

VERSIÓN HISTÓRICA DEL DR-CAFTA¹

José Luis Alemán, S.J.

Muy humano, demasiado, es evaluar situaciones concretas, digamos coyunturas, en el momento mismo en que se presentan, e ignorar las fuerzas sociales seculares que llevaron a ellas. La historia económica facilita elementos de juicio sobre esas fuerzas. Explorar las raíces de acuerdos internacionales de comercio e integración es mi tema de hoy.

Aunque el economista no es historiador, sí debe tener una visión a grandes rasgos de las líneas maestras de la historia económica. Ese conocimiento le posibilita pensar en horizontes de pasado y de futuro y evitar monocausalismos engañosos, elementos importantes para calibrar el origen, las limitaciones y los posibles efectos del DR-CAFTA. Sería, en mi opinión, demasiado sencillo reducir la evaluación de este acuerdo a criterios actuales de costo-beneficio económico.

El economista que no es historiador económico usa un método peligrosamente sencillo: conociendo los grandes cambios re-

1 Alemán, José Luis, "Versión histórica del DR-CAFTA", en *Hoy*, 23 de marzo de 2007, p. 2E

gistrados por los historiadores y las tendencias, a largo plazo, de la tecnología y del mundo social y cultural de los negocios, busca modelos dinámicos que den sentido a los hechos, o sea que nos hagan plausibles sus causas y finalidad.

Apoyándome en estos modelos bautizados por su creador Max Weber como "tipos ideales" y empleando, generosamente, explicaciones adelantadas por grandes maestros de la economía del desarrollo (Schumpeter, Marx, Veblen, Pareto, List y Keynes) presento una construcción de las raíces y etapas de los acuerdos internacionales.

I. El fenómeno fundamental

1. En su búsqueda por encontrar una explicación económica plausible de la revolución industrial, Schumpeter da prioridad a la aparición en Inglaterra de un grupo, no perteneciente a la élite económica, que recogiendo el legado científico del Renacimiento y el avance de la tecnología en muchos gremios, busca revolucionar la técnica de la producción -no del comercio- en búsqueda de dinero.

Condición necesaria para poner en práctica esta revolución tecnológica era su financiamiento. La intermediación financiera, sin embargo, estaba en manos de la nobleza interesada en dinero seguro pero, sobre todo, en prestigio y gastos extravagantes, consumo conspicuo, decimos hoy, y no en inversiones riesgosas e innovadoras. Por eso, tan importante como la emergencia del empresario industrial fue la del financiero especulador ligado a los monarcas. Bonos, contratos públicas y concesiones fiscales de facilidades para el pago de intereses hicieron, posible las nuevas inversiones en tecnología industrial.

Las inversiones exitosas lograron ganancias extraordinarias basadas en el monopolio factual que otorgaban a los empresarios y obligaron a las antiguos y nuevos centros de producción a adoptar o a superar la nueva tecnología. La lucha por la supervivencia y por el dinero dinamizó la economía, reduciendo los precios de los bienes producidos, lo que los hizo accesibles a grandes grupos de población antes excluidas de ellos. Se sembró la semilla del consumismo popular.

El dinamismo industrial provocó inicialmente demanda de mano de obra femenina e infantil, excluida hasta entonces del trabajo no hogareño. Su oferta rompió el predominio de una cultura económica patriarcal y familiar, quebró la organización gremial de talleres y estimuló gigantescas olas migratorias del campo a la ciudad con sus secuelas de hacinamiento, enfermedad y pobreza. Las élites tradicionales, antes aristocráticas y de sangre fueron sustituidos por élites de dinero y de negocios.

La única manera de dar empleo horrendamente, mal pagado a la muy aumentada fuerza de trabajo era asegurar la exportación a otros países no infectados del virus empresarial. El empleo crecía y bajaba en función de los vaivenes de la demanda mundial de la producción. El viejo programa mercantilista de exportar y conquistar mercados por colonización adquirió nueva vida: los acuerdos internacionales de colonización forzada.

Obviamente la revolución industrial encontró feroz resistencia de parte de los dueños de talleres y de los empleados en las fábricas reales de cerámica y bordados. Amenazados de desempleo por la introducción de la maquinaria la combatían y frecuentemente la quemaban.

2. La generalización del nuevo modo de producción tecnológico ocasionó una reordenación social y laboral muy profunda que afectó negativamente a los estamentos conservadores de la sociedad -aristocracia, campesinado e iglesias- y a los gremios urbanos amenazados de quiebra y de pérdida de estatus. Si las primeras consecuencias sociales de la revolución industrial fueron elogiadas, pronto el desempleo, los bajos salarios, las inacabables jornadas de trabajo y la explosión demográfica cuestionaron la bondad del sistema. La sociedad se dividió en clases antagónicas: burguesía y proletariado.

