economía capaz de rápidos ajustes. Esta capacidad de adaptación le ha permitido a Hong Kong sobrevivir e incluso prosperar frente a numerosas restricciones en contra de sus exportaciones, a menudo impuestas o aumentadas con poca anticipación. Por razones sociales, la política de cobrar precios de mercado por servicios públicos específicos ha estado, durante algún tiempo, sujeta a excepciones importantes. La asignación de recursos en gran escala para subsidiar casas para los más pobres y el racionamiento de agua mediante el corte del abastecimiento por períodos determinados, antes que cobrar tarifas más altas por un sistema de abastecimiento

continuo, son las dos excepciones más importantes. Ellas fueron puestas en práctica tras un cuidadoso examen tomando en consideración las condiciones sociales locales. Los subsidios, además, están en su gran mayoría confinados a los realmente pobres. En adición a estos subsidios en especies existen importantes subsidios en dinero para los pobres, para asegurarles ingresos mínimos, y también se conceden otros por incapacidad y enfermedad. Educación primaria universal obligatoria, tan buena en los hechos como suena su nombre, y amplios servicios de salud pública han estado funcionando durante muchos años.

En años recientes, Hong Kong se ha visto cada vez más presionada, tanto por el gobierno británico como por diversos organismos internacionales, para implantar el, así llamado, Estado benefactor, con privilegios para las asociaciones sindicales, servicios sociales comprensivos, legislación laboral extensa e impuestos redistributivos. Rabushka señala, acertadamente, que estas presiones externas reflejan, principalmente, el deseo de satisfacer diversos intereses occidentales, como, por ejemplo, reducir la competencia de Hong Kong mediante un incremento de sus costos. Rabushka también se refiere a la inquietud e incluso resentimiento producido entre los partidarios de la economía controlada por el Estado por el rápido incremento en los estándares de vida en ésta y otras economías orientadas al mercado. Estas presiones exteriores puede que ganen en Hong Kong el apoyo de administradores ambiciosos, intelectuales descontentos y aspirantes a políticos, todos los cuales esperan contar con un espacio mayor en una sociedad más politizada. El actual gobernador, Sir Murray McLehose, está también más preocupado de la opinión exterior que sus predecesores. Rabushka cree, y yo pienso que correctamente, que la expiración en 1997 del arriendo a China de la mayor parte del territorio de Hong Kong y una posible acción hostil de parte de la República Popular China constituyen una amenaza menor para el futuro de Hong Kong que las barreras arancelarias de Occidente y las presiones occidentales para la introducción de legislación laboral adicional, del establecimiento de un Estado benefactor comprensivo y de otras políticas que inflarán los costos y reducirán la actual capacidad de adaptación. Son las políticas de Occidente, más que las de la República Popular China, las que amenazan a Hong Kong.

La no disimulada admiración de Rabushka por Hong Kong y su economía de mercado está presente en cada página del libro:

¿Me atrevería a revelar mi rusticidad al decir que encuentro que el bullicio y actividad de Hong Kong son más interesantes, entretenidos y liberadores que su falta de una buena ópera, música y drama? Ciertamente, el Este ha encontrado

al Oeste en la economía de mercado. Los chinos y europeos de Hong Kong no tienen tiempo para disputas raciales, que sólo interferirían con su posibilidad de hacer dinero. Esta perspectiva de ganancias individuales en el mercado hace innecesaria la actividad de grupos para obtener ganancias políticas; en realidad la economía de mercado es ciega al color (p. 85).

Encontramos aquí una cierta sobresimplificación. Por ejemplo, el objetivo de ganar dinero podría también operar conjuntamente con problemas raciales en una economía controlada por el Estado. El factor crucial, sin embargo, no es ganar dinero sino gobierno limitado.

Aparte de los temas principales, existen muchos detalles informativos e inesperados en este libro. Por ejemplo, quién se habría imaginado que en 1843 el Secretario británico de Relaciones Exteriores hubiera insistido en que, si, como resultado de la creación de un puerto libre " ... mucha gente fuera atraída a Hong Kong, el gobierno de Su Majestad se sentiría justificado en asegurar para la Corona el mayor valor que la tierra adquiriría entonces".

La lección más notable de Hong Kong es la importancia decisiva que tienen para el éxito económico los atributos personales, las motivaciones, costumbres sociales y un orden político adecuado. El acceso a mercados es también importante pero menos fundamental. Otros países también han tenido acceso a mercados y abastecimiento externos sin producir tal éxito económico.

Hong Kong muestra nuevamente que el éxito económico no depende de tener dinero o de la posesión de recursos naturales. La utilización de los recursos naturales depende completamente de los otros factores ya señalados. En determinadas condiciones económicas o políticas, la posesión o adquisición de recursos naturales puede acarrear ganancias a veces inesperadas y aun grandes ganancias; recordemos el auge del oro y la plata en la América del siglo XVI y las operaciones de la OPEP en el siglo XX. Pero, por lo menos hasta ahora, tales ganancias inesperadas no han llevado a un progreso económico duradero, y mucho menos a un progreso tan sostenido y espectacular como el de Hong Kong. No es que el éxito económico sin recursos naturales propios tenga algo de nuevo, ya que tenemos a la vista los ejemplos de Venecia, los Países Bajos, Suiza y Japón. Al contrario, el atraso en medio de abundantes recursos naturales es evidente desde la época de los indios americanos hasta el actual Tercer Mundo, en donde muchos millones de personas extremadamente subdesarrolladas viven en medio de ilimitadas extensiones de tierra cultivable. Como Tocqueville escribió hace más de cien años:

Mirando el giro dado al espíritu humano en Inglaterra por la vida política; viendo al inglés seguro del respaldo de sus leyes, confiado en sí mismo y ajeno a cualquier obstáculo, excepto el límite de sus propios poderes, actuando sin restricciones... Yo no tengo necesidad de averiguar si fue la naturaleza la que le ha construido puertos naturales o le ha dado hierro y carbón. La razón para su prosperidad comercial no está allí: está en él mismo".<sup>2</sup>

Hong Kong demuestra que el incremento de la población no es un obstáculo para el progreso, que la gente adecuadamente motivada constituye un capital y no un pasivo, que son agentes de progreso al mismo tiempo que los beneficiarios del mismo. Muestra también que el rendimiento económico poco debe a la educación formal. En Hong Kong, como en cualquier parte del Lejano Oriente, el comportamiento de la economía o el éxito de cientos de miles e incluso de millones de personas ha resultado no de la educación formal sino del trabajo, industria, ahorro y la habilidad para aprovechar oportunidades económicas. Esto es inquietante para los educadores profesionales que desean vender sus mercancías, lo que es necesario para el éxito económico.

Hong Kong es, además, otra evidente refutación de los principios centrales del pensamiento económico en boga que antes mencionara, como la idea de que la pobreza debe ser autoperpetuante; que los problemas de la balanza de pagos son inevitables en el desarrollo que parte desde la pobreza; que una planificación comprensiva y la ayuda externa son indispensables o, al menos, suficientes para el progreso económico. La experiencia de Hong Kong también ofende respetables opiniones de otras maneras. Muestra que los grupos asesores y los equipos de planificación son innecesarios para el desarrollo, lo que contrasta con la experiencia de otros países que sufren bajo las políticas sustentadas por las Naciones Unidas y los asesores académicos convencionales.

Hong Kong es impopular con los intereses organizados en favor de la ayuda y con la beneficencia politizada. Estos grupos son hostiles a la gente que puede prescindir de sus ministraciones. De allí la mala prensa que tiene Hong Kong en Occidente y la hostilidad que encuentra entre los grandes y los buenos. El éxito es ignorado o minimizado, y los defectos, sean ellos reales o inventados, evitables o inevitables, son destacados en forma

<sup>2</sup> Alexis de Tocqueville, *Journeys to England and Ireland* (1833) (ed. J. P. Mayer) Londres, Faber and Faber, 1958.

preferente. El hacinamiento de su población o el trabajo de niños son claros ejemplos de ello. En todos estos aspectos Hong Kong se compara favorablemente con el resto de Asia. Por vía de ejemplo, sus salarios reales son los más altos de Asia, con la excepción de Japón. Si un gobierno trata de imponer una economía socialista o un tipo de economía controlada por el Estado, los políticos, ensayistas, académicos y periodistas occidentales son capaces de presentar los sufrimientos y limitaciones que se produjeran como inevitables, e incluso los destacarían como el resultado de un encomiable esfuerzo por promover el progreso. Pero si el gobierno confía en una economía de mercado, entonces esos mismos agentes condenarán cualquier desviación de normas arbitrarias y de inspiración occidental como un defecto, e incluso, un crimen.

La experiencia de Hong Kong confirma, una vez más, que la soberanía política nada tiene que ver con la libertad personal. Esto es, a todas luces obvio, pero a menudo es pasado por alto. Los nuevos Estados independientes de Africa son habitualmente llamados libres, queriendo significar con ello que sus gobiernos son soberanos. Pero la gente de allí está lejos de ser libre, incluso mucho menos de lo que eran cuando estaban bajo dominio colonial. Ellos también son mucho menos libres que la gente de Hong Kong. Hong Kong es una dictadura, en el sentido de que sus habitantes no tienen derecho a voto. Pero en su vida personal y, especialmente, en sus actividades económicas son mucho más libres que la mayor parte de la gente de Occidente, sin siquiera mencionar el Tercer Mundo. Hong Kong debería recordarnos que un gobierno no elegido puede ser más limitado que uno electo, y que para la mayor parte de la gente común es, sin duda, más importante si el gobierno es limitado o no lo es, que si es elegido o no. □

## CONFERENCIA

### **DISCURSO DEL RECTOR JUAN DE DIOS VIAL CORREA\***

Esta presentación discute cómo los planteamientos de la doctrina liberal y los valores cristianos no son incompatibles entre sí, como algunos católicos estiman. En tal sentido, este libro abre nuevas perspectivas de análisis, entregando un mensaje de valiosa proyección social. Hay que asumir aquellas instituciones liberales que aún no se han afianzado en América Latina como opciones válidas para lograr progreso y desarrollo. Lo contrario equivaldría a dar vuelta la espalda al futuro. Superando el cientificismo en la economía y evitando idealizar al capitalismo, es posible realizar una revalorización de las instituciones liberales que no olvide a los valores católicos.

**E**stamos reunidos para destacar el lanzamiento de un libro de gran interés y actualidad. En efecto, desde hace dos siglos que vienen surgiendo planteamientos económicos, políticos y sociales que han llegado, finalmente, a imponerse, pero cuya historia se ha desarrollado en controversia con el sentir habitual de los católicos.

Así, por ejemplo, la primera Declaración de los Derechos del Hombre, en los inicios de la Revolución Francesa, fue percibida, tanto por sus propios autores como por los hombres de Iglesia, como un acto hostil a ésta, y en círculos católicos no se percibió la novedad e interés que tenía la idea en sí de una tal Declaración, más allá de sus desviaciones indudables. Tampoco se percibió que una formulación jurídica de esa naturaleza podía

\* Discurso del Rector de la Pontificia Universidad Católica de Chile, pronunciado en el Aula Magna de la Casa Central, el 5 de mayo de 1988, con motivo de la presentación del libro *Cristianismo, Sociedad Libre y Opción por los Pobres*.

ser profundamente coherente con la doctrina cristiana, y necesaria en el momento en que la sociedad tradicional empezaba a derrumbarse, y en que el hombre se iba a ver proyectado a una situación de relativa anomia, desprendido de sus instituciones naturales. Habían de pasar casi dos siglos antes de que Juan XXIII recogiera toda la rica tradición eclesial para enfocar ese problema en pasajes trascendentales de la Encíclica *Pacem in Terris*.

Algo análogo ocurre con los planteamientos de ciencia económica ligados a la doctrina liberal, y que han sido objeto de indudable desconfianza. Naturalmente que la prosperidad de aquellos países que los han encantado de modo más manifiesto, así como los numerosos éxitos parciales que esos planteamientos pueden exhibir, constituyen un motivo de desconcierto para los cristianos, ya que a éstos les resulta difícil de entender que doctrinas que resultan muy positivas en su aplicación social, estén verdaderamente reñidas con el depósito de la fe cristiana. El caso Galileo pesa fuertemente en la conciencia católica.

Justamente por eso, es que los libros como éste pueden ser provechosos para clarificar el ambiente intelectual, para abrir nuevas perspectivas de análisis y para asegurar en este campo de la indagación una verdadera libertad de espíritu. Es ésa la labor que ha cumplido con singular brillo, y por muchos años, el Profesor Michael Novak, cuya actuación constituye un servicio de liberación del pensamiento, hecho, tanto a los cristianos como a hombres de buena voluntad, ajenos a la Iglesia, pero interesados en la proyección social de su mensaje. Para esta Universidad, la presencia del Profesor Novak es un honor, así como lo es también el lanzamiento de este libro, honor que agradecemos al Centro de Estudios Públicos.

No tengo competencia en el campo de las ideas que se abordan en esta obra. Pero no quisiera dejar pasar esta ocasión sin comentar una de las preguntas que formula el editor en su Introducción "¿No es acaso ajeno el capitalismo democrático a la tradición católica y, en particular, al pensamiento escolástico e hispánico?" Creo que la pregunta es muy importante, porque el arraigo tan débil que han alcanzado las instituciones liberales en América Latina nos interpela con singular fuerza en los momentos en que dichas instituciones aparecen como opciones muy válidas de progreso y desarrollo. Podemos temer que nuestros países, que dejaron pasar en su hora las instituciones políticas liberales, y habrían comprometido así su gobernabilidad, hayan dejado también pasar, y estén dejando pasar, las instituciones económicas del liberalismo, y estén comprometiendo así, nuevamente, su futuro.

Y es peligroso que en una consideración algo frustrada o pesimista de nuestra realidad social se vean comprometidos algunos de los valores propios que constituyen nuestra identidad como naciones y nuestra contribu-

ción original al conjunto de la humanidad. Es fácil caer en la tentación de descalificarnos a nosotros mismos, por el camino de descalificar a nuestra propia historia.

Así, una historia leída en clave de conflicto, procurará hacer recaer la culpa de esta situación de atraso sobre una penetración explotadora e imperialista, aliada a las minorías que han detentado el poder local.

Por otro lado, una historia leída en clave de liberación, especialmente de liberación cultural, de conquista de autonomía para el espíritu humano, destacará el papel negativo del apego que han mostrado los latinoamericanos a las formas tradicionales de interpretación del mundo, en sus aspectos religioso, social, político y económico. En esa perspectiva, la prosperidad de otras naciones se debería a que ellas se liberaron más precozmente de las ataduras con las que la tradición entrababa el pensamiento y la iniciativa creadora de los hombres.

La idea de que nuestra peculiaridad cultural fuera la causa principal de que las instituciones liberales no arraigaran aquí, no parece muy defendible cuando uno mira lo acontecido en el Extremo Oriente, donde pueblos, enteramente ajenos a la tradición cultural europea y norteamericana, han asimilado con éxito notable los principios del capitalismo, alcanzando ritmos increíbles de progreso. ¿Por qué ocurre, entonces, que nuestros países, mucho más próximos culturalmente a la común raíz cristiana y europea no han sido capaces de nada parecido? A lo mejor, es, justamente, por eso, porque somos parecidos y porque la coyuntura histórica en la que se produjo la separación de los pueblos hispánicos de los anglosajones fue de tal modo conflictiva, bajo tantos aspectos, que ella creó un clima de incompreensión recíproca y una consiguiente incapacidad de aprovechar los unos lo bueno de los otros.

Todavía en 1912, Teodoro Roosevelt decía: "Creo que la asimilación de los países latinoamericanos a los Estados Unidos será larga y difícil, mientras esos países sean católicos". En su concisa brutalidad, estas palabras sugieren que en su primer abordaje a nuestros pueblos, el espíritu liberal puede haber venido ligado en forma aparentemente indisoluble a una penetración cultural profundamente hostil. Una enseñanza siempre reiterada de la historia, tanto de la historia humana como de la evolución biológica, es la del valor determinante de las coyunturas. Pero, por otra parte, ejemplos como el de la reunificación de Europa sugieren que en la historia humana la fuerza del espíritu es capaz de superar las malas consecuencias de algunas coyunturas.

El éxito de algunas de las instituciones liberales en el Extremo Oriente sugiere otra consideración conexas a la anterior. Un adelanto como éste del conocimiento, que se muestra relativamente autónomo respecto de

un contexto cultural, se parece mucho a lo que en nuestro siglo llamamos *ciencia*. Y en cierto sentido, esto es la derivación natural de la forma en que, por ejemplo, se le planteó el problema de la riqueza de las naciones a Adam Smith. Es típico del pensamiento de la Ilustración el querer reducir la realidad estudiada a unas pocas relaciones que se impongan por una evidencia irrecusable. Es una actitud que marca al pensamiento inglés, al menos desde Hume hasta Darwin. Es muy posible que haya en esto -como lo ha señalado el propio Novak- una voluntad de evitar las discusiones metafísicas o teológicas que habían tenido tan trágicas consecuencias en los albores de la Edad Moderna. Pero en esa perspectiva era difícil no desembocar en un materialismo que hiciera del valor predictivo de una afirmación el único criterio de verdad.

Es posible que ese materialismo "teórico", que veía en la naturaleza, incluida la del hombre, en la sociedad, hasta en la psique misma, materiales manejables por la predicción y abiertos por tanto a la elaboración, se haya llegado a combinar con el materialismo "práctico" de la era mercantil, y que esa combinación haya conducido a que una concepción que estaba arraigada en valores propios de la persona humana, y que, por lo mismo, relacionaba el verdadero progreso en la riqueza de las naciones, con decisiones y virtudes morales, y no, por ejemplo, con la acumulación de metales preciosos, haya aparecido finalmente integrada en una realidad histórica compleja, en la que es difícil distinguir aquello que es propio del pensamiento liberal de lo que corresponde a la realidad histórica en la que él se manifiesta. Así como se puede idealizar el mundo de la Edad Media y olvidar sus estructuras de dominación, también se puede idealizar el capitalismo y olvidar la angustiada crítica social que lo acompañó, aun en su propia cuna, sea en las novelas de Dickens, en las Actas de los Comunes sobre el trabajo infantil, o en la acción social del cardenal Edward Manning. Es esta expresión concreta la que atrajo la reiterada y enérgica protesta de la Iglesia, en los documentos del magisterio sobre Doctrina Social, documentos que pretenden, básicamente, inspirar la acción práctica de los hombres y no dilucidar asuntos propios de la teoría científica.

Lo que es especialmente destacable en la obra de Novak es la forma en que ha enfatizado la necesidad de superar el cientificismo en la economía y de articular la compleja realidad de las instituciones liberales con sus remotas raíces antropológicas y teológicas. Hay una frase dirigida por Jacques Maritain a los norteamericanos, citada por Novak, y que es particularmente iluminadora: "Ustedes están avanzando en medio de la noche ... envueltos en una niebla de enfoque meramente experimental ... sin ideas universales que comunicar. Sus luces no pueden ser vistas por falta de una ideología adecuada".

