

ECONOMIA
DE LA
CORRUPCION*

JOSE LUIS ALEMAN

"No les tengan miedo. Pues no hay nada encubierto que no haya de ser descubierto, ni oculto que no haya de saberse" (Mat., 10, 26).

"¡Oh corte, que... sustentas abundantemente a los truhanes 'desvergonzados y matas de hambre a los discretos vergonzosos!" (Cervantes: El Licenciado Vidriera).

Cuenta Cervantes que cuando el Licenciado Vidriera estaba loco, decía verdades tan "de improviso", que podía en la corte "usar su oficio y hacerse famoso por él". Las libertades y el éxito del Licenciado Vidriera cesaron cuando "un religioso de la Orden de San Jerónimo... movido de caridad... le curó y sanó, y volvió a su primer juicio, entendimiento y discurso". El Licenciado Vidriera, ya cuerdo el Licenciado Rueda, quería decir las mismas verdades pronunciadas "mejor de pensado" y no en las plazas sino en la discreción de su casa (El Licenciado Vidriera: p. 888).

Aunque hoy me toca a mí, el "cuerdo doctor Alemán", invertir el juego y hacerme pasar por el loco "doctor Vidriera", revelando lo que no está encubierto pero que ningún cuerdo pronuncia, me sospecho que mi fin será el mismo que el del Licenciado Vidriera convertido en licenciado Rueda: "Escucháronle todos y dejáronle algunos. Volvió a su posada con poco menos acompañamiento que había llevado. Salió otro día, y fue lo mismo: hizo otro sermón, y no sirvió de nada. Perdía mucho y no ganaba cosa" (Ibidem).

*Ponencia en el Seminario sobre Corrupción y Conflicto de Intereses, UCMM, marzo 24 de 1979.

Mi juego de hoy, mi "metamorfosis" diría Marx, consiste pues en tratar cuerda y "científicamente" lo que sólo los locos dicen "en las plazas": la funcionalidad de la corrupción económica, su papel en una economía subdesarrollada.

Para que mi deménte exposición parezca cuerda necesita pasar por tres etapas: 1) identificación de la corrupción que realmente afecta a la economía; 2) funcionalidad de esa corrupción en una determinada etapa del desarrollo económico; 3) infuncionalidad de esa corrupción al alumbrarse una nueva etapa económica.

1. DEFINICION DE LA CORRUPCION CON INCIDENCIA EN LA ECONOMIA.

La corrupción administrativa que interesa al economista —en adelante simplemente "la corrupción económica"— se diferencia bastante claramente de la corrupción administrativa que atrae la atención del politólogo o del sociólogo.

La corrupción administrativa de tipo político persigue básicamente la permanencia o la legitimación de una determinada estructura de poder coactivo. En cambio, la corrupción económica supuesta la permanencia legitimada del poder político, busca una ventaja económica indebida.

Por eso, el subgénero corrupción económica aparece en la fauna social siempre como un conjunto ordenado triple: la administración pública, un agente económico (sea individual o colectivo) que trata de sacar ventaja, y otros agentes económicos (igualmente individuos o personas jurídicas) que resultan perjudicados. Lo típico del subgénero no es, sin embargo, el estar integrado por un conjunto triple ordenado, sino el carácter de "impropiedad" de las relaciones entre el agente económico favorecido y la administración pública.

La "impropiedad" del conjunto irrumpe en especies muy numerosas y claramente distintas. Enumeremos las principales: a) abuso del poder político en favor de ciertos agentes económicos con daño palpable a otros; b) el "soborno", compra o venta con medios de pago monetarios o en natura de exenciones a leyes claramente definidas (sean administrativas —evasión de impuestos—; judiciales —evasión de indemnizaciones civiles—; "policiales" —compra de inspectores de trabajo, salud, control de precios...) que implican trato preferencial a unos agentes económicos; c) la "malversación" o uso no justificado de fondos públicos en favor de ciertos agentes económicos; d) el llamado "conflicto de intereses": incompatibilidad de funciones económicas privadas y públicas en una misma persona o institución.

De todas estas especies, la menos conocida entre nosotros, aunque no la

menos practicada, es la del "conflicto de intereses". A diferencia del abuso del poder, del soborno y de la malversación, que implican siempre quebrantamiento de una ley y dos partes distintas, el conflicto de intereses no supone necesariamente quebrantamiento de una ley ni dualidad de personas jurídicas.

El conflicto de intereses se da cuando una misma persona, actuando en nombre propio o en el de una asociación, al ejercer una función pública (sea como funcionario o como miembro de un directorio a título honorífico) se encuentra a la vez y al mismo tiempo urgida por intereses de su cargo oficial, que exigen neutralidad y preeminencia del bien común, y por intereses económicos personales o institucionales, no públicos (Association of the Bar of the City of New York: 1960:3).