Marx, predicador incansable de esta lucha, difería sustancialmente de la opinión de quienes condenaban el nuevo modo de producción. El Manifiesto del Partido Comunista muestra claramente su posición: a la burguesía, "única clase verdaderamente revolucionaria", había que reconocerle una inaudita capacidad de

aumentar la riqueza y el haber destruido el mito del patrono paternalista que en realidad explotaba al obrero bajo capa de caridad, y el de una Iglesia que predicaba la salvación futura como medio para legitimar la explotación.

Marx era bien consciente de que también la burguesía era enemiga de la clase obrera pero de ninguna manera aceptaba por eso el rechazo al modo de producción capitalista y menos que nada a un capitalismo importado a base de nueva maquinaria que destruía empleos. El enemigo no era el nuevo modo de producción tecnológico ni el capitalismo extranjero sino el capitalismo en sí, nacional o extranjero. El mismo creciente ejército industrial de reserva y los antiguos dirigentes de talleres, ahora quebrados, serán sus verdugos.

La aceptación del carácter internacional del capitalismo, acentuado después por Lenin, el reconocimiento de la importancia de la técnica en la producción y de su intrínseco potencial revolucionario por el desempleo generado, son aportes a nuestro tema.

3. Debemos a Veblen una mejor comprensión de cómo el proceso industrial de los Estados Unidos afectó en el siglo XIX la cultura empresarial: si a principios de ese siglo, el máximo valor de la producción estaba en la calidad técnica propia del maestro, a fines del mismo se apreciaba más la productividad compleja de un proceso mecánico que permitía la producción en masa de bienes de idéntica calidad y proporcionaba mayores ganancias.

Si antes, el dueño del equipo era a la vez quien lo usaba y quien inspeccionaba el proceso productivo con la finalidad de ganarse su sustento, a fines del siglo ya no era ni dueño ni inspector de una serie de complejas maquinarias que eran posibles por facilidades de crédito que luego habrá que amortizar. Lo importante no es tanto el producto como la ganancia, viniese de donde viniese. La nueva cultura del negocio no está limitada por el grado de satisfacción que proporcionaba a la comunidad en que estaba radicado sino por su potencialidad de generar ganancias en cualquier parte que se produjese.

4. Los aspectos socialmente negativos de un capitalismo salvaje motivaron en tiempos distintos tres diseños políticos para conjugar el dinamismo capitalista con los intereses nacionales del poder político y de los trabajadores: el proteccionismo naciente de List con énfasis en una política de proteccionismo que sería desmontado progresivamente, preparación educativa para la industria y, sobre todo, unión aduanera de los 30 pequeños y medianos Estados de Alemania; la economía social de mercado alemana desde Bismark hasta Eucken que crea un sistema amplio de seguridad social, y el keynesianismo inglés que trabajando esencialmente con variables económicas monetarias y fiscales y no sociales busca mantener una demanda interna capaz de incentivar mayores inversiones y crear un sistema internacional que evite que la reducción radical del consumo privado y público se convierta en la práctica en el principal medio de ajuste dejando indemnes a los países con superávit.

En la actualidad, los esfuerzos por aprovechar las ventajas productivas del capitalismo y por contrarrestar sus consecuencias sociales acaban en uno de dos tipos de acuerdo: los sólo comerciales (libre comercio administrado, Mercosur) y los de integración (Unión Europea).

Los acuerdos comerciales: TLC, por ejemplo, aceptan una gran pluralidad institucional aunque exigen aceptación de reglas comunes que garanticen neutralidad económica del Estado y castiguen prácticas de corrupción administrativa. Los acuerdos más generales, como los de la Unión Europea, exigen regulaciones comunes políticas, educativas, migratorias y policiales, y comprometen fuertes subsidios financieros sobre todo en infraestructura a los miembros y regiones más débiles de la Unión.

Curiosamente, el DR-CAFTA acepta un elemento importante del Sistema Nacional de Economía Política: aranceles elevados para productos de interés nacional que serán desmontados en plazos progresivos de 5 a 20 años. Es este un reconocimiento explícito del potencial efecto destructivo, del libre comercio sobre países de asimétrico y débil desarrollo.