En esta perspectiva, es interesante que sea un pensador penetrado del espíritu tomista el que aborde el problema de esa reevaluación. En efecto, una de las características más salientes del pensamiento de Santo Tomás de Aquino, en la línea del de Aristóteles, es la del primado de la existencia misma de las cosas en su ser actual, lo que lo hace más apto a juzgar de los adelantos de las ciencias o de las filosofías particulares si lo comparamos con otras concepciones metafísicas o pseudo-metafísicas proclives a encerrar la realidad dentro de límites preconcebidos.

Los teóricos modernos del capitalismo democrático revalorizan la humanización de la riqueza de las naciones, concebida como expresión del trabajo humano, y como resultado del ejercicio de virtudes morales de previsión, laboriosidad y dominio de sí mismo, y revalorizan el acceso a la propiedad por sobre el disfrute de ella. Estos valores pertenecen al depósito común de la moral cristiana, y deben ser mirados a la luz de la enseñanza pontificia de la naturaleza moral del desarrollo y de la naturaleza moral de los obstáculos que él enfrenta, así como de la primacía del trabajo sobre el capital, desde el momento en que la única fuente creadora de riqueza, incluso de capital, es el trabajo. A este respecto, dos grandes encíclicas de Juan Pablo II, *Laborem Exercens* y *Sollicitudo Rei Socialis*, vienen a iluminar el sentido global del trabajo al destacar su valor subjetivo en el que se expresa la verdadera condición humana de ser imagen y semejanza de Dios, y encargado por El de completar y perfeccionar la obra de la Creación.

No es tal vez tiempo, todavía, de evaluar en toda su profundidad el valor fecundante que pueden tener ideas como las que ha expuesto Novak, y como las que se destacan en diversos capítulos de este libro. Lo que sí es auspicioso es que se abran perspectivas nuevas para asumir las ciencias económicas y la experiencia de los pueblos, como partes de la misión creadora del hombre, superando así coyunturas traumáticas del pasado y abriendo un camino distinto hacia el porvenir □

## CONFERENCIA

### **PRESENTACIÓN DEL LIBRO *CRISTIANISMO, SOCIEDAD LIBRE Y OPCIÓN POR LOS POBRES\****

**EliodoroMatteLarraín\*\***

Esta presentación reseña, en primer lugar, el tema central de la antología, esto es, el problema de la pobreza visualizado desde una perspectiva cristiana ilustrada por los principios básicos de la ciencia económica.

Luego, se describen, brevemente, los temas que orientan la agrupación de los artículos en capítulos como Cristianismo y Sociedad Libre, Tradición Escolástica Liberal, Doctrina Social de la Iglesia y la Economía de la Solidaridad, de Juan Pablo II.

**A**cogidos generosamente por esta centenaria y querida Pontificia Universidad Católica de Chile, baluarte inconfundible de la evangelización de nuestra cultura, presentamos esta tarde el libro *Cristianismo, Sociedad Libre y Opción por los Pobres*. Constituye para mí un gran honor hacerlo en presencia del Gran Canciller de esta Universidad, Cardenal Juan Francisco Fresno Larraín; del representante de Su Santidad en Chile, Nuncio Apostólico, Monseñor Angelo Sodano; del Rector, señor Juan de Dios Vial Correa, y de Michael Novak, destacado pensador y ensayista católico, quien está en Chile invitado por el Centro de Estudios Públicos.

\* Discurso de presentación del libro *Cristianismo, Sociedad Libre y Opción por los Pobres*, pronunciado en el Aula Magna de la Casa Central de la Pontificia Universidad Católica de Chile, el 5 de mayo de 1988.

\*\* Presidente del Centro de Estudios Públicos.

Esta antología reúne en un mismo volumen un conjunto de artículos y ensayos, muchos de los cuales han ido apareciendo en la Revista *Estudios Públicos*. Otros, son trabajos recogidos de fuentes diversas o preparados, especialmente, para esta obra. Los temas fundamentales que vinculan estos artículos y le dan unidad a la antología están en su título: *Cristianismo, Sociedad Libre y Opción por los Pobres*.

Ello resulta particularmente oportuno en los tiempos que corren, en que la identidad de nuestra civilización aparece seriamente amenazada por la inquietante profusión de doctrinas y corrientes de pensamiento que, prescindiendo de lo eterno, van construyendo una sociedad sin Dios, donde utópicamente se le confía todo al hombre, olvidando que de su naturaleza trascendente emana la verdadera libertad que habrá de retomarlo a su Creador.

En su célebre discurso en la Cepal, y que se publica íntegro en este libro, el Papa Juan Pablo II dijo:

La solidaridad, como actitud de fondo, implica en las decisiones económicas sentir la pobreza ajena como propia; hacer carne de uno mismo la miseria de los marginados, y, a la vista de ello, actuar con rigurosa coherencia. No se trata sólo de la profesión de buenas intenciones, sino también de la decidida voluntad de buscar soluciones eficaces en el plano técnico de la economía, con la clarividencia que dan el amor y la creatividad que brotan de la solidaridad".

El libro que presentamos hoy, a poco más de un año de ese discurso, 3 de abril de 1987, representa un modo de acoger el llamado del Santo Padre. En esta obra, en efecto, se estudian y plantean caminos de solución para la pobreza. Se tratan aquí enfoques prácticos y técnicos, pero, también, reflexiones éticas y filosóficas acerca de los problemas de la economía y el trabajo.

Tal como lo destaca Fernando Moreno, en uno de los artículos de este libro, el hombre tiene una vocación de trabajo. Dios, al crear el universo, trabajó; trabajó y luego descansó el séptimo día. El hombre, creado a imagen y semejanza suya, está llamado también a la actividad creadora. "Procread y multiplicaos y henchid la tierra; sometedla", dice el libro del Génesis. Y Juan Pablo II, en su encíclica *Laborem Exercens*, comenta: "...aunque estas palabras no se refieren directa y explícitamente al trabajo, indirectamente ya se lo indican, sin duda alguna, como una actividad a desarrollar en el mundo. Más aún, demuestran su misma esencia más profunda. El hombre es la imagen de Dios, entre otros motivos, por el mandato recibido de su Creador de someter y dominar la tierra". Des-

de esta perspectiva el orden económico-social es el marco para que el hombre, como hijo de Dios, pueda completar con su trabajo la tarea de la Creación.

El trabajo permite al hombre hacerse más hombre; esto equivale a decir que lo acerca más hacia Dios. El Santo Padre lo dijo en Chile: "ofrecerle trabajo, en cambio, es mover el resorte esencial de su actividad humana, en virtud de la cual el trabajador se adueña de su destino". Y también dijo: "a las políticas de reducción del desempleo y de creación de nuevas fuentes de trabajo se ha de dar una prioridad indiscutida". Esta doctrina no sólo viene a confirmar una exigencia de los hombres libres para que seamos capaces de construir una sociedad verdaderamente libertaria y en la que todos puedan acceder a una fuente de trabajo. Para ello, es preciso crear la riqueza necesaria, la que desde esta perspectiva adquiere el imperativo de un compromiso moral impostergable, si es que estamos decididos a derrotar la miseria. La experiencia demuestra que el capitalismo democrático es el modelo más eficaz para crear la riqueza que se necesita para superar la pobreza.

Brevemente haré una reseña de los principales aspectos que abarca esta obra.

En el primero de los seis capítulos que ella contiene, denominado "Cristianismo y Sociedad Libre", se analizan las relaciones entre el compromiso cristiano y la vida política, precisando sus distintos autores que el mensaje evangélico no debe ser jamás subordinado a sistema político o económico alguno, pues los trasciende a todos.

Contiene, además, reflexiones que subrayan la enorme responsabilidad personal que tienen los cristianos, y, de modo particular, las familias cristianas en la propagación de los valores morales en una sociedad libre y plural. Se exploran también los valores de la economía social de mercado y su vinculación con la moral cristiana. Los autores tienden a sostener que no existe incompatibilidad entre los valores del capitalismo y los del cristianismo. Más aún, algunos estiman que el sistema que propicia la economía social de mercado expresa y recoge mejor que otros dichos valores.

En el segundo capítulo, que se ha denominado "¿Existe una Tradición Escolástica Liberal?", se incluyen cuatro importantes ensayos que nos entregan una fundamentación escolástica de raigambre tomista o neotomista de la economía libre.

Las teorías de los escolásticos ligados a la "Escuela de Salamanca", representada por un grupo de teólogos, filósofos y juristas de los siglos XVI y XVII, desarrollan fundamentos y principios que entroncan la tradición tomista católica e hispana con el pensamiento económico liberal. Este capítulo desmiente la generalizada creencia según la cual sólo sería posible

pensar los conceptos básicos de la sociedad democrática y capitalista cortando con todas las expresiones de la rica tradición hispana.

En un análisis como éste, no podía estar ausente la riqueza que contiene el pensamiento de la Iglesia Católica en materias sociales. Es así como en el tercer capítulo de este libro, bajo el título "Repensando la Doctrina Social de la Iglesia", se analizan los argumentos que contienen las Encíclicas Sociales, su evolución en el tiempo, su crítica a ciertas formas de capitalismo y su noción de la creación de la riqueza. La mayoría de los autores tiende a mostrar que las críticas más serias al liberalismo y al capitalismo que se registran en los textos de la Doctrina Social de la Iglesia se refieren más a bien a cierto racionalismo liberal antirreligioso y a formas de capitalismo que no crean riqueza o que la crean sin distribuirla, o que carecen de una red de prestaciones mínimas en favor de los más desposeídos. Los autores analizan también en este capítulo los diversos grados de intervención que le asignan al Estado en la distribución de la riqueza.

"Teología de la Liberación, Economía y Ciencia", el cuarto capítulo, entrega una visión crítica de esta doctrina. Desde un ángulo teológico se objetan aquí las nociones básicas de liberación y de compromiso político del cristianismo, que propugnan algunos teólogos latinoamericanos. Se cuestionan también las tesis socio-económicas y el estilo retórico no argumental con que plantean sus ideas. Se incluyen, asimismo, algunas posiciones que ven con ojos favorables la evolución de ciertos teólogos de la liberación y su creciente preocupación por los valores democráticos.

Un teólogo brasileño, destacado exponente de esta teología, comenta las críticas que se le formulan a estas corrientes.

En el quinto capítulo, tres autores, bajo el título "La Economía de la Solidaridad de Juan Pablo E: Interpretaciones", analizan e interpretan las proposiciones contenidas en el mensaje del Pontífice, y desde diversos ángulos coinciden en señalar que en una economía basada en mercados competitivos y en la propiedad privada de los medios de producción, el Estado debe garantizar un conjunto de bienes y servicios económicos y sociales básicos en beneficio de los más pobres. Este es, en efecto, uno de los supuestos claves de la economía social de mercado.

Con el documento "Instrucción sobre Algunos Aspectos de la Teología de la Liberación", del Cardenal Ratzinger, y la versión completa de seis de los discursos que pronunciara en Chile el Papa Juan Pablo II durante su visita el año pasado, se pone término a esta antología que hoy presentamos.

Para responder a las necesidades del hombre contemporáneo, asumiendo la realidad de nuestro país, hemos querido plantearnos estos temas a fin de encontrar un modelo de sociedad Ubre, mirado desde la amplia y trascendente dimensión de la fe cristiana. Sin duda, no corresponde a nues-

tro ámbito referirnos a temas propios de la espiritualidad religiosa que debe iluminar la conciencia de los hombres. Nuestra tarea la asumimos desde el ámbito que nos corresponde, vale decir, desde la perspectiva del análisis socio-político y económico de las estructuras que mueven al hombre actual, proponiendo soluciones y caminos que hagan a éste, como creatura de Dios que es, destinatario de la salvación a que está llamado en Cristo.

Acudiendo al llamado del Santo Padre, como laicos queremos conformar un contingente de hombres y mujeres que nos sumemos a la urgente tarea de resolver las causas que hoy hacen que muchos de nuestros semejantes se encuentren sumidos en el sombrío panorama de la pobreza. Como nos decía Juan Pablo II: "el desafío de la miseria era de tal magnitud, que para superarlo había que recurrir a fondo al dinamismo y a la creatividad de la empresa privada, a toda su potencial eficacia, a su capacidad de asignación eficiente de los recursos y a la plenitud de sus energías renovadoras", recordándonos, además, "que a la autoridad pública le estaba reservada la dirección superior del proceso económico con vistas al bien común general de la sociedad entera".

¿Cómo se derrota la pobreza? ¿Cómo se la ha derrotado en los países en que ello se ha logrado? Cuando Adam Smith meditaba acerca de la riqueza de las naciones tenía menos casos y ejemplos que los que hoy están disponibles. Quisiera atenerme a lo que nos ha tocado conocer de cerca. En la década de los cincuenta, fueron los casos de Alemania y Japón -los vencidos en la guerra- los más espectaculares; en los sesenta y setenta fueron los países del sudeste asiático: Corea del Sur, Taiwan, Singapur, Hong Kong.

¿Qué tienen en común estas experiencias?

Confianza en los derechos de propiedad y en los mercados. Además, hábitos de trabajo, un cieno "espíritu" capitalista, para usar la expresión con que Novak tituló uno de sus libros, espíritu que ha permitido la mantención del sistema y su empleo creativo por parte de esos pueblos.

El capital ayuda al trabajo porque aumenta su eficacia, aumenta su productividad. Es decir, le da más valor al trabajo y permite, asimismo, crear nuevos trabajos. Al decir "capital" no me refiero sólo al capital físico, sino que también al humano, al que proviene de la educación, por ejemplo. Los derechos de propiedad son un medio para movilizar el capital ágil y descentralizadamente hacia donde es más demandado. La concentración de la propiedad en el Estado, en cambio, centraliza y burocratiza las decisiones de inversión, haciéndolas, en última instancia, depender de personas que no arriesgan sus propios ahorros y a las que no se les puede hacer responsables en forma efectiva de las inversiones realizadas. Este problema era conocido por los antiguos y por los escolásticos, como se desprende del artículo

"Argumentos Post-Tomistas en Favor de la Propiedad Privada" que aparece en el libro. Para combatir la pobreza con realismo es necesario crear y mantener condiciones que, comparadas con las de otros países, hagan atractiva la inversión y la creación de trabajos. Eso significará que el esfuerzo de los trabajadores rendirá más. Por eso dice Novak: "La creatividad humana necesita la apropiación de la propiedad por el individuo. Para incrementar la creatividad humana, se debe incrementar la propiedad privada".

Sin embargo, la propiedad privada no basta. Mi experiencia en diversas empresas me ha permitido corroborar que lo que, de hecho, empuja a los empresarios a poner su empresa al servicio de las demandas de la gente es la apertura de los mercados. La innovación tecnológica constante que uno observa en las sociedades más desarrolladas es el resultado de los mercados extensos y competitivos, en los cuales se va haciendo comparativamente menos costoso ensayar nuevos productos y otras maneras de producir o de llegar al público con calidad y precios mejores.

Una sociedad que establece estas instituciones requiere para crear riqueza de aquello que el Papa Juan Pablo II llamó en su discurso de la Ceval: "Causas morales de la prosperidad de los pueblos". "Ellas residen, dijo, en una constelación de virtudes: laboriosidad, competencia, orden, honestidad, iniciativa, frugalidad, ahorro, espíritu de servicio, cumplimiento de la palabra empeñada, audacia; en suma, amor al trabajo bien hecho".

La creación de estos hábitos y virtudes es parte importante de la contribución que la Iglesia y los sacerdotes como tales, en particular en Latinoamérica, pueden hacer a la eliminación de la pobreza.

Un orden social y económico de este tipo permite que el Estado tenga todos los recursos para llevar a cabo una labor supletoria efectiva en favor de los más necesitados. Esto es lo que busca la economía social de mercado. En el libro hay varios artículos que se ocupan específicamente de este tema.

La persistente y obstinada tendencia que se observa en algunos cristianos -no pocos- hacia el socialismo encuentra su explicación en opciones equívocas no exentas de un gran utopismo, que reducen todo a una cuestión meramente social, buscando la liberación del hombre en estructuras puramente temporales que, además, han demostrado ser muy ajenas al orden de lo creado y distan mucho de estar en la línea de restauración moral que reclamamos.

La teología de la liberación -otro de los tópicos de esta antología- se equivoca cuando culpa al "capitalismo" de la pobreza de Latinoamérica. Como ha demostrado Hernando de Soto, a quien escuchamos hace unos meses en esta misma sala, lo que en general ha primado en Latinoamérica es un sistema mercantilista e intervencionista con propiedad privada, pero sin

mercados abiertos. El manejo de la economía por burócratas y políticos concertados con determinadas asociaciones o agrupaciones empresariales y laborales ha obstruido los mercados creando privilegios, y con ellos, pobreza y estancamiento. Se equivocan también los teólogos de la liberación cuando creen que el socialismo puede crear riqueza. No lo ha logrado nunca.

Estas consideraciones que sumariamente hemos esbozado en esta jornada, y cuyo contenido se hace más explícito en la obra que presentamos, constituyen la línea central del pensamiento que inspira nuestra decidida voluntad de influir en todos los ámbitos de nuestra sociedad y de nuestra cultura, para que en Chile se afiance y se consolide un modelo social, político y económico, que conjugue los valores de la libertad con la democracia y la justicia, y así el flagelo de la pobreza conozca al fin su propia derrota.

La libertad económica es sólo *un* aspecto de la libertad. Como ha planteado Vargas Llosa, su contribución al ejercicio de las libertades políticas y culturales es muy importante. Las democracias reales tienden a ser capitalistas. El capitalismo y el desarrollo económico que conlleva son parte integral de las sociedades democráticas. En tal sentido, creo que en la práctica la opción por los pobres está ligada a la opción por la economía social de mercado, y la opción por la economía social de mercado, a la opción por la democracia. □

## CONFERENCIA

### **"ESTRUCTURAS DE VIRTUD, ESTRUCTURAS DE PECADO" \***

Michael Novak\*\*

En esta conferencia, Novak propone establecer un sistema capitalista democrático, libre y creativo, que enfrente la pobreza promoviendo un crecimiento económico desde abajo, donde cada individuo desarrolle su iniciativa económica creadora y personal. Este sistema, si bien es capitalista, no involucra sólo la acumulación de bienes materiales, sino que libera la creatividad humana, dinámica central de la historia. Toma en cuenta al hombre, más que como un santo, como un ser falible y pecador, inmerso en las "estructuras de pecado". No obstante, se trata de construir aquí las "estructuras de virtud", que son las que desarrollan las potencialidades creativas del ser humano. Donde el "interés personal" se considera como el verdadero motor que impulsa al sis-

\* Conferencia realizada en el Aula Magna de la Casa Central de la Pontificia Universidad Católica de Chile, el 5 de mayo de 1988, con motivo del lanzamiento en Chile del libro *Cristianismo, Sociedad Libre y Opción por los Pobres*, prologado por Michael Novak.