Perkins (1963:1118-1122) ha clasificado cinco casos especiales donde el conflicto de intereses, de suyo un simple terreno propicio para favorecer los intereses económicos no-públicos (Vose: 1968: 242), se convierte en conducta impropia, corrupta, para hablar menos eufemísticamente:

a. Un funcionario o miembro de un directorio público participa en acciones (subastas, por ejemplo), donde sus intereses económicos son afectados significativamente.

b. Aceptación de regalos o donativos de fuentes privadas.

c. Ayuda a intereses económicos privados para tratar con agencias públicas.

d. Uso de información pública confidencial adquirida en el desempeño de sus funciones.

e. Uso de relaciones y de influencias adquiridas en un tiempo en que era funcionario o miembro de un directorio para asesorar a intereses privados, después de dejar de ser funcionario público.

Quizás parezca a algunos abusivo el incluir el conflicto de intereses entre las especies de la corrupción económica. Pero creo, como Vose (1.c), que la diferencia entre las formas más abiertas y descaradas de corrupción se distinguen sólo cuantitativamente de las formas menos descubiertas facilitadas por la realidad del conflicto de intereses.

De estas cuatro especies de corrupción económica —el abuso del poder, el soborno, la malversación y el conflicto de intereses— creo que podemos prescindir de la primera. No porque no se dé aún, sino porque el abuso de poder se dió preponderantemente en el pasado, en etapas o muy lejanas ya del establecimiento de la propiedad privada, especialmente de la tierra, o más cercanas en lo que Marx llamó "la acumulación originaria".

Tanto Marx como su archienemigo intelectual, John Stuart Mill, creían que de hecho el origen de la propiedad rural estaba fundado en la expropiación

de las pequeñas propiedades rurales por el Estado. Ambos juzgaban en común, además, que la única propiedad privada justificable era la que resultaba del ejercicio del trabajo. La tesis de Marx bien conocida, está ampliamente tratada en los primeros cinco capítulos del primer tomo de *El Capital*. Mill, ese gran economista liberal cuyas obras harían muy bien en releer los economistas, confiesa padidamente: "Los arreglos sociales de la Europa moderna comenzaron de una distribución de la propiedad, que fue el resultado, no de una justa distribución ni del logro por el esfuerzo propio, sino de conquistas y violencia, y a pesar de lo mucho que el esfuerzo humano ha venido haciendo por muchos siglos para modificar la obra de la fuerza, el sistema conserva aún muchos y salientes rasgos de su origen. Las leyes sobre la propiedad jamás se han ajustado a los principios sobre los cuales descansa la justificación de la propiedad privada. Han hecho objeto de propiedad a cosas que jamás debieron serlo y han creado una propiedad absoluta donde sólo debía existir una propiedad calificada (limitada)", —ed. Ashley: 208-209.

Marx era, como de costumbre, más brutal: "¿A qué se reduce la acumulación originaria del capital, esto es, su génesis histórica? Excepto cuando se trata de la transformación inmediata de esclavos y siervos en asalariados, significa solamente la expropiación de los productores directos, esto es, la supresión de la propiedad privada basada en el trabajo propio" (*El Capital*, I, 247).

Hoetink (1971: 22 ss.), Sánchez (1893: 32 ss.), Corten-Vilas-Acosta-Duarte (1976: 13 ss.), y más literariamente Marrero Aristy en Over, han descrito esta forma de corrupción del abuso del poder en los orígenes de nuestra primera gran industria. En tiempos más recientes, Trujillo fue maestro consumado en el manejo del abuso del poder (Estrella: 1970: t. II, c. XX).

Supongamos piadosamente que esa forma de corrupción tan vulgar pertenece ya al pasado y que si regresa alguna vez al país será como forma de corrupción administrativa política.

De las tres formas restantes trataremos en este ensayo. No en forma concreta (los corruptores saben demasiado bien como enredar a todo el mundo para que nadie ose hablar), sino en forma teórica tratando de explicar la funcionalidad del soborno, de la malversación y, sobre todo, del conflicto de intereses en una economía en proceso de "desarrollo inducido" (Aleman: 1978: 230 ss.).

2. LA FUNCIONALIDAD DE LA CORRUPCION ECONOMICA EN NUESTRA ETAPA DE DESARROLLO ECONOMICO

Es relativamente fácil construir una teoría económica que explique la funcionalidad de la corrupción en países "en proceso de desarrollo".

Contamos ya tanto con un marco referencial general como con los elementos imprescindibles para esta tarea. Más aún, desde Perroux, contamos también con un sistema organizador de los datos. Prácticamente lo único que necesitamos es aplicar las intuiciones de Duesenberry, Schumpeter, Hirschman y Perroux al objeto de nuestra cavilación: la corrupción económica.