5. Sin duda la revolución electrónica de finales del siglo XX y su aplicación al control, al transporte y al movimiento de capitales financieros ha hecho posibles decisiones sobre el dónde producir y ensamblar productos y sus componentes según ventajas comparativas naturales, tecnológicas e institucionales. El horizonte de las empresas comienza a ser mundial y no nacional. La participación de empresas situadas en diversos países y coordinadas por un directorio ya internacional decide quién ganará la competencia o al menos quién podrá permanecer en el ramo. Las que no pueden sobrevivir serán compradas por las más poderosas. El papel de los Estados nacionales es de apoyo, regulación y promoción de las actividades autónomas de grandes empresas (sean o no de propiedad privada) y no de producción o mercadeo, por una parte, y del logro de acuerdos de libre comercio o de integración, por otra parte.

6. La lógica de los tratados de libre comercio es más económica que política pero la estrategia requiere que la política estatal esté orientada a ampliar el mercado para sus empresas globales. Para ello el Estado de un país líder presiona acuerdos con otros menos desarrollados tecnológicamente para aumentar el mercado de sus empresas y evitarles mayor competencia. Esta presión puede ser amistosa (ampliar el mercado, reducción arancelaria) o no (reducir el acceso a su mercado), pública o tácita (influjo sobre organismos multinacionales: FMI, BM, BID y grandes bancos privados).

Los acuerdos de libre comercio administrado, para conveniencia propia o común, exigen aceptación de normas de negocios usuales en los países líderes (derechos de propiedad, neutralidad económica del Estado frente a nacionales y extranjeros, transparencia y publicidad de la acción pública, derecho de apelación a tribunales de arbitraje, licitación pública de contratos del Gobierno, sanciones por incumplimiento, tratamiento para casos de nacionalización, sanciones contra funcionarios y empresarios sorprendidos en prácticas dolosas...); algo que suele modificar la cultura económica histórica de los países asociados y debilitar el poder de sus élites tradicionales y de sus Gobernantes.

II. La viabilidad política

Desde el punto de vista de los gerentes de la gran empresa y del Estado moderno existe entre ellos, como argumenta Gallbraith, una notable afinidad de fines y de métodos de política económica incluyendo la concertación de acuerdos internacionales de libre comercio. Consideraciones técnicas de eficiencia y rentabilidad empresarial recomiendan estos tratados.

1. Desde la perspectiva de la población at large, profesionales, empleados, y obreros no sucede lo mismo. El peligro de “outsourcing”, de emigración de empresas o de actividades a otros países, y su secuela de desempleo ha activado en los Estados Unidos y en países europeos la oposición de sindicatos y de partidos ligados con ellos y de medios de comunicación liberales. En países menos desarrollados hay temor a quiebra de empresas, desempleo y disminución de la soberanía entendida al modo romano del “ius utendi et abutendi” (derecho a usar y a abusar). Obviamente constatamos asimetrías adversas tecnológicas, financieras e institucionales entre nosotros y los prepotentes socios promotores. Muchos de estos países heredamos un resentimiento histórico, estéril o no, pero fundamentado contra países líderes como Estados Unidos. También hay que ser honestos y reconocer que muchos argumentos esgrimidos contra los tratados son legitimación de intereses de las elites tradicionales.

2. La diversidad de intereses entre burócratas, por una parte, y empresarios, obreros, partidos políticos y medios de comunicación, por otra, dificulta la aceptación política de estos acuerdos. La probabilidad de lograr acuerdos sinceramente aceptados por todos es baja. También lo es la de una honesta discusión ínter comunicativa, estilo Habermas.

Tres son las dificultades de acuerdos políticos en el tema: la naturaleza misma del ejercicio del poder, la mutabilidad de los grupos “neutrales”, y la inseguridad del futuro.

a) Pareto parte del supuesto de que las élites sociales activas, en posesión o en defensa del poder, buscan siempre su propio interés pero lo presentan como resultado de un análisis lógico

reforzado por "sentimientos" no demostrables lógicamente (nacionalismo, religión, moral) que fingen defender el interés de los débiles. En cambio, los grupos dominados manifiestan abiertamente su oposición a las élites dominantes y su voluntad de exterminarlas o al menos de debilitarlas. En el primer caso el diálogo es insincero, en el segundo es sordo.

b) Pareto acentúa la dificultad introduciendo entre élites y dominados un grupo de indiferentes que sólo actúan oportunista-mente si se tocan sus intereses personales, no de clase, y que son mayoría. En casos conflictivos el resultado democrático dependerá de a dónde se inclinen estos "degenerados y pasivos miembros"; son sus palabras, de las élites y del pueblo. Diálogo estratégico sin principios.

c) La inseguridad del futuro y la heterogeneidad de sociedades modernas obliga a que las decisiones políticas tengan que tomarse a la postre, aplicando principios formales aceptados por todos aun cuando su aplicación futura pueda ser perjudicial para uno mismo. Rawls llamó "institucional" esta justicia: un pueblo es justo si acepta consistentemente decisiones futuras tomadas según un principio formal tácitamente aprobado aun cuando contradigan sus intereses. Ejemplos: decisión de conflictos por votación mayoritaria directa o representativa, por decisiones judiciales, por arbitraje, por comisionarios, por jerarquía... En este caso aun quien sale perjudicado de la aplicación del principio, lo acata y no recurre a otro distinto alegando generalmente "razones objetivas".