\*\* Michael Novak es teólogo, ensayista y académico. Master de la Universidad de Harvard, en Historia, Filosofía y Religión. Director de Estudios Políticos y Sociales del American Enterprise Institute de Washington, D.C. Novak ha escrito más de 20 obras sobre filosofía, política, economía, teología y cultura. Se destaca *El Espíritu del Capitalismo Democrático* (1982). Ha sido diplomático ante la ONU y profesor de la Universidad de Harvard.

CEP ha publicado la traducción de cinco artículos de Novak en los siguientes números de *Estudios Públicos*: 4-5 (1981), 11 (1983), 15 (1984), 20 (1985) y 26 (1987). El artículo publicado en 1981 constituye, además, la primera traducción de Novak a otro idioma.

tema capitalista. Interés no inmoral, poco solidario o egoísta, sino que entendido a la manera de la Constitución norteamericana, sustentado en un "nuevo orden" de principios liberales. Interés personal con un gobierno con incentivos, frenos y contrapesos, que limitan el poder con el poder y dan paso, así, a un auténtico capitalismo democrático.

\*\*\*ermítanme comenzar con una pregunta de la mayor importancia para todos nosotros: ¿Cuál es el modo más indicado para que ayudemos a los pobres a no continuar siendo pobres?

El Papa Juan Pablo II entregó una respuesta en el discurso que pronunció ante la CEPAL, durante su visita a Chile, en 1987. El mejor modo de ayudar a los pobres es sistémico. Se requiere de un sistema que genere crecimiento económico desde abajo hacia arriba. Esto significa un sistema que genere ocupaciones para los pobres. Toda persona pobre, pero físicamente capaz, requiere de un trabajo, es decir, debe convertirse en activista económico.

Una ocupación, señaló el Papa, ofrece dos ventajas a una persona pobre: primero, le permite adquirir bienes destinados a satisfacer sus necesidades, al igual que aquellas de sus seres queridos. Segundo, le confiere una sensación de logro, de dignidad, de confianza en sí misma, y de una posición social. El trabajo es lo que convierte al adulto en un hombre. Confiere a la mujer adulta la sensación de participación y de logro.<sup>1</sup>

Pero, ¿cómo puede América Latina generar 70 millones de nuevos empleos antes del año 2000, para los 70 millones de jóvenes que actualmente tienen menos de 15 años? Cada año, de aquí al 2000, toda una cohorte de estos jóvenes cumplirá los 16 años y comenzará a buscar empleo.

La tarea que enfrentamos es de naturaleza *social*; requiere de un *sistema* social creativo, de una buena cantidad de "iniciativa económica perso-

<sup>1</sup> El Papa Juan Pablo II enfatizó "la prioridad del máximo empleo" del modo siguiente: "Los subsidios de vivienda, nutrición, salud, etc., otorgados al más indigente, le son del todo indispensables, pero él, podríamos decir, no es el actor en esta acción de asistencia, ciertamente loable. Ofrecerle trabajo, en cambio, es mover el resorte esencial de su actividad humana en virtud de la cual el trabajador se adueña de su destino, se integra en la sociedad entera, e incluso recibe aquellas otras ayudas no como limosna, sino, en cierta manera, como el fruto vivo y personal de su propio esfuerzo." Discurso ante CEPAL, Santiago, Chile, 3 de abril de 1987. Véase, *Estudios Públicos*, 26 (Otoño 1987), 250.

nal", esa chispa de espíritu empresarial que el Papa Juan Pablo II contempla como necesaria "para el bien común".<sup>2</sup>

Esta iniciativa económica personal, nos dice el Papa, es un derecho humano fundamental, conferido a todos por el Creador, quien lo depositó en las profundidades de la personalidad humana. Dios hizo a cada mujer y a cada hombre a Su imagen. Cada uno de nosotros tiene una vocación de ser creativo.

Ayudar a los pobres es ayudar a cada persona pobre para que ejercite el derecho que le confirió Dios de iniciativa económica personal, de ser creativa.

Hacerlo constituye una tarea social, una tarea urgente.

Pero, ¿qué "sistema" lo logrará? ¿Cómo debiéramos concebir este "sistema"? Quisiera destacar la importancia que tienen para los sistemas humanos tres realidades: el interés personal, el pecado y las virtudes de la libertad y la creatividad.

Hace varios años, un grupo de sacerdotes católicos latinoamericanos viajó a una universidad de los Estados Unidos para participar en un seminario sobre economía. Durante casi una semana asistieron a clases y tomaron parte en discusiones con economistas norteamericanos. Durante la última sesión de ese exitoso seminario, uno de los sacerdotes se levantó para decir que sus colegas se habían reunido la noche anterior y le habían solicitado hacer una declaración en su nombre.

<sup>2</sup> "Es menester indicar que en el mundo actual, entre otros derechos, es reprimido a menudo *el derecho de iniciativa económica*. No obstante eso, se trata de un derecho importante no sólo para el individuo en particular, sino además para el bien común. La experiencia nos demuestra que la negación de tal derecho o su limitación en nombre de una pretendida "igualdad" de todos en la sociedad, reduce o, sin más, destruye de hecho el espíritu de iniciativa, es decir, *la subjetividad creativa del ciudadano*. En consecuencia, surge, de este modo, no sólo una verdadera igualdad, sino una "nivelación descendente". En lugar de la iniciativa creadora nace la pasividad, la dependencia y la sumisión al aparato burocrático que, como único órgano que "dispone" y "decide" -aunque no sea "poseedor"- de la totalidad de los bienes y medios de producción, pone a todos en una posición de dependencia casi absoluta, similar a la tradicional dependencia del obrero-proletario en el sistema capitalista. Esto provoca un sentido de frustración o desesperación y predispone a la despreocupación de la vida nacional, empujando a muchos a la emigración y favoreciendo, a la vez, una forma de emigración 'psicológica'. *Sollicitudo Rei Socialis*. El Papa añade que, "en este empeño por los pobres, no ha de olvidarse aquella *forma especial de pobreza*, que es la privación de los derechos fundamentales de la persona, en concreto el derecho a la libertad religiosa y el derecho, también, a la iniciativa económica," *Ibid*, 42.

"Nosotros -señaló- hemos realmente disfrutado esta semana. Hemos aprendido mucho. Observamos, con toda claridad, que el capitalismo es el medio más efectivo para producir riqueza, y vemos, incluso, que la distribuye en forma más vasta y más pareja que los sistemas económicos que observamos en América Latina. Pero aun así, pensamos que el capitalismo es un sistema inmoral".

El juicio de estos sacerdotes parece, ciertamente, extraño para los que piensan que un sistema económico constituye un medio para alcanzar un fin superior. Si el propósito de un sistema económico es producir riqueza abundante y distribuirla ampliamente, entonces todo haría pensar que el capitalismo estaría cumpliendo con sus propósitos inherentes. Parecería no sólo ser moral, sino también moralmente superior. ¿En qué sentido se le podría ver como algo inmoral?

No estuve presente en el seminario universitario antes mencionado. Lo narré tal cual lo escuché. Pero, tal vez, muchos de ustedes entienden exactamente qué querían decir esos clérigos latinoamericanos.

No cabe duda de que ellos pensaban que el capitalismo está basado en el interés personal; y dentro de esa perspectiva, el interés personal es un motivo inmoral. Pensaban que el capitalismo depende de una ética del "poseer", en circunstancia que a todas luces favorece una ética del "ser". Pensaban que el capitalismo depende e incentiva las tendencias humanas al egoísmo, a la codicia y, aun más, a la ambición; mientras, a sus ojos, un sistema verdaderamente moral alentaría hábitos de generosidad, cooperación y de preocupación por el bien común. Por lo tanto, después de una semana dedicada al estudio, estos sacerdotes estaban dispuestos a concluir que, si bien el capitalismo es un sistema bastante productivo en relación al lado material de la vida, no alimenta el lado moral y espiritual de la existencia humana. Desde su punto de vista, el capitalismo sería un sistema basado en el cinismo, y que corrompe las fuentes del desarrollo moral.

Dejemos de lado, por el momento, esta anécdota, y formulemos dos preguntas: ¿Constituye la opinión de esos sacerdotes un juicio justo? Y, más allá de esto, ¿de qué *tipo* de juicio se trata? es decir, ¿en qué tipo de evidencias se basa?

Este juicio no parece ser empírico. No afirma, en términos generales, que la vida moral de los ciudadanos de sociedades tradicionales, como las de América Latina, sea de una calidad superior a la vida moral de los ciudadanos de países capitalistas, como los Estados Unidos de Norteamérica, Europa occidental o Japón. Podría aventurar una hipótesis empírica de esta naturaleza, y *se podría* intentar reunir pruebas en uno u otro sentido, a fin de confirmarla o refutarla. Pero no creo que haya sido esto lo que los sacerdotes latinoamericanos hacían. Ellos no pretendían que un estudio

del pueblo argentino, por ejemplo, y otro de un segmento correspondiente del pueblo estadounidense, indicaría que los hábitos morales existentes en el primero, fueran superiores a los hábitos morales del segundo. Podrían haber postulado tal hipótesis, pero no creo que fuera el caso.

Más bien, el juicio que expresaban se basaba en un *análisis filosófico*. Durante toda la semana en que estudiaron temas económicos, el término "interés personal" apareció una y otra vez, hasta hacerles pensar que se trataba del concepto fundamental de la economía capitalista.

Ellos entendieron el término interés personal como indicador, tanto de una forma extrema de *egoísmo*, por un lado, como de una expresión de intereses *materialistas*, por el otro. "Personal" e "interés", las dos mitades del "interés personal", les preocupaban. Hubieran preferido generosidad y desinterés. El fundamento filosófico de la teoría capitalista les parecía arraigado tanto en un excesivo individualismo, como en un materialismo práctico. Y ese análisis filosófico los condujo a calificar el sistema como inmoral.

El modo de pensar acerca de la naturaleza humana articulado por estos sacerdotes es bastante tradicional. Desean construir un orden social basado en la razón, las virtudes sociales y el modo cristiano de vida. Si los seres humanos no hubieran sido profundamente heridos por el pecado, indudablemente un proyecto así podría tener éxito. En efecto, el experimento del Sacro Imperio Romano fue erigido exactamente sobre esas líneas. Los ideales fundacionales del Sacro Imperio Romano estaban arraigados en conceptos del derecho natural y de la virtud cristiana. Si ese experimento hubiese verdaderamente puesto fin a la tiranía y la tortura, tal vez las instituciones contemporáneas de la democracia constitucional y las instituciones de derechos humanos no habrían sido necesarias. Si el Sacro Imperio Romano hubiese logrado cambiar las condiciones de los pobres, a fin de que ya no siguieran siendo pobres, entonces, indudablemente, no se habrían inventado las instituciones del capitalismo moderno. Si el Sacro Imperio Romano de Occidente hubiese realmente traído el respeto por la conciencia humana, la tolerancia religiosa y un pluralismo genuino, entonces, indudablemente, no habrían sido necesarios los experimentos contemporáneos de libertad religiosa y pluralismo cultural. Desafortunadamente, sin embargo, el experimento del Sacro Imperio Romano de Occidente no derivó, a pesar de sus glorias, en una liberación de los pueblos ni política ni económicamente, ni en cuanto a la conciencia, la información o las ideas.

Por tal razón, un nuevo experimento se llevó a cabo hacia fines del siglo XVIII, particularmente en nuestro hemisferio occidental, el "hemisferio de la libertad", como lo llama el historiador colombiano Germán Arciniegas. El punto de partida de este nuevo experimento fue una simple obser-

vación humana. Se trata de una observación empírica. Puede ponerse a prueba en cualquier momento y en cualquier lugar. Esta observación radica en que todo ser humano, a veces, peca. Toda persona, básicamente honesta, deberá admitir, al examinar su conciencia, que en diversas ocasiones ha traicionado sus propios ideales, ha hecho lo que él o ella no debía o dejó de hacer lo que debiera haber realizado. Por lo tanto, la tarea para una filosofía política que busque una genuina y efectiva liberación humana, no será la tarea de construir un sistema diseñado para ángeles o para santos. La tarea, más bien, reside en construir un sistema que pueda servir a los pecadores.

No tiene sentido construir un sistema social para los santos. Son muy pocos. (¡Y resulta imposible convivir con aquellos que existen!) Cualquiera que desee construir un sistema social, cuyo objetivo sea la liberación, debe encarar a los seres humanos tal cuales son. "Si los hombres fuesen ángeles, escribió James Madison, no sería necesario ningún gobierno".<sup>3</sup> Pero los humanos no somos ángeles. En consecuencia, cualquier sistema social efectivo debe ser diseñado para la única mayoría moral que existe: la de los pecadores. En efecto, no está en juego sólo una mayoría; el alcance del pecado es universal (con la sola excepción de Nuestra Señora y de Nuestro Señor).

Los autores de la Constitución de los Estados Unidos de Norteamérica estuvieron perfectamente conscientes del hecho de que todas las estructuras construidas por seres humanos para seres humanos son "estructuras pecaminosas". Si bien algunos teólogos latinoamericanos contemporáneos han puesto de moda el concepto de "estructuras de pecado", no son en absoluto los inventores del mismo. La idea de que todas las estructuras humanas son estructuras pecaminosas es, al menos, tan antigua como la Constitución de los Estados Unidos. La teoría subyacente a esa Constitución está perfectamente expresada en el mejor manual para revolucionarios prácticos que jamás se haya escrito, *The Federalist*, compuesto de ensayos de Alexander Hamilton, James Madison y John Jay, y destinado a persuadir a sus conciudadanos de 1787 y 1788 de que la Constitución de los Estados Unidos debía ser ratificada por el pueblo, cuya voluntad representaba.

Los redactores deseaban construir un *novus ordo* que asegurase "libertad y justicia para todos". Su objetivo primordial era la liberación. En realidad, tenían en mente tres liberaciones. Primero, deseaban la liberación de la tiranía y la tortura; en pocas palabras, liberación política. Segundo, deseaban liberación de la pobreza y la penuria; en resumen, liberación eco-

<sup>3</sup> Alexander Hamilton, James Madison y John Jay, *The Federalist Papers* (Nueva York: New American Library, 1961), N° 51, p. 322.

nómica. Finalmente, deseaban la liberación de las conciencias; en síntesis, liberación moral, cultural y religiosa.

Aun así tenían un concepto más bien específico de la libertad. Ellos no entendían por *liberty* aquello que los franceses entienden por *liberté*. Expresamente no querían significar libertinaje o mero voluntarismo o el brutal desencadenamiento de las pasiones o libertad de toda restricción o, incluso, libertad separada de la razón. Por el contrario, hablaban de una "libertad ordenada", como recordara expresamente el Papa Juan Pablo II cuando saludó al Presidente Reagan el primer día de la visita papal a los Estados Unidos, iniciada en Miami en el otoño de 1987. "Libertad ordenada"..., el antiguo himno norteamericano lo expresa a la perfección:

Confirma tu alma en el control sobre tí mismo  
así como tu libertad en la ley.

La Estatua de la Libertad, concebida por el Partido Liberal francés para honrar la particular idea norteamericana de libertad, también expresa muy bien este tema. La forma de libertad representada por el hemisferio occidental queda expresada con mayor acierto bajo la forma de una mujer y no en la de un guerrero: la forma de Atenea, quizás, o de la Sabiduría. Con una mano ella blande, hacia lo alto, una antorcha para iluminar la oscuridad de la ignorancia y las turbulentas profundidades de la pasión. Ella representa a la razón. Con la otra mano sostiene una tabla de la ley. Su rostro no es en modo alguno el de una libertina, sino más bien el de una mujer valerosa, resuelta, firme y decidida. Tal mujer es la imagen perfecta del autocontrol, del dominio sobre sí misma, de las pasiones sometidas al control de la virtud, de una naturaleza humana ordenada y serena, funcionando del mejor modo posible.

En efecto, en el escudo de los Estados Unidos, donde uno encuentra la inscripción, *Novus Ordo Seclorum* ("El Nuevo Orden de las Edades"), los autores de la Constitución quisieron inscribir originalmente la simple palabra "virtud". Como dijo James Madison:

"¿No hay acaso virtud entre nosotros? Si no la hubiere, estaríamos en una situación miserable. Ningún control teórico ni forma alguna de gobierno podrán otorgarnos seguridad. Suponer que cualquiera forma de gobierno nos asegurará la libertad o la felicidad, sin que haya virtud en el pueblo, es una idea quimérica".<sup>4</sup>

<sup>4</sup> Junio 20, 1788, Virginia Ratifying Convention, en Jonathan Elliot, ed., *Debates in the Several State Conventions on the Adoption of the Federal Constitution* (Philadelphia: Lippincott, 1907).

¿Qué, constituye, entonces, "el nuevo orden de las edades" según los autores de la Constitución? El principio subyacente de este nuevo orden es la existencia del pecado. Construir una república diseñada para pecadores es, entonces, la tarea indispensable. De acuerdo con esto, su establecimiento requiere, tanto de un gobierno limitado como de un sistema de controles y contrapesos a través de todo el sistema social. El gobierno limitado se hace necesario para prevenir la tiranía. Puesto que incluso el más benigno de los reyes-filósofos debe verse en algún momento tentado a practicar la tiranía o la tortura -por supuesto- siempre en vistas del bien común. Siempre es así. Por lo tanto, al gobierno deben ponerse límites y determinarse con precisión sus poderes mediante una Constitución escrita: sólo hasta este punto, y no más allá. Pero los derechos de los seres humanos no son protegidos por "barreras de papel" y, por tanto, el poder debe ser controlado por el poder, y el interés, por el interés.

La ambición deberá contrarrestar la ambición..., el objetivo permanente es dividir y disponer los diversos cargos de modo tal que cada uno constituya un control sobre el otro, con el objeto de que el interés privado de cada individuo pueda ser un centinela que custodie los derechos públicos.<sup>5</sup>

Tal vez ahora ustedes vean cómo funcionaba la palabra "interés" a fines del siglo XVIII. No para *promover* el interés personal. Por el contrario, para controlarlo. El interés personal es un hecho. Es un hecho que no puede ignorarse. Y es un hecho inherentemente ambiguo.

El interés personal no siempre constituye expresión del mal. Hay intereses personales buenos. El interés de una persona en santificarse no es un interés malo. "¿Qué provecho tendría un hombre si al ganar para sí todo el mundo, perdiera en ello el alma?" El interés de una persona en desarrollar sus talentos no constituye un interés maligno. El interés personal de un individuo en desarrollar el dominio sobre sí mismo y el autocontrol -es decir, en convertirse en una persona libre de verdad- no es un interés maléfico.

Pero, por supuesto, *hay* formas de interés personal que son malignas. Buscar únicamente el provecho propio en desmedro del justo provecho de otros constituye una forma maligna del interés personal. Ser meramente codicioso o avaro es un interés maligno.