2.1. EL MARCO DE REFERENCIA

“Es un hecho histórico que tanto el fenómeno de desarrollo como el de crecimiento económico nacieron en Europa, muy concretamente en Inglaterra, y que de allí, por expansión a través de la colonización, del comercio exterior y de las inversiones directas, ejercieron y ejercen un influjo decisivo en las economías del resto del mundo”.

“Quizás hubiera sido posible que el desarrollo hubiera nacido en ese resto del mundo sin referencia alguna al centro histórico de origen del desarrollo. Como es posible que en otros planetas se hayan desarrollado, por lo menos a nivel de ciencia ficción (quizás de hecho), economías sin referencia explícita a este planeta tierra”.

“Enfocar de este modo el problema del subdesarrollo es caer en un romanticismo histórico alarmante. Nos guste o no, nuestras economías son lo que son y van a lo que van por el influjo del “centro”. Por esta razón... el único enfoque prometedor de la teoría del subdesarrollo es el que parte del influjo del centro” (Aleman: 1978: 169).

La siguiente pregunta tiene, pues que pronunciarse así: “y ¿cómo es ese centro?”. En términos económicos esta pregunta tiene que desdoblarse en otras dos: “¿cuál es el rasgo característico de la demanda en el centro?” y “¿cómo hay que caracterizar la oferta del centro?”.

2.1.1. LA DEMANDA DEL “CENTRO”

Para responder la primera subpregunta dejemos la palabra a un autor de sólida reputación, James S. Duesenberry (1967):

Primero: el hecho: “En un sentido esencial, la fuente básica del afán por consumir ha de buscarse en el carácter de nuestra cultura. Uno de los objetivos fundamentales de nuestra sociedad es lograr un nivel de vida cada vez más alto... En la esfera individual nadie espera vivir como sus padres, sino de un modo mucho más confortable y cómodo. La combinación de consumos del momento presente no se concibe como parte de un modo de vida sino únicamente como una adaptación pasajera a las circunstancias. Esperemos aprovechar la primera oportunidad que surja para cambiar esa combinación” (p. 58).

En segundo lugar, el afán de consumir cada vez más aumentará fundamentalmente al aumentar los gastos de consumo de otras personas. Cuando esto se produce, la frecuencia del impulso a aumentar los gastos aumentará también, y la resistencia que se opone ante él resultará insuficiente. El resultado será un aumento del gasto a costa del ahorro. Podríamos llamarlo "efecto de demostración"... Podemos afirmar, por consiguiente, que la frecuencia e intensidad de los impulsos para aumentar el gasto dependen de la frecuencia del contacto con bienes superiores a los que se consumen habitualmente" (p. 60).

En tercer lugar, "La fuerza de ese impulso para lograr niveles de vida superiores —es decir, el afán de comprar bienes superiores— viene muy reforzado en nuestra sociedad por las características de su estructura social..." (página 62). "En nuestra sociedad, uno de los principales objetivos sociales está en conseguir un nivel de vida más elevado... Cuando la consecución de un fin se convierte en un objetivo social generalmente reconocido, la importancia de conseguir ese objetivo queda inculcada en el cerebro de cada individuo mediante el proceso de socialización. En términos psicoanalíticos, el objetivo queda incorporado al ego ideal" (p. 61).

Estas tendencias colosales hacia niveles de consumo cada vez más alta es en buena parte, como notan Baran y Sweesy, el resultado de las campañas de ventas de las empresas "la publicidad, la variación de la presentación y empaque de los productos, la obsolescencia planificada, los cambios de modelo, los planes de ventas a créditos..." (1968:95). El problema de las empresas "no es si estimulan o no la demanda. Debe (n) hacerlo so pena de muerte".

2.1.2. LA OFERTA DEL "CENTRO"

Las empresas del "centro", y resumo brevemente lo que he expuesto en "Teoría Económica del Desarrollo y del Subdesarrollo" (1978), pueden ser caracterizadas de la siguiente manera:

1. Las empresas tienden a concentrarse, tal como profetizó Marx, en unidades económicas cada vez mayores; pero en contra de sus previsiones, restringen su competencia de precios movidas por el predominio de un "horizonte más a largo plazo que el capitalista individual, y calcula (n) más racionalmente (que éste)" (Baran y Sweesy: 1968: 43).
2. Las empresas más gigantescas son, curiosamente, poco originales en la creación de productos verdaderamente nuevos, pero extremadamente eficaces en desarrollar productos nuevos descubiertos en pequeñas empresas, basadas en su amplio arsenal de recursos técnicos y financieros (Blumberg: 1975: 73; Usher: 1955: 48 ss.; y Müller: 1975: 28).