III. Conclusiones

Detrás de acuerdos de libre comercio o de integración regional hay evidentes razones tecnológicas y económicas y fuertes presiones de los Estados Unidos en busca de asegurarse un mayor mercado en un conjunto de reglas de conducta económica ("instituciones" en el sentido de North) propias de ellos.

Estos acuerdos no son buenos para todos en la misma manera ni para algunos sectores de los países protagonistas o de los países invitados.

Para moderar los efectos negativos de una entrada repentina en vigencia de estos acuerdos se han diseñado períodos de gracia para productos estratégicos en los cuales se “eduque industrial y empresarialmente” a la población. Parecidos efectos pueden desatar redes de seguridad social y políticas económicas de empleo (financiamiento de pequeñas empresas, educación vocacional). Aun así no se podrán evitar efectos económicos negativos para muchos o de desencanto para partidos e intelectuales.

El último principio de paz social frente a decisiones gubernamentales es la aceptación de un principio formal de decisiones que en República Dominicana es el de la votación representativa constitucional. Si no se acepta y se postula otro (¿a quién representan los representantes?) hay que concluir con Rawls que el país como tal padece de injusticia institucional aguda.

Lo que se propone es un principio de justicia social que permita el progreso económico y social del país, a sea de las personas y de las instituciones. Este principio es un desafiante para el nuevo paradigma de la política económica de actores individuales fraccionados por razones y límites personales, que son prácticas por los cambios de la política económica por el proceso social de toma de decisiones bajo intereses de grupos y de Gobierno. El principio de justicia social es un desafío para la política económica de actores individuales fraccionados por razones y límites personales, que son prácticas por los cambios de la política económica por el proceso social de toma de decisiones bajo intereses de grupos y de Gobierno.

1. Norberto José Luis, "Pensar del legado histórico sobre el principio de justicia social", en *Revista de la Universidad* de 2005, p. 12

EDITORIAL

El padre Alemán

La muerte del sacerdote y economista José Luis Alemán constituye una gran pérdida para la sociedad dominicana, a la que sirvió ejemplarmente con dos de los valores de la que está urgida: vocación de servicio comunitario e integridad tanto en los juicios como en la actuación personal.

En apoyo siempre incansable y entusiasta a la labor pastoral de los jesuitas, orden a la que pertenecía, había sufrido la fractura de sus piernas en Gurabo al caerse en la iglesia de ese municipio, donde ayudaba en el Centro Belarminio.

A lo largo de su existencia hizo suyo el credo humanístico de la Compañía de Jesús, que en su principal postulado reza: "Somos seguidores de Cristo en vida comunitaria consagrada a Él para el servicio de la fe y la promoción de la justicia social".

Como académico se distinguió por su capacidad en el campo de la economía y la formación que ofreció a varias generaciones de profesionales que se han destacado en su ejercicio y que siempre admiraron al profesor, al amigo y al hombre de bien que era el padre Alemán.

Su muerte es particularmente sensible para la Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra (PUCMM), en cuyas aulas estuvo toda una vida dedicado a la enseñanza y a fomentar la comprensión del desarrollo desde una óptica esencialmente humana.

De carácter apacible pero de recia personalidad, el padre Alemán se había ganado una sólida reputación al exponer con claridad y defender sus teorías y opiniones, las cuales partían de un conocimiento que se actualizaba constantemente.

Esta condición de acucioso investigador le permitió desarrollar una amplia labor de formación de recursos humanos con el nivel requerido para un desempeño con calidad y capacidad, a fin de comprender los problemas propios de la economía en el mundo actual.

Al igual que la Compañía de Jesús, una organización que ha vivido entre la alabanza y la crítica, siempre en la polémica, el padre Alemán no estuvo exento de intentos de descalificación por sus juicios honestos y muy certeros.

Con la nobleza de ánimo que le caracterizaba, respondía a sus contados inquisidores con un arma invencible: las ideas argumentadas en el conocimiento y la razón.



LA VIDA

DEL PADRE

ALEMÁN FUE

UN EJEMPLO

DE SERVICIO

COMUNITARIO

Y ACADÉMICO

Editorial, "El padre Alemán",
El Caribe, 26 de diciembre de 2007