Y también existen, por supuesto, formas de interés personal que no son ni claramente buenas ni claramente malas. Mucho depende de cómo se despliegan esos intereses. Por ejemplo, buscar una buena educación puede, en un sentido, ser un interés bueno en sí; pero, en otro sentido, puede

<sup>5</sup> Madison, *Federalist*, Nº 51, p. 322.

ser absolutamente neutral, pues una buena educación puede ser puesta al servicio de propósitos bien malignos, como también al servicio de propósitos benignos. Como señaló Aristóteles, una persona inteligente es, en ocasiones, capaz de causar mayores males que una que no lo sea tanto.

En efecto, el aristócrata católico francés Alexis de Tocqueville se vio sumamente sorprendido cuando visitó los Estados Unidos, cuarenta años después de la adopción de la Constitución: descubrió que los norteamericanos muchas veces empleaban el término "interés personal" de un modo que nunca había escuchado en Francia. En ese país, el término casi siempre significaba algo negativo, una especie de vicio. Pero en los Estados Unidos, apuntó Tocqueville, los norteamericanos calificaban, incluso, actividades generosas y de bien público como formas de "interés personal". Ellos empleaban este término cuando, obviamente, querían significar "interés público". ¿Cómo era esto posible? Tocqueville lo explicó señalando que los norteamericanos habían llegado a darse cuenta de que, dado un sistema beneficioso, servir el interés público equivalía a servir los propios intereses a largo plazo, y que servir los intereses propios requería servir también el interés público.

Muchos de los primeros norteamericanos trabajaron más tiempo y más duramente en Europa, sin lograr tantos beneficios por su trabajo como en los Estados Unidos, donde obtenían más trabajando menos. Ese aumento de los beneficios no podía ser, entonces, adscrito a sus propios esfuerzos; el aumento emanaba de la naturaleza más favorable del sistema. Tenían, por lo tanto, razones para estar agradecidos del sistema. Este servía a sus propios intereses; estaba en su propio interés contribuir al crecimiento y prosperidad del sistema. Por primera vez en la historia del hombre, hubo una coincidencia entre el interés personal y el interés público. Esto fascinó a Tocqueville.

Lo que más asombró a Tocqueville, entonces, fue la diferencia entre el nuevo experimento social en los Estados Unidos y los experimentos sociales más antiguos realizados en Europa, como aquel del Sacro Imperio Romano y sus formas subsecuentes. Esta diferencia tenía como punto de apoyo una comprensión diferente de la relación entre el interés personal y el bien público. Este es el motivo por el cual los sacerdotes latinoamericanos que visitaron la universidad norteamericana para asistir a un seminario de economía, entendieron el término "interés personal" de un modo, mientras que los norteamericanos con quienes estudiaban, lo entendían de otra manera. Pero la diferencia entre estas dos formas de comprensión era bastante inconsciente, y es necesario aclararla.

Cuando personas formadas en el marco de una sociedad católica tradicional escuchan la palabra "interés personal", la entienden como querien-

do decir individualismo y materialismo. La entienden como egoísmo y posesividad. Pero no fue ése el modo como la entendía una sociedad basada en el principio de "libertad ordenada". En efecto, Tocqueville dedicó dos capítulos de su obra a la elucidación del *nuevo* significado dado al término "interés personal", en el marco del nuevo tipo de orden social. El lo llamó, "interés personal debidamente entendido". Dado que ustedes pueden leer por cuenta propia esos elocuentes capítulos de *Democracy in America* (Vol. II, Libro 2, capítulos 8 y 9), no me detendré mayormente en ellos. Lo concreto es que en las sociedades cuyas culturas fueron forjadas por el Sacro Imperio Romano, como es el caso de Francia, el concepto de "interés personal" jugaba un papel social y poseía una forma; en sociedades del nuevo orden -en "democracia", como lo llamó Tocqueville, entendiéndolo tanto al Estado como la economía-, el "interés personal" tenía tanto una práctica diferente como un distinto papel social.

En el Nuevo Mundo, los ciudadanos estaban empeñados en construir nuevas comunidades, en efecto, en *constituir* nuevas comunidades (de un nuevo tipo). Que su interés central era comunitario se daba por sentado. Los autores de la Constitución de los Estados Unidos fueron bastante explícitos:

Nosotros, el pueblo de los Estados Unidos, en orden a formar una Unión más perfecta, establecer justicia, asegurar la tranquilidad interna, proveer para la defensa común, promover el bienestar general, y asegurar las bendiciones de la libertad para nosotros y nuestros descendientes, ordenamos y establecemos esta Constitución para los Estados Unidos de Norteamérica.<sup>6</sup>

Ellos hablaron explícitamente de "constituir" un "nuevo orden". Esto fue análogo con esa plena "Reconstrucción del Orden Social" a que llamó universalmente el Papa León XIII en *Rerum Novarum*, publicada en 1891.

El objetivo del "nuevo orden" era construir un sistema tanto de *incentivos* para acciones creativas y socialmente constructivas como de *controles* y *contrapesos* contra acciones meramente egoístas, anárquicas y socialmente destructivas. Los autores de la Constitución, después de todo, estaban diseñando un "nuevo orden" para pecadores y para ciudadanos nacidos todavía no libres, no señores de sí mismos aún, no a personas virtuosas todavía (basta con observar nuestras películas para percatarse de ello), pero que están luchando para llegar a serlo con el fin de vivir dignamente su destino, dado por Dios, como hombres y mujeres libres. La

<sup>6</sup> Constitución de los Estados Unidos de América, Preámbulo.

libertad, observó reiteradamente Tocqueville, es un largo aprendizaje de la virtud.<sup>7</sup> No resulta fácil a los humanos dominar sus pasiones, sus prejuicios y su ignorancia, a fin de llegar a ser capaces de vivir como hombres y mujeres libres. Además, deben aprender también cómo vivir en una sociedad cooperativa, socialmente creativa e ingeniosa. Pues los seres humanos no viven solos, autosuficientes como los ángeles. "Si los hombres fuesen ángeles, no sería necesario gobierno alguno". Para vivir juntos en una sociedad libre, los humanos requieren de un alto grado de virtud social.

Por lo tanto, el problema para todos aquellos que buscan la liberación de la raza humana de la tortura y la tiranía, de la pobreza y la miseria, así como de la opresión virtualmente universal de la conciencia, la información y las ideas, es *confrontar* el hecho de la existencia de estructuras pecaminosas, por un lado, y *construir* tanto incentivos como controles y contrapesos, por el otro, con el fin de que del pecado emerjan "estructuras de la virtud". En breve, las "estructuras pecaminosas" deben ceder ante las "estructuras de la virtud". Esta es una larga tarea nunca terminada. De este modo, para ilustrar gráficamente su *Novus Ordo*, los redactores escogieron la imagen triangular de la pirámide con un lugar para el "gobierno" y otro para la "economía" en la base, y el punto más alto para la imagen trascendente de la religión, la conciencia y la moralidad. Y, deliberadamente, representaron esta pirámide como *incompleta*, significando que la *libertad* y la *justicia* son metas tan trascendentes que la especie humana se halla constantemente aproximándose, sin alcanzarlas jamás plena y definitivamente. Ninguna sociedad humana *alcanza jamás* la plenitud del Reino de Dios sobre la tierra. Todas siguen siendo pecaminosas. Todas están sujetas al juicio trascendente del ojo atento del Todopoderoso.

Tal como el término "interés personal", así también el término "capitalismo" tiene un significado diferente en distintas culturas. El Papa

<sup>7</sup> "No puede repetirse suficientes veces", escribió Tocqueville, "nada es más fértil en milagros que el arte de ser libre, aunque nada es más duro que el aprendizaje de la libertad. No es lo mismo para el despotismo. El despotismo, a menudo, se presenta a sí mismo como el reparador de todos los males sufridos, el defensor de derechos justos, el protector de los oprimidos y el fundador del orden. Las personas son arrulladas hasta dormirse por la pasajera prosperidad que engendra y, una vez que despiertan, se encuentran miserables. La libertad, sin embargo, generalmente nace durante tiempo de tormenta, crece dificultosamente en medio del desacuerdo civil, y sólo cuando llega a vieja, uno puede apreciar las bendiciones que ha traído consigo". Alexis de Tocqueville, *Democracy in America*, ed. J. P. Mayer, traducción al inglés de George Lawrence (Carden City, Nueva York: Doubleday, 1969), p. 240.

Juan Pablo II captó perfectamente el significado verdadero del término en su nueva encíclica *Sollicitudo Rei Socialis* (1987), cuando habla del inalienable "derecho a la iniciativa económica personal", con el cual el Creador ha dotado a cada uno de los seres humanos.<sup>8</sup> Pues el Creador ha formado a cada ser humano a su Imagen y Semejanza. Todo judío, todo cristiano, en efecto, cada ser humano, posee una inalienable vocación para tornarse creativo. Ese don es otorgado a toda persona humana, no sólo para él o para ella, indica el Papa, sino que para "el bien común".

En ese don se halla el germen del desarrollo humano. Todo recién nacido no es solamente una boca abierta ansiosa de consumir, sino que una mente, un corazón, dotado de manos creativas, capaz de crear durante su vida mucho más de lo que él o ella consume. Este don es el fundamento mismo del desarrollo humano. Sin él, los seres humanos no podrían ser creativos, no podrían inventar, no podrían generar desarrollo.

¿Qué es el sistema capitalista, en el verdadero sentido de la palabra? Es un sistema de instituciones diseñado para liberar la creatividad de la mente humana. Es el sistema centrado en la mente. De allí su nombre: del latín *caput*, "cabeza" o "mente". Por eso, Max Weber, habló "del espíritu del capitalismo". El capitalismo constituye un *nuevo* orden en la historia, precisamente porque se centra más que ningún otro sistema en la creatividad de la mente humana. En ello reside su fertilidad histórica.

El capital no consiste en cosas, en bienes materiales, en instrumentos de producción. Después de la Segunda Guerra Mundial, por ejemplo, toda la base material de Alemania y Japón yacía en ruinas. Pero la riqueza de esas naciones se hallaba, en primer lugar, no en cosas materiales, sino en las mentes creativas de sus ciudadanos, en las cualidades indestructibles del espíritu humano. De esa fuente, como de un surtidor, fue que emanaron los "milagros económicos" de la postguerra.

El capitalismo no consiste en la propiedad privada, mercados o utilidades. Las sociedades tradicionales precapitalistas contaban ya con esos conceptos. Incluso la Jerusalén bíblica sabía de utilidades, mercados y propiedad privada. La Jerusalén bíblica no fue, después de todo, sino un centro comercial situado en la encrucijada de tres grandes continentes. No. Lo que

<sup>8</sup> Véase Nota 2, *supra*. Juan Pablo II había enfatizado anteriormente la importancia de la iniciativa económica en América Latina: "El desafío de la miseria es de tal magnitud que para superarlo hay que recurrir a fondo al dinamismo y a la creatividad de la empresa privada, a toda su potencial eficacia, a su capacidad de asignación eficiente de los recursos y a la plenitud de sus energías renovadoras." Discurso ante la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago, Chile, 3 de abril de 1987.

hay de específicamente nuevo en el "nuevo orden" que surgió hacia fines del siglo XVIII fue su original énfasis histórico en -si me permiten llamarlo así- la "propiedad intelectual", en la idea en que la causa de la riqueza de las naciones no es trabajo sino mente; en la protección (por un tiempo y por el bien de un bien común dinámico) de las patentes y los derechos de autor.<sup>9</sup> La riqueza de las naciones desarrolladas arraiga, en cada caso, en la liberación de las mentes creativas de todos sus ciudadanos.<sup>10</sup>

En este sentido, las "estructuras de la virtud" más necesarias para la liberación de los pobres de la pobreza y de la miseria, son instituciones que capacitan a todos los ciudadanos -especialmente a los pobres- para ejercer el "derecho a la iniciativa económica personal" que Dios les ha conferido, que equivale a convertirse en lo que, de hecho, ha sido el motivo de su creación, es decir, convertirse en seres creativos. Cuando cada ciudadano crea más de lo que él o ella consumen, entonces acontece el desarrollo. La creatividad humana es la dinámica central de la historia. Por eso es que el Papa Juan Pablo II es especialmente preclaro al observar que la línea fundamental de la historia humana arranca del comienzo, de la historia misma de la Creación. La principal historia de la especie humana es "la Historia de la Libertad".<sup>11</sup>

Dios no hizo iguales a las naciones en sus dotes o recursos naturales. Como señaló recientemente el Cardenal Hoefmer<sup>12</sup>, el propósito de

<sup>9</sup> En la Constitución original se menciona específicamente sólo un "derecho": "El Congreso tendrá el poder de promover el progreso de la ciencia y de las artes útiles, asegurando durante un tiempo limitado a los autores e inventores el derecho exclusivo sobre sus respectivos escritos y descubrimientos" (Artículo I, sec. 8). Véase, *Estudios Públicos*, 26 (Otoño 1987), 248.

<sup>10</sup> Véase Nathan Rosemberg y L. E. Birdzell Jr. *How the West Grew Rich: The Economic Transformaron of the Industrial World* (Nueva York: Basic Books, 1986).

<sup>11</sup> Juan Pablo II cierra *Sollicitudo Rei Socialis* con el tema de la libertad: "Los pueblos y los individuos aspiran a su *liberación*: la búsqueda del pleno desarrollo es el signo de su deseo de superar los múltiples obstáculos que les impiden gozar de una Vida más humana' ... la aspiración a la liberación de toda forma de esclavitud, relativa al hombre y a la sociedad, es algo *noble* y *válido*. A esto mira propiamente el desarrollo y la liberación, dada la íntima conexión existente entre estas dos realidades." (46, énfasis en el original).

<sup>12</sup> "Desde los primeros siglos de la cristiandad, los Padres de la Iglesia, los obispos y los teólogos han, repetidamente, destacado que Dios,

Dios al hacer diversas y desiguales a las naciones fue que así cada una de ellas se vería obligada a cubrir sus carencias mediante el intercambio con otras. Dios dispuso que todos los miembros de Su familia vivirían en una relación de interdependencia. Cada uno tendría necesidades que sólo pueden ser satisfechas por otros. En efecto, los jesuitas españoles de Salamanca estuvieron entre los primeros académicos del mundo en entender el papel jugado por el comercio y el intercambio en el logro de un mundo interdependiente, basado en la ley y el consenso.<sup>13</sup> (No se requiere ser Protestante para entender el "espíritu del capitalismo", o el "derecho a la iniciativa económica personal". Estos son derechos *humanos, naturales*, que pertenecen universalmente a todos los humanos).

En breve, sin "estructuras de virtud" no pueden echarse a andar ni una genuina democracia ni una economía en desarrollo. En palabras del gran poeta católico francés, Charles Peguy, "la revolución, o es moral o no es en absoluto". Las capacidades humanas de creatividad y cooperación

en Su bondad, ha distribuido los recursos naturales y los productos agrícolas de modo dispar entre los diversos países, a fin de estimular a las naciones a proceder a un intercambio amistoso y para relacionarlas de un modo pacífico. San Juan Crisóstomo (muerto en el año 407) argüía que es voluntad de Dios que no todo pueda crecer y ser producido en todas partes, a fin de que los pueblos se vinculen estrechamente mediante el intercambio de bienes". Cardenal Joseph Hoeffner "The World Economy in the Light of Catholic Social Teaching". En Lothar Roos, *ed., Church and Economy in Dialogue: A Symposium in Rome* (Colonia, Rep. Federal de Alemania: Asociación para el Avance de las Ciencias Sociales Cristianas, 1987), pp. 26-27.

13 Véase Alejandro Antonio Chafuen *Christians for Freedom*, con una Introducción de Michael Novak (San Francisco, California: Ignatius Press, 1987), especialmente el Cap. 6, "Commerce, Merchants and Tradesmen": El intercambio de mercancías con mercaderes extranjeros es, para Bartolomé de Albornoz, el "contrato más natural que existe en la humanidad". Además, señaló que:

...Comprar y vender es el nervio de la vida humana que sostiene el universo. Por vías de la compra y venta se une el mundo, se aproximan tierras y naciones distantes, personas de lenguas diversas, así como leyes y modos de vida diferentes. Si no fuera por esos contratos, algunos carecerían de los bienes que otros tienen en abundancia, y no serían capaces de compartir los bienes que tienen en exceso con aquellos países en que escasean.

P. 91, cita de Bartolomé de Albornoz, *Arte de los Contratos* -Valencia, 1573-(Cap. 7, p. 29).

y la búsqueda del bien común deben estar apoyadas en incentivos sociales. Con todo, el fundamento existente, sobre el cual las estructuras de la virtud deben construirse, son "estructuras pecaminosas". Es así como las capacidades humanas para pecar, para el egoísmo y la destructibilidad social, deben ser contrarrestadas y bloqueadas mediante controles y contrapesos, fructífera y eficientemente contruidos.

Ninguna liberación que no cristalice en instituciones prácticas podrá tener éxito. Ninguna institución liberadora puede ser puesta en funciones sin mediar la práctica de las *virtudes* humanas básicas, tanto sociales como personales. Por tal razón, la tarea de la reconstrucción social comienza por un cuidadoso análisis del pecado humano. Este análisis avanza a través del largo aprendizaje de la virtud, que prepara a hombres y mujeres para vivir como deben vivir los ciudadanos libres en instituciones que nutren la creatividad.

En la actualidad, la Iglesia Católica -y sin duda, la humanidad entera- está comprometida a liberar a los pobres de la tiranía y la tortura, *a través de la democracia*; de la pobreza, *a través de una economía creativa*, basada en el derecho a la iniciativa económica personal, y de la opresión de la conciencia, las ideas y la información, *a través de una cultura libre y abierta*. Estas tres libertades se hallan entrelazadas: la política, la economía y la moral-cultural. Cada una es condición necesaria, aunque no suficiente, para las otras dos.

Hoy día, toda verdadera democracia sobre este planeta tiene en su base una economía capitalista. Empíricamente, el capitalismo es una condición necesaria, aunque no suficiente, para la democracia.<sup>14</sup> Una economía capitalista conduce hacia una clase media cada vez más vasta, cada vez más educada, que pronto demanda la autodeterminación y se resiste a ser gobernada por los militares. En la práctica, típicamente viene primero la economía libre.

En segundo lugar, entonces, la democracia típicamente surge sobre esta base. Más allá de la economía creativa, naciones como Singapur, Corea del Sur y Chile nos enseñan que sin democracia una economía libre es vulnerable, sobre todo para asentar la legitimidad política, y para la transición del poder. Por lo tanto, la democracia es condición necesaria, pero no suficiente, para la estabilidad del capitalismo en el largo plazo. El capitalismo sin democracia es vulnerable de ser abandonado repentinamente. Una economía centrada en la mente y una vasta clase media conducen, inevitablemente, a la democracia.

<sup>14</sup> Véase Peter Berger *The Capitalist Revolution* (Nueva York: Basic Books, 1986).

Tercero, el propósito de una economía política libre y creativa es liberar al espíritu humano para ser él mismo. Esto es, liberar al espíritu humano para la santidad, para el crecimiento religioso, para la exploración de las cimas y los abismos de la creación artística, y para el desarrollo de las ciencias. Los humanos no viven sólo de pan. La libertad humana no constituye solamente un fin. Es un medio para logros superiores. Cuán aterrador sería gozar de plena libertad y emplearla...en nada.

El propósito del capitalismo democrático en cuanto sistema *no* es autocontenido. Tal sistema, arraigado en las profundidades de la personalidad y destinado a expresar la libertad y la creatividad humanas, se abre hacia lo trascendente.

La libertad y la creatividad humanas son participaciones en la vida eterna de Dios. Quienquiera viva la vida de la libertad y de la creatividad -con sus riesgos inherentes, sus ambigüedades y sus incertidumbres- recibe muchas "revelaciones" de lo divino, escucha "rumores de ángeles".

Los seres humanos son *por naturaleza* libres y creativos. Son hechos así por el Creador. No hay cosas tales como derechos "norteamericanos", o "chilenos" o "japoneses"; sólo hay derechos *humanos*, con los que el Creador dotó a todos los hombres.

Cada judío, cada cristiano, todo ser humano sin excepción, fue hecho por Dios para ser creativo. Es vocación de cada uno de nosotros crear durante nuestras vidas un legado mejor para la generación de nuestros niños que aquel que nosotros recibimos. Es nuestra vocación crear un mundo en que la pobreza ya no encarcele a nadie y en que todos los pobres escapen de ella.

Esto sólo puede lograrse a través del activismo económico universal, a través de una creatividad económica universal. Durante nuestra época, algunos de los pueblos del sudeste asiático lo han probado de modo concluyente. *Los pobres son más inteligentes de lo que algunas veces piensan los más refinados. Dios les confirió a los pobres una chispa de creatividad, con un instinto de iniciativa económica personal, con un deseo de mejorar su propia condición y mejorar la vida de sus hijos. Dios mismo hizo creativos a los pobres.*

Es tarea nuestra encender, proyectar en el tiempo y apoyar la creatividad con que Dios dotó a los pobres; esto se logra a través de la construcción de un *sistema* político, económico y moral digno de las personas que Dios creó para ser libres.

Liberar a los pobres de la pobreza significa construir un sistema tal. Para la realización de esa tarea se requieren todas las manos. Un sistema de libertad natural y de creatividad natural es el resultado de la cooperación, la vocación universal. □

## LECCIÓN DE COSAS\*

**Jorge Edwards**

En este ensayo, el autor analiza los profundos cambios que ha experimentado la generación literaria a la que él pertenece. Variaciones reflejadas en la perspectiva narrativa, en sus fuentes y finalidades, indican que los escritores de su generación han dejado de lado la novela criollista y regionalista, cuyos representantes, además de otras peculiaridades, denotaban cierta disociación entre experiencia personal y el estilo de sus obras. Esta nueva generación, en cambio, ha elegido el surrealismo articulado, en desmedro del realismo social. Ha preferido un lenguaje más propio y creativo. Héroes caídos en desgracia o antihéroes pueblan ahora esta narrativa que, con una actitud nostálgica casi utópica, diferenciando espacios geográficos y dislocando tiempos históricos, aspira a convertirse en parábola, y no ser, simplemente, mero reflejo del intolerable presente.

Cuando comencé a escribir en mi adolescencia, a fines de la década del cuarenta, el mundo literario oficial estaba dominado en Chile por la llamada novela criollista. Casi todos sus autores, en forma escalonada y sin excesivos tropiezos, habían obtenido el Premio Nacional de Literatura. Sus

---

JORGE EDWARDS. Novelista y ensayista, autor, entre otras obras, de *Persona non grata* y *El Anfitrión*.

\* Texto basado en las notas leídas por Jorge Edwards en el Simposio Internacional sobre el Papel Dinámico de las Literaturas de América Latina y el Caribe en la Creación Literaria Universal. El encuentro, patrocinado por la UNESCO y por el gobierno de Brasil, tuvo lugar en Brasilia, en abril de 1988.

principales textos se habían incorporado a las antologías y a los programas estatales de enseñanza. En las tertulias, y hasta en el paisaje urbano, uno tropezaba con las figuras características de un Luis Durand, un Mariano Latorre o un Eduardo Barrios. Augusto D'Halmar y Joaquín Edwards Bello, que habían ensayado formas narrativas algo diferentes, ya sólo escribían artículos para los periódicos. Uno los veía pasar por la calle en calidad de reliquias, de leyendas vivientes. El Manuel Rojas de entonces, el de *Lanchas en la bahía* y *El vaso de leche*, anterior a *Hijo de ladrón*, daba la impresión de un epígono un poco modernizado.

Nicomedes Guzmán y Juan Godoy, los novelistas de la generación del 38, que cultivaban una mezcla curiosa de populismo e imaginismo, habían conseguido ocupar un espacio marginal, conocido por minorías. No se podía ignorar a los grandes poetas, pero su obra era objeto de una recepción más bien dividida, irritada, burlona. Cuando Vicente Huidobro, en años anteriores, publicó su revista *Omblijo*, Alone habló en *El Mercurio* del autor de una publicación tan invisible y tan insignificante como la parte del cuerpo que designaba con su nombre.

Desde mi perspectiva de esos años, la obra de los criollistas o regionalistas, que leí más que nada por obligación escolar, planteaba una dicotomía curiosa, un fenómeno semejante a una esquizofrenia. Había una evidente disociación entre la experiencia personal de estos novelistas y su escritura. Todo lo contrario de lo que uno encontraba en las páginas de un Proust, de un Faulkner, de un James Joyce. Esa “cualidad de la experiencia”, de que hablaba Joyce, brillaba en las páginas de nuestros regionalistas por su ausencia casi completa. Eran profesores universitarios, funcionarios públicos, sumergidos en la vida y en los problemas de la clase media urbana, que salían de fin de semana al campo, armados de un cuaderno de apuntes y dedicados a cumplir con un trabajoso programa. En sus narraciones aparecería un minucioso inventario de nuestras costumbres campesinas, nuestras formas populares de hablar, nuestros paisajes, nuestra flora y nuestra fauna. Eran textos lentos y opacos, como lo son, inevitablemente, todos los inventarios, pero se pensaba que cumplían una función social y se les otorgaba el reconocimiento público adecuado. Siempre sospeché que había en todo esto una advertencia implícita dirigida al joven aspirante: no es lo mismo ser escritor que ser escritor chileno. Si la descripción de la aldea, en lugar de conducirnos a la universalidad, nos convertía en notables de la aldea, estaba bien y teníamos que resignarnos. Con la salvedad de que el programa, la norma, nos obligaba a salir de nuestra verdadera aldea, que era, en realidad, un barrio de la ciudad de Santiago.

Desde los comienzos, por reacción contra ese ambiente, renegamos de los novelistas chilenos mayores, proclamamos nuestra perfecta indiferencia frente a ellos, y seguimos una línea de lecturas personales, heterogéneas, más o menos excéntricas: Rimbaud y James Joyce, Aloysius Bertrand y Jules Laforgue, Kafka y Jorge Luis Borges; la poesía de *Residencia en la tierra*, la de *Ecuatorial* y *Altazor*; parte de la obra de Gabriela Mistral, sobre todo los poemas iniciales de *Tala*; algunos textos de nuestros escritores de vanguardia, y las novelas de una ausente notable, María Luisa Bombal. Ahora, en la reflexión retrospectiva, llego a la conclusión de que algunos escenarios de la poesía del joven Neruda, escenarios ligados, de algún modo, al surrealismo, determinaron nuestra actitud, nos marcaron, y nos marcaron porque nos parecían reconocibles, mucho más reconocibles que los espacios despoblados de la novela criollista. No nos interesaba especialmente la desembocadura del río Maule, pero nos decían algo, tenían un significado para nosotros, esas peluquerías y esos cines de *Walking around*, ese “terrible comedor abandonado, /con las alcuzas rotas/ y el vinagre corriendo debajo de las sillas”, de *Melancolía en la familia*. Si el poeta nos hablaba de “waterclosets blancos despertando/ con ojos de madera, como palomas tuertas”, nos situábamos de inmediato en el centro más sensible y más familiar de nuestro mundo, cerca del encuentro de una cómoda Luis XV con un molde de dulce de membrillo en forma de elefante, de un comedor normando con un patio trasero, donde llegaba un viejo a vender limones, donde colgaba ropa una niña del sur, donde había gallinas y hasta conejos.

Vivíamos en caserones en penumbra, entre objetos más o menos apolillados, rodeados de personas discretamente extravagantes, y la visión del deterioro de las cosas, oscuramente profética en el Neruda de *Residencia*, nostálgica en Gabriela Mistral, francamente apocalíptica en el Huidobro de *Ecuatorial*, fue determinante en nuestros años de formación. No es sorprendente que los escenarios de nuestros primeros relatos no hayan sido campestres y naturales sino urbanos y, en cierto modo, artificiales. El artificio ingresó, entonces, a nuestra narrativa y se desarrolló más tarde, no como un rechazo total del realismo, sino más bien como una perversión suya: máquinas inverosímiles, figuras de cera, autómatas, personajes que dejan tras de sí una estela inconfundible de azufre. Sospecho, ahora, que el paso en Neruda de *Residencia* a *Canto General* puede interpretarse, por lo menos en algún nivel, como una huida del artificio, una huida experimentada con angustia, y una búsqueda de la naturaleza. Aunque parezca extraño, ese realismo social y épico fue una especie de culminación aislada, que no tuvo seguidores importantes en Chile.

Los autores de la generación siguiente intentaron, por el contrario, consolidar la vanguardia. En la narrativa, tendieron a practicar aquello que se ha denominado “surrealismo articulado”, dejando de lado el dictado automático y construyendo espacios fantásticos y a la vez racionales, intentando unir el delirio y la lógica. Pienso aquí, sobre todo, en la obra narrativa de Braulio Arenas. Los cuentos de juventud de Eduardo Anguita eran más oníricos, menos contruïdos.

Ahora bien, el cambio de escenario en la prosa, el abandono de los inventarios naturales y populares del criollismo, la relativa indiferencia frente a la vertiente épica de Neruda, implicaron un cambio decisivo frente al lenguaje. Es un cambio que se produjo, antes o después, en diferentes contextos y con diferentes matices, en el conjunto de la narración latinoamericana, y que abrió la posibilidad de que esta literatura saliera de las fronteras. Abrió la posibilidad de que utilizara un lenguaje propio, autónomo, creativo. Lo que sucedía, como ya se ha dicho a menudo, es que en la novela regionalista o criollista, en Chile y en el resto de América, se daban dos niveles diferentes y mal unificados de escritura: el lenguaje de la voz narrativa, que supuestamente correspondía al castellano de Castilla y de la Academia, y el de los personajes populares, huasos, afuerinos, pirquineros, gauchos, determinado por la diferencia latinoamericana, influido por voces y hasta por ritmos indígenas. Quizás *Don Segundo Sombra*, del argentino Ricardo Güiraldes, es la novela que más se acercó en ese período a una cierta unidad verbal, pero estropeada por resabios de la prosa adornada que nos legó el modernismo. Lo que dominaba, era sin embargo, una yuxtaposición mal avenida, un sincretismo donde no existía ni el asomo de una síntesis y donde ambos extremos se caracterizaban por su rigidez, por su tono impostado, ajeno. Por ejemplo, abro una página cualquiera de *Cuentos del Maule*, de Mariano Latorre:

La voz desganada y monótona del muchacho volvió a preguntar:

– Par’ onde iría don Lillo, ña Juana?

El narrador omnisciente, el que utilizaba el castellano correcto de la frase introductoria, reproducía desde su escritorio, con una sonrisa paternal, la lengua mestiza de sus personajes.

Para superar ese academismo doblado de populismo, muchos autores de mi generación o un poco anteriores, en diversos puntos de América, con mayor o menor conciencia del problema, intentaron incorporar a la prosa la escritura más original, más creativa, que se hacía entre nosotros, y que no era, sobre todo en el caso de Chile, la de los novelistas, sino la de

los poetas en su fase más experimental e innovadora, desde Ramón López Velarde hasta César Vallejo, Huidobro y Neruda. Para citar un ejemplo personal, mis descripciones de la sordidez burocrática, en *El peso de la noche*, llevaron, desde luego, alguna huella de Kafka, como las de Jaime Laso en *El cepo*, pero también arrastraron elementos que se podían encontrar en los versos de *Walking around* y *Desespedito*, dos poemas centrales de *Residencia en la tierra*. Para ese lenguaje narrativo, imágenes como “la sombra de las administraciones”, el “delicado color pálido de los jefes”, o esos “túneles profundos como calendarios” de *Desespedito*, esa paloma manchada por “secantes más blancos que un cadáver, y tintas asustadas de su color siniestro”, tenían un sentido perfectamente vigente y aprovechable. Nuestra experiencia inicial de cosas deterioradas, de muros resquebrajados, de caserones en penumbra, podía relacionarse con un antecedente poético muy cercano. Asimilar ese mundo verbal en la prosa narrativa era una forma de insertarse en la modernidad, en el concepto de que el lenguaje de la novela exige una autonomía, una coherencia interna, un ritmo, que lo acercan al del poema en prosa. Ya estábamos cerca de Flaubert, el gran precursor, y de su familia literaria, con William Faulkner, con James Joyce, con tantos otros.

Cuando hablamos de superar una dicotomía, de pasar de un sincretismo a una síntesis, entramos en la médula de los problemas literarios de mi generación. Creo que aquí encontramos los puntos de mayor convergencia y coincidencia de la narrativa latinoamericana reciente. La búsqueda de un lenguaje y de su unidad es necesariamente la búsqueda de algo más, de una unidad más amplia. Se habló, por lo menos en el caso de mi generación chilena, de una “literatura de la decrepitud”, pero ya vemos que ese concepto, por definición, es un concepto “impuro”, que invade terrenos ajenos a la pura forma verbal y estética. Implica un juicio de valor, una perspectiva histórica, una posición frente al pasado. Pues bien, era perfectamente posible hablar de “literatura de la decrepitud” a propósito de la poesía de *Residencia en la tierra*, de Neruda, o de *Ecuatorial*, de Vicente Huidobro, poema del americano que mira con ojos ingenuos y espantados el espectáculo de la destrucción del mundo después de la primera guerra europea. Eran ojos ingenuos que contemplaban el Apocalipsis. No estábamos tan lejos, después de todo, de la inspiración de un Kafka o de los pintores expresionistas alemanes. Esa famosa noción, entonces, de la degradación de las cosas, de la decrepitud como tema obsesivo, aludía a un fenómeno más antiguo, más profundo y más universal de lo que parecía a primera vista. La crítica, poco imaginativa en general, preocupada de la diferencia y del exotismo, no comprendió el sentido del deterioro en América Latina, de

lo nuevo prematuramente envejecido, cosa que captó, en cambio, con gran agudeza, un hombre que venía de otras disciplinas intelectuales, como es el caso de Claude Lévi-Strauss en *Tristes trópicos*. Además, ese concepto de la degradación de las cosas, paradójicamente fundamental en la literatura del Nuevo Mundo, remitía, por el hecho de referirse al final de un proceso, a una acción de carácter corrosivo verificada en el tiempo, a la idea de un estado anterior, de un orden anterior y de su ruptura. Es decir, implicaba la idea mítica de un orden y de una caída, la noción del Paraíso Perdido y la de Adán, el héroe trágico por excelencia en toda nuestra cultura de origen cristiano.

Los héroes o los antihéroes de nuestra narrativa, niños encandilados, ancianos a la deriva, mujeres suavemente excéntricas, hombres que no saben ingresar bien a la edad de la razón, tienden a ser Adanes más o menos extraviados, confusos, nostálgicos de una edad paradisiaca que ya no recuerdan muy bien, que quizás no saben si en verdad existió alguna vez. Tenemos Adanes Buenos Aires, Adanes de Santiago del Nuevo Extremo y de Lima la Horrible, de las tierras calientes colombianas y de la región más transparente del aire. La actitud adánica, fundacional, iniciadora de la historia y del tiempo histórico, puesto que nuestra noción del tiempo como degradación de las cosas es necesariamente consecuencia de la noción de la caída original, se repite, en realidad, con extraordinaria insistencia, en la poesía y en la novela de América. Esta actitud supone, junto a la inevitable nostalgia, el rechazo del presente y la tentación, el vértigo, incluso, de la Utopía. La nostalgia del Paraíso Perdido se convierte en imaginación y aspiración a un Paraíso futuro. Lo intolerable es el presente y la antesala del futuro es necesariamente apocalíptica. Encontramos una mera confirmación de este sentimiento en la visión de Cristóbal Colón que nos entrega la última novela de Abel Posse, *Los perros del Paraíso*.

El antihéroe, o más bien, el héroe caído en desgracia, puede salir de un mundo ordenado y tradicional, asumir una máscara de agresión, de furia ciega, caer a la cárcel y experimentar en ese subsuelo, en esa visita al infierno, una conversión fulminante. Después de haber cumplido condena por un delito esencialmente clasista, saldrá a la superficie transformado en una especie de santón revolucionario, algo así como un comunista primitivo, comunista en comunión con la naturaleza y con los seres que antes miraba desde su reducto de clase: pescadores, campesinos, dirigentes obreros. Hasta que llegue la verdadera Revolución, o por lo menos una situación prerrevolucionaria, y el personaje se ponga sus atuendos tradicionales, su cuello y corbata, para ocupar un cargo en un organismo de la Reforma Agraria, es decir, para colectivizar las tierras de sus antepasados, para

cerrar, junto con su ciclo personal, el ciclo histórico de la encomienda de indios. Pero el nudo de la novela, con la derrota de la Revolución, tendrá que presentar otra vuelta de tuerca, otra crisis del personaje, que ahora será definitiva y que revelará, por eso, su dimensión trágica, la peripecia transformada en destino.

Me he permitido utilizar la línea estructural de una de las historias de mi novela *Los convidados de piedra*, pero este periplo, este ciclo, con su partida, su crisis primera, su descenso a los infiernos, su regreso, repetición de otra manera, en otro paisaje y otra historia, de los periplos clásicos de la literatura occidental, se encuentra en muchísimos textos narrativos latinoamericanos. Si el escritor, como ha dicho Roland Barthes, es un experimentador público, que varía lo que recomienza y que sólo conoce un arte, el del tema y sus variaciones, lo mismo puede afirmarse del conjunto de la literatura latinoamericana, que, a su vez, es una variación, a menudo sorprendente, inesperada, de los temas centrales de la literatura europea.

Recomenzamos la literatura europea en América, pero variamos lo que recomendamos, y somos, con respecto al orden de Europa, experimentadores públicos y reincidentes, en buena medida transgresores. La diferencia de los espacios geográficos se complica y se profundiza con la superposición de diferentes tiempos históricos. La guerra del tiempo, para emplear una frase y un título de Alejo Carpentier, se reanuda en todos nuestros textos. El tiempo de la Colonia, de la Tradición estancada, de la Restauración, se aísla, se encierra en su cápsula, sometido a la amenaza vertiginosa del tiempo de la Revolución. Oscilamos entre la intemporalidad edénica y el tiempo histórico, que entre nosotros nunca es normal, que es demasiado lento o demasiado acelerado, ya que responde a la voluntad de restaurar el pasado o de forzar el futuro: un pasado que para la imaginación, para las ilusiones, suele ser paradisíaco, y un futuro que también aspira a serlo, pero por razones inversas.

Nos apoyamos en los modelos de nuestra vanguardia poética, que no es tan nueva como solemos pensar, que incluye, por ejemplo, esa visión de pampas y de grandes estuarios que alteraba la prosodia francesa de Isidore Ducasse, el Conde de Lautréamont, para encontrar la unidad creativa de nuestro lenguaje, pero al utilizar ese lenguaje ingresamos, inevitablemente, en terrenos de dualidad y de conflicto. Civilización y barbarie, dijo Sarmiento. La idea de la guerra del tiempo, complementada por la noción de la vastedad primigenia de nuestros espacios (“Antes de la peluca y la casaca /fueron los ríos, ríos arteriales...”), es más sutil y más justa, ya que no sabemos con exactitud dónde están los bárbaros, o más bien sospechamos, demasiado a menudo, que no están precisamente donde se supone que

están, en el Mundo Nuevo. La dualidad implica constantes conversiones y juegos de espejos.

Frente a esas antípodas que nos obsesionan, pasado y futuro, se alza un presente siempre insatisfactorio y a menudo devastador, terrible. Es por eso que la novela, en América Latina, nunca puede reducirse a ese papel de espejo que le asignaba el realismo decimonónico. No es ni puede ser inventario, como pensaban nuestros regionalistas. Aspira, en cambio, a convertirse en parábola (¿espejismo?) y a exorcizar los demonios del intolerable presente, esos demonios que están dentro de nosotros y que también están disimulados e incrustados en las cosas que nos rodean, al acecho, como en las viejas mitologías. □

## DOCUMENTO

# ENCUESTA NACIONAL DE OPINIÓN PÚBLICA\*

## 1. Introducción

- ¿Cuál es el clima político ante el próximo plebiscito?
- ¿Cuáles son las mayores preocupaciones de la gente?
- ¿Cómo evalúan los chilenos el estado de la economía?
- ¿Cuáles son las ventajas y desventajas del gobierno de Pinochet?
- ¿Quién serviría mejor los intereses del país: un gobierno de oposición o un gobierno de Pinochet?
- ¿Cuáles son las actuales predisposiciones y actitudes respecto de la democracia, el comunismo y el marxismo?
- ¿Prefieren los chilenos un líder civil o uno militar?
- ¿Cuáles son las actitudes hacia los líderes políticos y los partidos?
- ¿Cuáles son las actitudes frente al plebiscito?
- ¿Cómo dividen e influyen a los chilenos los temas anteriormente citados?
- ¿Cómo dice la gente que votará?

En un esfuerzo por identificar y entender, claramente, no sólo cómo el electorado chileno votará en el próximo plebiscito, sino, aún más importante, qué los lleva a decidirse o no, cinco grupos de votantes se han perfilado, tanto demográficamente como en sus predisposiciones, sobre la base de las respuestas a las preguntas anteriores.

\* En los meses de mayo y junio de 1988, el CEP realizó una encuesta nacional de opinión, con la colaboración de Brockbank and Associates, Inc., Adimark y con el patrocinio de The National Republican Institute for International Affairs. Un detallado informe sobre esta encuesta se encuentra en el Documento de Trabajo N° 104 (agosto de 1988) del CEP. Por el gran interés que el análisis de los resultados ha despertado, se reproduce aquí la sección B del capítulo III del mencionado documento.

Este estudio empieza destacando los resultados generales de la encuesta, se concentra en el análisis de los perfiles de los cinco grupos de votantes y concluye con una interpretación del voto.

El estudio no pretende sacar conclusiones finales o hacer proyecciones en torno al resultado del próximo plebiscito. El punto central de este análisis ha sido delinear la conducta del electorado chileno lo más objetiva y claramente posible, basado en la demografía y las actitudes, y dejar al lector las conclusiones y proyecciones.

#### a. Principales preocupaciones de la población.

Se les pidió a las personas que eligieran, de entre una lista de siete puntos que exceptuaba temas económicos, cuál de ellos les preocupaba más. Encuestas anteriores del CEP, así como la experiencia de otros países, indicaban que los temas económicos de inflación y desempleo siempre ocupan los primeros puestos a la hora de pedirle a la gente que priorice sus preocupaciones. En este caso se dio eso por sentado y se quiso indagar acerca de las preocupaciones políticas.

En el pensamiento de la mayoría de los chilenos domina la amenaza de violencia y desorden. El 74% cita puntos que se agrupan alrededor de este tópico, como los de su mayor preocupación.

- 24% Delincuencia y desorden
- 24% Violencia y terrorismo
- 19% Seguridad y tranquilidad
- 7% Protestas, paros y desórdenes

El 25% restante está preocupado de temas relativos a derechos humanos.

- 15% Violaciones de los derechos humanos
- 8% Ausencia de voto popular para elegir Congreso y Presidente
- 2% Falta de libertad de prensa

Las predisposiciones parecen girar en torno a tres temas y a sus componentes relacionados:

- Orden público y tranquilidad
- Libertad y derechos del individuo
- La economía.

Todos los grupos de votantes enfatizan cada uno de estos temas en distinto grado. Sin embargo, es la priorización relativa de ellos la que determina el resultado del voto. (Véase la sección relativa al Perfil de los Grupos de Votantes).

#### b. El status económico personal y social

La mayoría de los chilenos cree que su status económico personal y el del país es relativamente bueno. Más aún, basada en el pasado y en el presente, la proyección de su propio futuro es optimista. Hay que tener presente que, en materias económicas, la respuesta "regular" significa "aceptable" o "mínimamente satisfactorio", puesto que nadie, o casi nadie, está plenamente satisfecho con su situación económica. Es lo que indica la experiencia de otros países al respecto.

**Cuadro N° 1**

Status Económico Presente		Comparado con el Año Anterior		Proyección a un Año Plazo	Status Económico Chileno	
Bueno	14%	Mejor	23%	29%	Bueno	21%
Regular	56%	Igual	52%	34%	Regular	49%
Malo	30%	Peor	25%	16%	Malo	29%

Sin embargo, al mirar hacia el futuro, hay discrepancias en cuanto a si Augusto Pinochet o la oposición podría satisfacer mejor las expectativas de la gente. Ello es enteramente esperable dado que los partidarios del "sí" valoran más positivamente el estado actual de la economía que los del "no".

**Cuadro N° 2**

<b>Economía Futura bajo Gobierno de Pinochet</b>		<b>Economía Futura bajo Gobierno de la Oposición</b>
21%	Mejor	31%
44%	Igual	20%
23%	Peor	24%
12%	No sabe	25%

La mayoría de los votantes "indecisos" piensa que el futuro bajo el gobierno de Pinochet seguirá igual; pero no sabe qué le traerán los años venideros si la oposición alcanza el poder.

c. El gobierno chileno: presente y futuro

La mayoría de los chilenos reconoce que el gobierno de Pinochet ha hecho un trabajo entre bueno y regular en el manejo de las tareas de las que se debe preocupar.

### Cuadro N° 3

#### Evaluación de la Labor del Gobierno

	Bueno (%)	Regular (%)	Malo (%)
Solución al problema vivienda	60	22	13
Mantenión de la ley y el orden	48	35	14
Mejoramiento de la educación	44	26	23
Asistencia a la extrema pobreza	38	30	28
Promoción del crecimiento económico	37	31	21
Mejoramiento en el acceso a la salud	33	28	34
Reducción del desempleo	24	31	39
Respeto de los derechos humanos	23	29	36
Reducción de la inflación	28	33	40

Sin embargo, mirando hacia el futuro, la posibilidad de un gobierno de oposición divide a la opinión pública respecto de cuál haría una mejor labor y respecto a qué tópicos.

· La mayoría de los chilenos piensa que el gobierno de Augusto Pinochet haría un mejor trabajo que uno de la oposición en:

El manejo de asuntos relativos a la paz y seguridad personal:

La mantención de la ley y el orden público	(56% vs. 23%)
Control de protestas y desórdenes	(56% vs. 23%)
Control del terrorismo	(53% vs. 23%)
Mejoramiento de la educación	(45% vs. 36%)
Promoción del crecimiento económico	(41% vs. 31%)

\* Una mayoría cree que un gobierno de oposición haría un mejor trabajo que un gobierno de Pinochet en:

Respeto a los derechos humanos	(46% vs. 18%)
Reducción del desempleo	(41% vs. 36%)
"Demostrar más interés en gente como Ud."	(39% vs. 35%)

\* La población está, básicamente, dividida respecto a cuál forma de gobierno (Pinochet o la oposición) haría un mejor trabajo en:

	Pinochet	Oposición
Reducir la inflación	33%	35%
Reducir la pobreza	39%	38%

En la sociedad chilena hay una fuerte demanda de orden público, tranquilidad ciudadana y seguridad personal. Los chilenos le piden al gobierno que controle el terrorismo y las actividades subversivas, las protestas y desórdenes callejeros, pero también la delincuencia y la drogadicción.

Una amplia mayoría (todos, salvo el grupo "No/No") reconoce la contribución que ha hecho el gobierno de Pinochet a la solución de los problemas que le preocupan más en materia política, y que se refieren a la tranquilidad ciudadana y la seguridad personal. Sin embargo, a los grupos oscilantes ("Indecisos" y "Sí/Civil") las consecuencias de la represión y las violaciones de los derechos humanos les preocupan más que a los grupos "Sí/Pinochet" y "Sí/Sí". Quisieran un gobierno tan firme como el de Pinochet en materias de resguardo del orden público y tranquilidad, pero que lograra ello sin represión ni violaciones a los derechos humanos. Con todo, les preocupan más los temas de orden público y tranquilidad que el tema de los derechos humanos, la ausencia de Congreso y Presidente elegidos por votación popular y la falta de libertad de prensa. (La presentación temática de estos 5 grupos se encuentra en el Capítulo 6).

## 2. Opiniones sobre la Democracia

La mayoría de los chilenos:

\* Cree que es más importante tener una forma de gobierno democrático que estar bien económicamente (58%).

\* Cree que mucha gente vive atemorizada debido a la represión militar (58%).

\* Está en desacuerdo con la idea de que la represión militar es necesaria para mantener el orden y la tranquilidad (55%).

\* Cree que ha habido violaciones a los derechos humanos (57%).

El siguiente cuadro presenta un desglose en subgrupos en relación a la pregunta: "Si mi familia y yo estamos bien, me da lo mismo si tenemos un sistema de gobierno democrático o no".

**Cuadro N° 4**

Muestra Total	De acuerdo 37%	En desacuerdo 58%	No sabe 5%
Tendencias Políticas			
Derecha	42	57	2
Centro	31	65	3
Izquierda	16	84	*
Independiente	39	55	6
Ninguna	48	48	11

**Cuadro N° 5**

	De Acuerdo	En Desacuerdo	No Sabe
Probabilidad de Votar			
Muy probable	25	73	2
Algo probable	35	59	5
No probable	43	51	6
Inscripción			
Actualmente inscritos	37	58	5
Se inscribirán	37	60	3
No inscritos	38	56	6
Futuro Económico con Pinochet			
Mejor	49	46	5
El mismo	40	55	5
Peor	16	82	2
No sabe	43	42	15
Futuro Económico con Oposición			
Mejor	20	78	1
Igual	43	52	5
Peor	48	48	3
No sabe	42	47	12
Apoyo Medular			
Pro-Gobierno	51	43	6
Pro-Oposición	9	88	2

### a. Actitudes respecto de la participación del Partido Comunista

Los chilenos se oponen ampliamente a aceptar la participación del Partido Comunista en el proceso democrático. Exactamente la mitad (50%) dice oponerse a la participación comunista, mientras que un 31% favorece la presencia comunista y un 19% no tiene opinión frente a tal participación.

\* En respuesta a una pregunta abierta, el electorado identificó varias razones por qué sienten que la gente apoya al Partido Comunista:

Están de acuerdo con su doctrina básica	13%
Por razones de justicia, igualdad, ideales y por servir a la clase obrera	11%
Debido a la falta de justicia social, política y económica	9%
Con el objeto de cambiar el gobierno presente	7%
Debido a decepción, ignorancia y manipulación	7%
Creencia en la propaganda que dice que su situación mejorará	3%
Debido a tiempos mejores en el pasado	1%
Comentarios negativos en general	17%
No saben	32%

### b. Actitudes hacia un gobierno marxista

Existe una oposición sustancial a un gobierno marxista en Chile. Una fuerte mayoría (64%) dice oponerse a él, si los partidos marxistas gobernarán el país, mientras sólo un 15% estaría en favor de ese gobierno. Este tema provocó una de las emociones más intensas, que la gente expresó en relación a una pregunta: un 43% dice que se opondría fuertemente a tal forma de gobierno.

## 3. Gobierno Militar versus Gobierno Civil

Una gran mayoría de chilenos (60%) dice que prefiere un Presidente civil. Sin embargo, el 24% prefiere uno militar. Todas las personas, a través de los subgrupos, están de acuerdo en que prefieren un Presidente civil, habiendo sólo una excepción: los chilenos que apoyarán a Pinochet si la Junta lo nombra como candidato para el plebiscito, pero que o no apoyarían o están indecisos respecto a un candidato civil propuesto por la Junta.

Las actitudes hacia los candidatos militares y civiles no están determinadas, en este plebiscito, tanto por las características demográficas de

los grupos de apoyo, sino más bien por las actitudes compartidas frente a dos temas cruciales: (1) orden público y tranquilidad, y (2) libertad y derechos humanos.

Los chilenos más inclinados a votar "sí", si es que el candidato es Augusto Pinochet, se muestran preocupados especialmente por los problemas de violencia, delincuencia y seguridad personal, y manifiestan menor preocupación por las violaciones de derechos humanos. Creen que el gobierno de Pinochet ha hecho un trabajo de bueno a regular en resolver los problemas que ha encarado, y creen que puede ser más efectivo que un gobierno de la oposición en resolver esos mismos problemas en el futuro.

Los chilenos más inclinados a apoyar un candidato civil expresan una mayor preocupación acerca de las violaciones de derechos humanos que aquellos que apoyan a Pinochet, pero, al igual que los partidarios de Pinochet, se hallan muy preocupados por la violencia, la delincuencia y la seguridad personal. Dicha gente está dispuesta a conceder mérito a Pinochet y a su gobierno por su éxito en el pasado, pero también están dispuestos a criticar sus deficiencias. Debido a que, en teoría, favorecen a un Presidente civil por sobre uno militar, creen que un gobierno de oposición manejará mejor los problemas que Chile encarará en el futuro, excepto aquellos que implican controlar la violencia y el desorden.

**Cuadro N° 6**

**Gobierno Preferido**

	Militar	CivU	No Saben
Muestra Total	24%	60%	15%
Sexo/Edad			
Hombres 18 a 44 años	16	73	11
Hombres 45 y mayores	23	65	12
Mujeres 18 a 44 años	24	55	20
Mujeres 45 y mayores	35	46	19

**Cuadro N° 7**

	Militar	CivU	No
Saben			
Regiones Urbanas			
Estrato A (Sobre 200.000)	16	70	14
Estrato B (100.000 - 200.000)	25	57	18
Estrato C (20.000 - 100.000)	29	51	21
Estrato D (bajo 20.000)	40	47	12

#### 4. Figuras Políticas

· En una pregunta abierta, se pidió a los entrevistados nombrar dos figuras políticas nacionales que se les viniesen a la memoria:

54% pudo nombrar a una persona;  
35% pudo nombrar a dos.

· De la larga lista de personas mencionadas, sólo seis nombres emergieron con una frecuencia de, al menos, 4% o más:

- Pinochet	24%
- Jarpa	11%
- Lagos	9%
- Frei R-T	7%
- Zaldívar	5%
- Aylwin	4%

Cuando se preguntó "si pudiera elegir cualquiera figura política nacional como el próximo Presidente de Chile ¿a quién elegiría?", sólo un 51% nombró a alguien, en tanto que un 49% dijo no saber.

· Del 51% que mencionó a alguien, la lista anterior reaparece, pero con porcentajes inferiores, excepto para Pinochet:

- Pinochet	23%
- Lagos	3%
- Jarpa	3%
- Frei R-T	3%
- Zaldívar	2%
- Aylwin	2%

· Al 49% que dijo no saber, se le preguntó por qué sentían de esa manera. A continuación se señalan las respuestas más frecuentes:

No tienen información sobre los candidatos	32%
No tienen interés/No les gusta la política	31%
No importa quién gobierne, nada cambiará	7%
Temor a expresar opinión personal	4%
Situación política confusa/Desean cambio	5%
Todavía indecisos/Difícil de decir	7%
Temor al cambio	1%

Cuando se indagó, además, mediante pregunta abierta, la razón por la cual elegirían a una persona en particular para ser el próximo Presidente, se obtuvieron las siguientes respuestas:

**Cuadro N° 8**

	Realizaciones en el Cargo	Cualidades Perso- nales/Políticas	Programas/ Ideas
Pinochet	98	1	-
Lagos		82	18
Jarpa		79	2
Frei R-T		93	7
Zaldívar		84	16
Aylwin		91	9

#### a. Identificación de nombres de líderes políticos

Cuando se dieron nombres específicos, hay personas (aproximadamente ocho) que han dejado una impresión en el público, sin embargo, pocos de ellos poseen una imagen altamente favorable. Entre los nombres propuestos a los entrevistados no estaba el de Pinochet.

El más conocido resultó ser Sergio Onofre Jarpa. Un 83% de las personas dice conocerlo. Un desglose de este 83% muestra que un 32% tiene una impresión favorable, en tanto que un 26% tiene una impresión desfavorable; el 24% restante ha escuchado hablar de él, pero no tiene opinión formada.

Hay otras dos personas que vienen inmediatamente después, en orden de reconocimiento general: Andrés Zaldívar (conocido por un 65% de la gente) y Hortensia Bussi de Allende (conocida por un 62% de la gente). Sin embargo, Andrés Zaldívar tiene una imagen mucho más positiva que Hortensia Bussi de Allende. De la gente que conoce a Zaldívar, un 29% posee una impresión favorable, y un 15% una desfavorable, mientras entre aquellas que conocen a la viuda de Allende, un 17% tiene una impresión favorable y un 20%, una desfavorable.

Sólo otras cinco personas son conocidas por, al menos, la mitad de los chilenos. Ellos son: Eduardo Frei Ruiz-Tagle (58%), Gabriel Valdés (54%), Patricio Aylwin (54%), Jaime Guzmán (54%) y Ricardo Lagos (51%).

Eduardo Frei Ruiz-Tagle (el hijo del ex Presidente Frei), a pesar de no ser tan conocido, tiene la imagen más favorable de todos los nombrados. Su imagen es tan favorable como la de Jarpa (el 31% tiene una impresión favorable de él), pero ha infundido a menos votantes una imagen negativa

suya (solamente un 7% dice que tiene una impresión desfavorable de él). El 20% restante no tiene opinión alguna sobre él.

Gabriel Valdés también tiene una imagen positiva entre la gente. De aquellos que lo conocen, un 26% está impresionado favorablemente y un 12% desfavorablemente. El resto (16%) no se ha formado ninguna opinión acerca de él.

También Patricio Aylwin es percibido positivamente por los chilenos. Un 23% de los que lo conocen tiene una impresión favorable y un 10% una desfavorable. Muchos (20%), sin embargo, no tiene opinión alguna.

Ricardo Lagos es sólo ligeramente menos conocido y positivamente mejor percibido que Aylwin. Algo más de la mitad de los votantes lo conocen (51%); un 22% dice tener una impresión favorable de él, 13% una impresión desfavorable, y un 17% no tiene opinión.

Finalmente, aunque conocido por un poco más de la mitad de los votantes, Jaime Guzmán tiene una imagen desfavorable. La mayoría que lo conoce posee una impresión desfavorable (21%), mientras que un 15% tiene una impresión favorable; el 18% restante no tiene opinión formada sobre Guzmán.

El cuadro siguiente presenta un desglose, por subgrupos, de los grupos de votantes claves que respaldarían a un candidato civil propuesto por la Junta: (Véase Cuadro N° 9).

## b. Tendencias y partidos políticos

En esta encuesta fueron investigados tanto el reconocimiento como la imagen de los partidos políticos. El siguiente cuadro compara las impresiones que evocan en el electorado. (Véase Cuadro N° 10).

\* También se les preguntó a los entrevistados por la posición política con la cual se identificaban o simpatizaban más. El siguiente cuadro contiene las respuestas agregadas:

Posiciones Políticas	
Derecha	15%
Centro Derecha	7%
Centro	17%
Centro Izquierda	8%
Izquierda	9%
Independiente	17%
Ninguno	19%
No sabe	8%

## Cuadro N° 9

## Identificación de Nombres en 3 Grupos de Votantes

	Sí Civil o Sí Pinochet	Sí Civil	Indecisos
Aylwin	57	51	46
Favorable	12	24	18
Desfavorable	24	8	5
Lagos	50	48	43
Favorable	5	19	15
Desfavorable	30	11	7
Jarpa	83	87	76
Favorable	55	37	21
Desfavorable	8	27	19
Zaldívar	63	69	57
Favorable	13	32	22
Desfavorable	33	13	9
Guzmán	57	54	48
Favorable	31	17	8
Desfavorable	10	19	15
Hortensia Bussi vda. de Allende	62	59	57
Favorable	4	17	10
Desfavorable	41	18	11
Frei	56	62	52
Favorable	22	38	24
Desfavorable	18	4	3
Valdés	53	54	47
Favorable	11	28	20
Desfavorable	29	8	6

## Cuadro N° 10

## Partidos Políticos en Chile

	Favo- rable	Desfavo- rable	Conocido/ No Opina	Jamás Escuchado
Partido Demócrata Cristiano	43	18	28	11
Partido Por la Democracia	28	14	19	39
Partido Nacional	24	27	27	21
Partido Comunista	9	53	25	12
Partido Renovación Nacional	14	25	19	42
Partido Socialista de Almeyda	15	26	18	41
Partido Avanzada Nacional	11	25	18	46
Partido Humanista	17	10	15	58

La tarjeta que se mostró a los entrevistados contenía un círculo en el cual estaban inscritas las posiciones políticas en forma no ordenada. Las respuestas "independiente", "ninguna" y "no sabe" no estaban representadas en el círculo.

## 5. Posición ante el Plebiscito

Mientras la mayoría de los chilenos piensa que el plebiscito se llevará a efecto con honestidad (43%), existe una duda importante entre la gente: un 38% piensa que el plebiscito no se llevará a efecto en forma honesta.

No es sorprendente que los chilenos que creen que la elección será conducida con honestidad son más proclives a votar que aquellos que no creen que será conducida en forma honesta (52% versus 32%).

Además, los chilenos que dicen que votarán "sí" si el candidato es Pinochet, tanto como aquellos que votarán "sí" si se nombra a un civil (74% y 61%, respectivamente), son más proclives a creer que el plebiscito será limpio que aquellos que dicen que votarán "no" (20% y 23%, respectivamente).

Muchos de los votantes que no han decidido cómo van a votar están igualmente inseguros acerca de si el plebiscito será conducido con honestidad. Una leve mayoría de ellos, sin embargo, cree que la elección va a ser honesta.

### Actitudes Acerca de los Resultados del Voto

Los chilenos están, en gran medida, indecisos acerca del efecto que el resultado del plebiscito tendrá respecto al orden y la tranquilidad, pero tienden a creer que ni un triunfo del "sí" ni uno del "no" tendrá como resultado violencia y divisiones entre la gente. Un 43% está en desacuerdo con que "si gana el 'no' habrá violencia y divisiones entre la gente", mientras que un 41% dice que está de acuerdo en que esto sucederá.

Sorprendentemente, exactamente el mismo porcentaje discrepa con que "si gana el 'sí' habrá violencia y divisiones entre la gente" (43%), mientras un 40% está de acuerdo.

La gente manifiesta dudas de que si gana el "no" habrá otro golpe de Estado (un 45% discrepa, mientras un 24% está de acuerdo). De acuerdo con esto, aparentemente, no esperan que el resultado del plebiscito incite a la coalición perdedora a acciones revolucionarias.

A los votantes les es difícil visualizar el impacto económico del plebiscito. Un porcentaje sustancial de los votantes dice no saber qué efecto tendrá el resultado de la votación sobre la inflación y el desempleo, mientras que aquellos que tienen una opinión se dividen exactamente a ambos lados. Un 40% discrepa con "si gana Augusto Pinochet, habrá mayor desempleo", mientras otro 37% se muestra de acuerdo con que éste será más alto. Igualmente, un 35% discrepa con "si la oposición ganara la presidencia, habrá mayor inflación", mientras otro 34% está de acuerdo con que la inflación será más alta.

## 6. Grupos de Votantes

Como se ha indicado anteriormente, con el propósito de identificar claramente las características geográficas y las actitudes del electorado, se estimó necesario evaluar las circunstancias bajo las cuales ciertos chilenos dicen que votarán "sí" y aquéllas bajo las cuales dicen que votarán "no". Respuestas a las dos preguntas sobre voto en esta encuesta ("Si la Junta nombra a Augusto Pinochet como candidato para el plebiscito, votaría usted ¿'sí' o 'no'? y "Si la Junta nombra a un candidato civil, votaría usted ¿'sí' o 'no'?") dan lugar a cinco combinaciones posibles. Debido a que, obviamente, no todos los chilenos respondieron lo mismo a ambas preguntas, estas combinaciones de respuestas muestran qué votantes responden a qué circunstancias. Estas cinco combinaciones dan origen a grupos claramente definibles, tanto demográficamente como por actitudes, entre el electorado.

Grupo 1: Votantes Sí/Pinochet	(11% del electorado)
Grupo 2: Sí/Civil	(17% del electorado)
Grupo 3: Sí/Pinochet o Sí/Civil	(22% del electorado)
Grupo 4: No/Pinochet o No/Civil	(21 % del electorado)
Grupo 5: Indecisos	(29% del electorado)

En las próximas páginas se perfilarán cada una de estas cinco agrupaciones. (Información adicional sobre estos grupos de votantes se encuentra en el Documento de Trabajo N° 104, de agosto de 1988).

### a. Votantes "Sí/Pinochet" (11%)

· Votarían "sí" por Pinochet en el plebiscito, pero "no" (35%) o "indecisos" (65%) por un civil. Es el grupo "Sí sólo a Pinochet".

- Representa el grupo con el más alto porcentaje de mujeres (62%) y con el menor porcentaje de hombres (38%);
- El 41 % tiene más de 45 años de edad
- El 41% no ha completado su educación básica
- El 55% cae en la categoría de bajos ingresos
- La mayoría vive en pueblos (desde pequeños a medianos), y en ciudades (estrato C -20.000 a 100.000 habitantes- y estrato D -menos de 20.000 habitantes-)

El 57% dice no estar identificado con tendencia política alguna. Son independientes.

- De aquellos que dicen identificarse con un grupo, el 29% lo hace con la derecha y el 11% con el centro.

- Tal como el votante "Sí/Civil", un 48%, probablemente, se presentará a votar (un 74% dice estar inscrito, pero sólo un 62% muestra interés en la elección).

- Su lista de preocupaciones se semeja mucho a la de los votantes "Sí/Sí".

Violencia y terrorismo	31%
Seguridad y tranquilidad	26%
Delincuencia y desorden	25%
Violación de los derechos humanos	6%
Falta de voto popular	1%

- Igual que los votantes "Sí/Sí", la mayoría da al gobierno de Pinochet un alto puntaje en todas las evaluaciones de rendimiento. Sin embargo, ni siquiera en un solo tema valoran tan alto al gobierno como los votantes "Sí/Sí".

- Una mayoría abrumadora cree que un futuro gobierno de Pinochet resolvería mejor los problemas de Chile que un gobierno de oposición. No obstante, una vez más, no le dan tanto mérito al gobierno de Pinochet como los votantes "Sí/Sí".

- Constituyen el grupo más optimista de todos, tanto respecto de la economía pasada como futura para ellos mismos. El 62% dice que su situación económica es regular y cree que su situación es igual o mejor que la de hace un año.

- Nacionalmente, perciben también a Chile como relativamente bien (56%) o bien (34%).

- Un 45% cree que bajo un gobierno de Pinochet el país permanecerá igual o mejorará, pero creen que el futuro empeorará si la oposición está en el poder.

- Un 53% está de acuerdo con "si mi familia y yo estamos bien, me da lo mismo si tenemos un sistema de gobierno democrático o no"
- Están en desacuerdo (50%) con que "mucha gente vive con miedo debido a la represión militar", seguramente porque creen que "es necesaria la represión militar para mantener el orden y la tranquilidad" (62%).
- Expresan alguna indecisión acerca del respeto por los derechos humanos. Un tercio (36%) está en desacuerdo con que "actualmente en Chile existen muchas violaciones a los derechos humanos", otro 30% está de acuerdo con esa proposición, y un 34% no sabe si esas violaciones ocurren.
- Temen que si gana el "no", habrá violencia y profundas divisiones entre la gente (58%), y creen que si gana el "sí" no habrá violencia ni divisiones entre la gente" (66%).
- Estas percepciones apoyan otros puntos fuertes de Pinochet: la confianza en la habilidad del gobierno actual para controlar la violencia y desorden contribuyen a negar verosimilitud a la idea de que esos problemas podrían ocurrir si él permanece en el poder.
- Dudan que si gana el "no", habrá otro golpe de Estado (34%). Están más inseguros sobre la posibilidad de un golpe que el resto de los chilenos; sin embargo, se dividen en forma pareja en tercios: un 30% cree que sucederá y 36% no sabe.
- Están en desacuerdo con que "si gana Augusto Pinochet, habrá mayor desempleo" (63%), y expresan confianza, matizada por algunas dudas, en que "si la oposición ganara la presidencia, habrá mayor inflación" (46% está de acuerdo y 34% dice no saber).
- Creen que el plebiscito se llevará a efecto con honestidad (61%).
- Son, obviamente, los partidarios más decididos de un liderazgo militar (66%).
- Se oponen a admitir la participación del Partido Comunista en el proceso democrático (66%).
- Se oponen a una situación en la cual partidos marxistas podrían gobernar Chile (76%).
- Creen que la mayoría de la gente votará:

### Cuadro N° 11

	Sí	No	No Saben
Pinochet	73	5	22
Civil	22	30	48

## b. Votantes por el "Sí/Civil" (17%)

- Votarían "sí" si la Junta nombra a un candidato civil, pero "no" (55%) o "indecisos" (45%) a Pinochet.
- 54% son mujeres y 46%, hombres.
- Son más jóvenes que cualquier otro grupo (el 50% está bajo los 34 años).
- Casi 6 de cada 10 han tenido alguna educación por sobre la básica, pero no son tan educados como los votantes del "No/No".
- Reflejan la estratificación socioeconómica de la población en general (aproximadamente el 50% tiene un ingreso medio).
- Mayor propensión a vivir en las áreas centrales y densamente pobladas.
- El 21% se identifica con la derecha, el 19% con la izquierda y un 25% se identifica con el centro.
- Al igual que el votante "Si/Pinochet", menos del 50% efectivamente votará (el 71% está inscrito, pero sólo un 66% muestra algún interés en el plebiscito).
- La clasificación de sus preocupaciones refleja algunas de las actitudes del votante "Si/Sí" y otras del "No/No":

Violencia y terrorismo	26%
Delincuencia y desorden	25%
Seguridad y tranquilidad	18%
Violaciones de los derechos humanos	15%
Falta de voto popular	7%

- La mayoría concede mérito al gobierno de Pinochet por hacer un trabajo relativamente bueno en todas las áreas, excepto en reducir la inflación, desempleo y respeto a los derechos humanos.
- Creen que un gobierno de oposición haría un mejor trabajo que el gobierno de Pinochet en todos los puntos, excepto en:

Mantener la tranquilidad y el orden público	58%
Controlar el terrorismo	47%
Controlar las protestas y paros	52%
Eliminar la delincuencia y la drogadicción	46%

- Como la mayoría de los otros grupos, creen que su status económico personal es regular (58%), que no ha cambiado en comparación con un año atrás (47%) y permanecerá igual en el futuro (37%).
- También creen que el status económico del país es regular (53%).
- Creen que el futuro de la nación permanecerá igual si Pinochet es Presidente (53%), pero se inclinan a creer que la nación mejorará en el futuro si la oposición está en el poder (37%).
- Un 59% se halla en desacuerdo con "si mi familia y yo estamos bien, me da lo mismo si tenemos un sistema democrático o no".
- Creen que "muchacha gente vive con miedo debido a la represión militar" (70%), y no creen que "es necesaria la represión militar para mantener el orden y la tranquilidad" (65%). Finalmente, creen que "actualmente en Chile existen muchas violaciones a los derechos humanos" (69%).
- Están en desacuerdo con "si gana el 'no' habrá violencia y divisiones entre la gente" (51%), y se inclinan a creer que "si gana el 'sí' habrá violencia y divisiones entre la gente" (hay un 8% más que cree esto que aquellos que están en desacuerdo).
- No creen que habrá otro golpe de Estado si el "no" gana (50%).
- Muestran un apoyo débil al gobierno de Pinochet, pues creen que "si gana Augusto Pinochet, habrá mayor desempleo (48%) y no creen que "si la oposición gana la presidencia, habrá mayor inflación" (43%).
- Creen que el plebiscito no será conducido honestamente (45%), pero no por un amplio margen (un 38% cree que el plebiscito será conducido correctamente).
- Obviamente, una gran mayoría quiere un gobierno civil para Chile (81%).
- Un 52% se opone a permitir la participación del Partido Comunista en el proceso democrático, y un 68% se opone a que gobiernen los partidos marxistas.
- Creen que la mayoría de la gente votará:

### Cuadro N° 12

	Sí %	No %	No Saben %
Pinochet	<b>26</b>	<b>52</b>	21
Civil	71	10	19

## c. Votantes del "Sí/Sí" (22%)

- Votarían "sí" en el plebiscito si la Junta nombra a Pinochet o a un candidato civil.

- Grupo compuesto por un 54% de mujeres y un 46% de hombres (relación similar a la de la población total).

- Sus miembros tienden a ser de mayor edad que los de otros grupos (contiene el 32% de aquellas personas de 65 años y más).

- El nivel de educación es cercano al de la población total.

- La mayoría está en el estrato de ingreso medio. Sin embargo, este grupo de votantes también representa el más alto porcentaje de gente próspera (33% del estrato de altos ingresos).

- Viven en las regiones menos pobladas del país con mayor probabilidad que otros grupos de votantes (con la excepción de los votantes "Sí/Pinochet"). Representan el 33% del estrato de comunas D con población de menos de 20.000 habitantes.

- Tienen la mayor representación de la derecha (el 35% se identifica con la extrema derecha y el 15% con la centro-derecha).

- Se asemejan a los votantes "No/No" en la probabilidad de votar (65% "Sí/Sí", 61% "No/No"). Representan el más alto porcentaje de votantes inscritos (82%), con un 79% interesado en el plebiscito.

- Las preocupaciones más importantes son:

Violencia y terrorismo	32%
Delincuencia y desorden	25%
Seguridad y tranquilidad	25%
Violación de los derechos humanos	6%
Falta de voto popular	1%

- Sobre el 50% califica el rendimiento del gobierno de Pinochet como bueno en todos los campos, excepto el de reducir la inflación (un 45% lo califica de bueno).

- Más de la mitad cree que un gobierno de Pinochet puede hacer un mejor trabajo en todos los campos que un gobierno de oposición.

- Casi 6 de cada 10 dicen que su status económico personal es regular y similar al del año anterior. Tienen, sin embargo, mayores esperanzas que cualquier otro grupo en su propio futuro económico (46%).

- Más de la mitad califica la economía del país como buena (que es la evaluación más alta dada por algún grupo). El 56% cree que el futuro económico del país sería mejor con Pinochet, y el mismo porcentaje cree que será peor si gobierna la oposición (60%).

- El 50% cree que "si mi familia y yo estamos bien, me da lo mismo si tenemos un sistema de gobierno democrático o no".
- Están en desacuerdo con la sugerencia de que "mucha gente vive con miedo debido a la represión militar" (66%) y, asimismo, están de acuerdo en que "es necesaria la represión militar para mantener el orden y la tranquilidad" (62%).
- Están más fuertemente en desacuerdo que cualquier otro grupo en que "actualmente en Chile existen muchas violaciones a los derechos humanos" (51%).
- Son mucho más propensos que otros chilenos a temer que la violencia resulte de una victoria del "no" en el plebiscito. Un 71% se muestra de acuerdo con "si gana el 'no' habrá violencia y divisiones entre la gente". Igualmente, hay un 72% en desacuerdo con "si gana el 'sí' habrá violencia y divisiones entre la gente".
- Dudan de que si gana el "no", habrá otro golpe de Estado (47% en desacuerdo). Ellos son, sin embargo, más cautelosos con respecto a esta posibilidad que los grupos "Sí/Civil" y "No/No".
- No creen que "si gana Augusto Pinochet, habrá mayor desempleo" (78% en desacuerdo).
- Están de acuerdo con "si la oposición ganara la presidencia, habrá mayor inflación (56%).
- Tiene una abrumadora confianza (80%) en que este plebiscito será conducido honestamente.
- Favorecen un liderazgo militar (50%), pero no están fuertemente en contra de uno civil (36% en favor de un liderazgo civil).
- Se oponen fuertemente a permitir que el Partido Comunista participe en el proceso democrático (80%), como también a un gobierno de partidos marxistas en Chile (90%).
- Creen que la mayoría de la gente votará:

### Cuadro N° 13

	Sí %	No %	No Saben %
Pinochet	84	5	11
Civü	<b>59</b>	17	<b>24</b>

## d. Votantes "No/No" (21%)

- Votarán "no" en el plebiscito sin importarles a quién nombre la Junta.
- Representan el grupo con más hombres (59%) y, por ende, el grupo con menos mujeres (41%).
- Tienden a ser el grupo más joven, con la excepción de los votantes "Sí/Civil" (el 68% es menor de 45).
- Tienen mayor nivel de educación que cualquier otro grupo (un 40% posee entre 9 y 12 años de educación, y otro 26% tiene 13 años de educación o más).
- Representa el porcentaje más pequeño del estrato de bajos ingresos y el porcentaje más alto del estrato de ingresos medios.
- Mayoritariamente, viven con mayor probabilidad en las áreas urbanas centrales populosas (el 59% vive en ciudades del estrato A (sobre 200.000 habitantes).
- Tienen la mayor representación de la izquierda (27% de la extrema izquierda, y 20% de la centro-izquierda).
- Son similares a los votantes "Sí/Sí" en la probabilidad de votar (61% "No/No", 65% "Sí/Sí"). Se hallan en la cima de los votantes más probables. (72% están inscritos y el 81% se interesa en el plebiscito).
- Preocupaciones más importantes:

Violaciones de los derechos humanos	32%
Falta de voto popular	23%
Delincuencia y desorden	17%
Seguridad y tranquilidad	11%
Violencia y terrorismo	9%

- La mayoría no cree que Pinochet ha hecho una buena labor, al no solucionar ninguno de los problemas.
- Una abrumadora mayoría cree que un gobierno de oposición podría hacer una mejor labor en solucionar todos los temas en discusión.
- La mayoría cree que su situación económica personal es mala: igual o peor que hace un año, y de que permanecerá igual o empeorará en el futuro.
- Más aún, creen que Chile está en una peor situación económica que ellos personalmente (un 67% cree que la situación del país es mala).
- Un 85% se encuentra en desacuerdo con la afirmación "si mi familia y yo estamos bien, me da lo mismo si tenemos un sistema de gobierno democrático o no".

- Casi todos (93%) creen que "muchas gente vive con miedo debido a la represión militar", y el 89% está en desacuerdo con que "es necesaria la represión militar para mantener el orden y la tranquilidad".
- Asimismo, casi todos (93%) dicen que están de acuerdo con que "actualmente en Chile existen muchas violaciones a los derechos humanos".
- Están en desacuerdo con "si gana el 'no' habrá violencia y divisiones entre la gente" (76%), como, asimismo, están de acuerdo con "si gana el 'sí' habrá violencia y divisiones entre la gente" (71%).
- No están de acuerdo con que "si gana el 'no' habrá un golpe de Estado" (57%).
- Casi unánimemente desean un liderazgo civil (95%). Esperan que "si gana Pinochet, habrá mayor desempleo" (81%). Aun más, su optimismo para el futuro se alimenta en la creencia de que si la oposición ganara la presidencia, la inflación no será alta (64%).
- Son el único grupo que está en favor de permitir la participación del Partido Comunista en el proceso democrático (67%).
- Están más dispuestos a aceptar un gobierno marxista (41% a favor) que cualquier otro grupo, pero incluso en este grupo un 44% se opone a ello.
- Creen que la mayoría de la gente votará:

**Cuadro N° 14**

	<b>Sí</b> %	<b>No</b> %	<b>No Saben</b> %
Pinochet	4	88	7
Civil	35	51	14

#### e. Votantes Indecisos (29%)

- Representan el segundo grupo con más mujeres (57%) y, por lo tanto, el segundo grupo con menos hombres (43%).
- Reflejan mejor que ningún otro grupo la edad general de la población.
- Del mismo modo, su nivel de educación refleja el de la mayoría de la población.
- Representan casi la mitad del estrato de ingresos bajos.
- Viven en áreas urbanas pequeñas y medianas (representan el 33% del estrato C (20.000-100.000) y el 34% del estrato B (100.000-200.000)).

- Representan el 37% de aquellos que viven en el norte de Chile.
- No se identifican con ninguna de las tendencias políticas (el 66% contesta "ninguna" o "independiente").
- Son los que votarán con la menor probabilidad en el plebiscito (el 51% cae en la categoría de "votantes no probables"). El 68% está inscrito, pero sólo el 50% indica algún interés por el plebiscito.

· **Su lista de problemas se semeja mucho a la de los votantes "Sí/Civil":**

Delincuencia y desorden	29%
Violencia y terrorismo	24%
Seguridad y tranquilidad	24%
Violación de derechos humanos	14%
Falta de voto popular	7%

· Tienen impresiones mezcladas sobre el trabajo que Pinochet ha hecho. Están satisfechos con la forma en que él ha manejado "la construcción de viviendas", "la mantención del orden público" y "el mejoramiento de la educación".

- Creen que Pinochet ha hecho un trabajo aceptable en relación al "respeto de los derechos humanos".
- Son críticos de su trabajo "en la disminución de la cesantía" y en "la disminución de la inflación".
- Piensan que su gobierno puede hacer un mejor trabajo que uno de oposición en aspectos como "mantención del orden público", "control de protestas, paros y desórdenes" y "control del terrorismo".
- Creen, sin embargo, que un gobierno de oposición haría más respecto a "los derechos humanos", a "la disminución de la cesantía" y en "mostrar más interés en gente como usted".

No saben cuál forma de gobierno sería la mejor para promover el "crecimiento económico" (40% se muestra indeciso), para "disminuir la inflación" (38%), para "mejorar la educación" (28%) y "disminuir la pobreza" (26%).

- La visión que tienen de la economía puede ser clasificada como "satisfechos con el statu quo y el futuro" (27%). Se parecen mucho a los votantes "Sí/Civil" en la manera como ven su propio bienestar.
- Expresan la misma actitud hacia el futuro para los dos gobiernos potenciales, como los votantes "Sí/Civil". Tienden a creer que las cosas permanecerán igual si Pinochet es Presidente, y esperan que las cosas serán mejores en el futuro bajo un gobierno de oposición. Sin embargo, se muestran más indecisos que otros grupos respecto de lo que les traerá el futuro bajo un gobierno de oposición, lo que se refleja en su indecisión de votar.

· Una mayoría (84%) está en desacuerdo con "si mi familia y yo estamos bien, me da lo mismo si tenemos un sistema de gobierno democrático o no".

· Creen que "mucha gente vive con miedo debido a la represión militar" (59%) y que la "represión militar no es necesaria para mantener el orden y la tranquilidad" (52%).

· Aunque algo inseguros (32% no sabe), la mayoría está de acuerdo con que "existen muchas violaciones a los derechos humanos" (55%).

· Aunque dudosos de si el plebiscito va a provocar violencia en Chile, un mayor número cree que "si gana el 'sí' habrá violencia y divisiones entre la gente" (36%) que los que creen que "si gana el 'no' habrá violencia y divisiones entre la gente" (29%).

· La mitad (47%) no sabe si habrá un golpe de Estado si gana el "no", pero como otros chilenos, la mayoría duda de que esto sucederá (37% vs. 16%).

· También se muestran indecisos acerca del nivel de desempleo si gana Pinochet (43%), y del grado de inflación si la oposición gana la presidencia (49%). En ambos casos, le conceden una ligera ventaja a la oposición (+5% y +7%, respectivamente).

· La mayoría no sabe si el plebiscito se llevará a efecto con limpieza (41%) y aquellos que piensan en un sentido o en otro, se dividen en forma igual (30% sí, 29% no).

· Como otros chilenos, exceptuando los votantes "Sí/Pinochet" optan por un gobierno civil por sobre uno militar (57%).

· Mientras un 18% no expresa opinión, la mayoría se opone a la participación comunista en el proceso democrático (36%).

· Se oponen (51%) a un gobierno marxista para Chile, pero, nuevamente, muchos simplemente no expresan opinión (39%).

· Creen que la mayoría de la gente votará:

**Cuadro N° 15**

	<b>Sí</b> %	<b>No</b> %	<b>No Saben</b> %
Pinochet	22	32	45
Civil	29	14	57

## 7. El Voto y la Campaña Electoral

En general, un 33% del electorado chileno dice que votará "sí", en caso de que la Junta nombre a Augusto Pinochet como candidato para el plebiscito, mientras que un 37% votará "no", lo que deja al 30% restante como "indecisos". Para definir con más precisión el potencial de votación de aquellos que dijeron estar indecisos sobre cómo votarían se les preguntó además: "¿Y hacia dónde se inclina?". Del 30% de indecisos, el 14% dijo que se inclinaba por el "sí", y un 13%, dijo que se inclinaba por el "no", mientras el 73% restante dijo estar todavía indeciso. Estos números representan una contribución del 4% para el "sí", y un 4% para el "no".

Después de preguntar por el voto con Pinochet como candidato, se les preguntó a aquellos que estaban decididos "¿por qué votaría usted Sí/No?".

· Aquellos que respondieron "sí" dieron como razón:

Orden, tranquilidad y estabilidad	25%
Personalmente estaremos mejor / el país estará mejor / Pinochet necesita más tiempo para hacer más	25%
Beneficios específicos y ayuda	16%
Un cambio producirá un desastre / mejor es tener alguien conocido: "más vale diablo conocido que santo por conocer"	7%
Cualidades positivas	8%
No hay alternativa / de todas maneras la situación no cambiará	5%
Obligación / aceptación de la ley	1%
Positivo en general	30%
Otros	1%
Sin opinión	1%

· El voto por el "no" está motivado por:

El cambio	27%
Pobreza, desempleo, problemas económicos	26%
Represión	13%
Comentarios desfavorables sobre Pinochet	10%
Retorno a la democracia / para tener elecciones democráticas libres	11%
Sentimiento antimilitar desfavorable	9%
Desaprobación general	30%
Otros	1%
Sin opinión	1%

(Los respondientes podían dar más de una respuesta, por lo cual los porcentajes no suman 100).

Considerando el margen de error de este estudio (+/-3%), y la conducta imprevisible de los votantes indecisos y oscilantes, los resultados del plebiscito son, en este momento, demasiado estrechos, lo que impide señalar al ganador si el plebiscito se hubiese realizado en la fecha en que se hizo esta encuesta.

a. ¿Qué pasaría si la Junta nombra un candidato civil?

### Cuadro N° 16

#### ¿Qué pasaría si la Junta Nombra un Candidato Civil?

	Pinochet %	Civil %	Diferencia %
Sí	33	39	(+ 6)
No	37	33	(-10)
No saben	30	33	(+ 3)

Puede apreciarse que el hecho de nombrar a un candidato civil disminuye en forma significativa a los votantes del "no", y acrecienta los votos del "sí". Pero no parece haber un rostro civil determinado cuyo reconocimiento asegure la no dispersión de este electorado potencial.

b. Probabilidad de votación efectiva

Tomando como base si una persona se inscribió o no para votar, y cuánto interés muestra por el próximo plebiscito, se elaboró un perfil de los votantes "probables" que representa el 51% de la población y un 71% de aquellos inscritos al momento de realizarse la encuesta.

Muy probables (inscritos y muy interesados)	21%	
Algo probables (inscritos y ligeramente interesados)	30%	Voto probable
No muy probables (no inscritos o no interesados)	49%	

· Suponiendo que votará efectivamente el 21% de los votantes muy probables y el 30% de los votantes algo probables, el voto quedaría como sigue:

**Cuadro N° 17**

	<b>Pinochet</b>	<b>Civil</b>	<b>Diferencia</b>
SÍ	38	44	(+5)
NO	42	32	(-10)
No saben	20	24	(+4)

Si nos concentramos solamente en el votante "probable" (51%), se percibe un cambio muy pequeño en el cuadro general de comparación entre una candidatura civil y la de Pinochet.

Mientras el voto del "sí" o del "no", en alguna medida, ilustra en estas dos instancias cómo el voto negativo del electorado chileno cambiaría, una visión todavía mejor del resultado potencial del plebiscito puede visualizarse si observamos este escenario desde el punto de vista de los cinco grupos de votantes. Al momento de realizarse esta encuesta, el cambio del apoyo de los cinco grupos fue:

este escenario, entonces, podemos ver un cambio positivo de significación en el segmento de votantes altamente polarizado del electorado, proviniendo la mayor parte del cambio del grupo de los indecisos.

**Cuadro N° 18**

<b>Grupo Votantes</b>	<b>Muestra Total</b>	<b>Votantes Probables 51%</b>	<b>Votantes muy Probables 21%</b>
Sí /Pinochet	11%	10% (-1)	8% (-3)
Si/Civil	17%	16% (-1)	15% (-2)
Sí/Sí	22%	28% (+6)	29% (+7)
No/No	21%	25% (+4)	34% (+13)
Indecisos	29%	21% (-8)	14% (-15)

### c. El voto oscilante

Además del votante "indeciso", el voto "Sí/Civil" en este estudio aparece como un voto oscilante. Debido a que sus actitudes no están tan claramente definidas como las de otros grupos, (con la excepción de los indecisos) y porque este grupo muestra una mayor probabilidad de voto que los indecisos, podría ser el factor determinante en el plebiscito.

Es importante tener presentes dos factores claves al evaluar las implicaciones de las respuestas a las preguntas sobre el voto. En primer lugar, al momento de esta encuesta, el sentimiento contra Pinochet es mayor que el sentimiento contra un candidato civil desconocido.

Los partidarios de un candidato civil se muestran menos inclinados a apoyar a Pinochet que los votantes de Pinochet a apoyar a un civil. Mientras un 55% de los votantes "Sí/Civil" dicen que votarán "no" si Pinochet es el candidato, sólo un 35% de los votantes "Sí/Pinochet" dicen que votarán "no" si es nombrado un civil. Esto es cierto, tanto para todos los chilenos como para aquellos que votarán con mayor probabilidad en el plebiscito.

Los votantes indecisos comparten esta tendencia: el 22% votará "no" si Pinochet es nombrado, pero sólo un 8% votará "no" si un civil es nombrado.

En segundo lugar, el apoyo cuantificado para Pinochet es confiable, debido a que él es persona conocida; sin embargo, el apoyo a un candidato civil no es confiable, porque no se está midiendo el apoyo a un candidato específico.

Las preguntas sobre el voto ayudan a medir el apoyo a favor y en contra de Pinochet, pero no proporcionan una medida del apoyo para un candidato de oposición, una vez que éste fuese nombrado. El voto "Sí/Civil" se basa en el deseo de alejarse del control ejercido por un régimen militar, y no en el apoyo a una persona en particular. Es posible que los votantes "Sí/Civil" puedan oponerse al candidato civil nombrado por la Junta, de la misma manera que ahora se oponen a Pinochet.

#### d. El voto de la "mayoría"

A veces, la gente es más proclive a revelar su propia preferencia de voto cuando se le pide que describa cómo votarán otros. Por ello, se preguntó: "¿cómo cree Ud. que la mayoría de la gente va a votar" 'Sí o No'?"

### Cuadro N° 19

#### ¿Cómo Votará la Mayoría?

	<b>Pinochet</b>	<b>Civil</b>
	%	%
Sí	38	43
No	38	23
Indecisos	23	33

El electorado está dividido respecto de cómo cree que sus compatriotas votarán en el próximo plebiscito, en el caso de ser Pinochet el candidato. Sin embargo, sienten que si la Junta nombrara a un civil, la posibilidad de una victoria para el "sí" es más probable. Importa, no obstante, hacer notar que el porcentaje de indecisos aumenta significativamente cuando se nombra a un civil. Esto podría reflejar, como puede observarse también en otras partes de la encuesta, la incertidumbre de la gente cuando tiene que tratar con una persona "desconocida" que, una vez que tenga un rostro particular, puede no gustar.

### Cuadro N° 20

#### Candidatura de Pinochet

	Voto Personal	Voto de Mayoría	Diferencia
Sí	33	38	(+5)
No	37	38	(+1)
No sabe	30	23	(-6)

### Cuadro N° 21

#### Candidatura Civil

	Voto Personal	Voto de Mayoría	Diferencia
Sí	39	43	
No	27	23	(+4)
No sabe	33	33	(0)

#### e. La Campaña Electoral

· Los puntos fuertes de Pinochet son:

1. Es la figura política más conocida y con una imagen más clara de presidenciable, lo que contrasta con la incertidumbre que representa al respecto el triunfo del "no". A la campaña del "sí" le conviene trabajar esa imagen

personal y mostrarlo como un gobernante eficaz y que "se preocupa por gente como usted".

2. Su labor, en lo que se refiere a orden público, tranquilidad y seguridad personal, es valorada muy positivamente. Hay una fuerte demanda social en estas materias y en ellas la candidatura de Pinochet lleva amplia ventaja.

3. Su labor, en lo que se refiere a vivienda, es valorada muy positivamente. Este es un logro fácilmente presentable en televisión y de gran impacto humano y familiar.

4. El amplio y enérgico rechazo al comunismo y al marxismo que hay en la población. (Un 68% del grupo "Sí/Civil" y un 55% del grupo "Indecisos" se opone a que los partidos marxistas lleguen al gobierno). Ello contrasta con un Comando del "No" que representa una alianza entre sectores democráticos y marxistas o neo-marxistas.

· Los puntos fuertes de la campaña del "No":

1. El desempleo, tema de indudable llegada emocional.

2. La inflación, o más precisamente, el costo de la vida, o el problema del poder adquisitivo de la población.

3. La condena a la represión, lo cual puede acercar en el pensamiento de la gente las ideas de democracia y triunfo del "no".

4. El tema de los derechos humanos que, aunque no parece ser preocupación prioritaria, puede llegar a serlo a través de la televisión.

Dadas estas percepciones, las campañas debieran adquirir un tono emotivo y personal, con el fin de interpretar y atraer a los grupos blandos. Los actores de las campañas han de ser la gente común y corriente. La gente quiere paz y tranquilidad personal, seguridad, estabilidad laboral, mejoramiento de su poder adquisitivo, democracia, sociedad no marxista, respeto y preocupación por la vida, opiniones e inquietudes de las personas.

Es probable, en consecuencia, que en esta contienda plebiscitaria entren a predominar las fuerzas centrípetas, lo que es positivo para el sistema democrático chileno. Tal vez, ello señale el ocaso de la primacía de las fuerzas centrífugas, que caracterizó a los últimos años de la democracia regida por la Constitución Política de 1925, y el inicio de una renovación política que se nutre de la tradición republicana chilena y de sus experiencias. □