3. El problema de las grandes empresas no es la falta de ganancias, como opina Marx, sino el exceso de las mismas que exige, tal como señalan Rosa de Luxemburg, Tugan-Baranowsky y Baran y Sweesy, esfuerzos determinados para encontrar demanda para sus productos en el exterior (ver: Alemán 1978: 123 ss.). Esta búsqueda de demanda las lleva a hacer inversiones directas y financieras en los países subdesarrollados y promover así en ellos los mismos valores de consumo del centro (Alemán: 1978: 231 ss.).

Esta breve descripción de la oferta del "centro" encadena lógicamente la problemática económica de los países desarrollados con la de los subdesarrollados y nos permite avanzar en nuestra búsqueda de las causas de nuestra corrupción administrativa económica. Pero antes de emprender esta marcha, dediquemos unos minutos a explorar lo que Perroux llama estructura de dominación en los países desarrollados (1971: 41 ss).

2.1.3. LA ESTRUCTURA DE DOMINACION ECONOMICA EN EL "CENTRO"

Los economistas mismos somos responsables de la idea predominante, pero evidentemente falsa, de que la empresa es una unidad económica que toma decisiones autónomas (Allen: 1971: 3), aunque sometida a restricciones sociales e internas.

Pero, en realidad, Perroux nos va haciendo ver que la empresa depende estructuralmente, y no solamente por relaciones de compra y venta en un mercado de agentes anónimos, de otras instituciones, económicas y no económicas, con las que se haya ligada en relación permanente de poder identificable (ver: Barrère: 178: 111). En etapas iniciales de diversos países hoy desarrollados las instituciones dominantes han sido muy distintas: los bancos en Alemania; el Estado en la Rusia Zarista, por ejemplo (Gerschenkron: 1966: 3 ss.), o en la opinión, altamente discutible de Baran y Sweesy, de un establecimiento militar con afanes imperialistas mundiales en los Estados Unidos (pp. 162 ss.).

Sin embargo, en opinión de autores más optimistas como Galbraith (1968), los poderes dominantes tienden a crear "poderes compensadores" tales como los sindicatos, las asociaciones de detallistas y agricultores y las cooperativas, que tienden a neutralizar dentro de los Estados Unidos el excesivo poder de las empresas oligopolistas, sometidas ya a la dura competencia monopolista. Si la opinión de Galbraith corresponde aproximadamente a la realidad, y muchos argumentos hablan a su favor, el conflicto de intereses, realidad siempre vigente, está relativamente controlada por poderes internos económicos y, por supuesto, administrativos y políticos. La autonomía real del Congreso, de la Jus-

ticia, de la Prensa, de los diversos grupos de intereses económicos encontrados, hacen extremadamente riesgosa la corrupción nacida del conflicto de intereses. La falta de inmunidad de los mismos congresistas, miembros del Gabinete y aun del Presidente de los Estados Unidos en materia fiscal no se detiene ante las puertas de la cárcel.

2.1.4. LOS EFECTOS DEL "CENTRO" SOBRE LA CORRUPCION ADMINISTRATIVA DE LA PERIFERIA

2.1.4.1. SOBORNO Y MALVERSACION

¿Tiene lo dicho hasta aquí algo que ver con la funcionalidad de la corrupción económica de los países subdesarrollados? Evidentemente que sí. Por lo pronto arrojan una luz cegadora para captar las abismales dimensiones de nuestra corrupción en sus especies de soborno y de malversación.

A mí, al menos, me parece que la transmisión del ideal social de cada vez más altos niveles de vida, hecha realidad en nosotros por virtud de la publicidad y existencia de bienes de calidad superior procedentes de países desarrollados, estimula en grado esquizofrénico el ansia de consumo y minimiza, hasta alcanzar muy elevados niveles de ingreso, la propensión al ahorro y, por tanto, limita la posibilidad de las inversiones. No hace falta recurrir a aventuradas opiniones sobre el carácter nacional de los diversos pueblos frente al Estado (ver: Schmolders: 1960; 1970), para establecer la hipótesis, altamente probable, de que el efecto de demostración postulado por Duesenberry para explicar el comportamiento del consumidor norteamericano y extendido por Nurkse (1962: 63 ss.) a los países subdesarrollados, tiene algo que ver con la resistencia a aceptar nuevos impuestos a su evasión sistemática, al mal uso de los fondos públicos para enriquecimiento personal, a la compra de funcionarios a los que se encomendó funciones de control y a la misma compra y venta de setencias judiciales. Sencillamente el ansia de mayor consumo, característica social por excelencia de la persona respetada socialmente, no puede ser satisfecha con prontitud sin acudir a recursos "extraordinarios".

2.1.4.2. CONFLICTO DE INTERESES

Más interesante aún, aunque menos visible, es el influjo del marco de referencia propuesto para explicar la otra especie de corrupción identificada al comienzo de esta ponencia: el conflicto de intereses.

La naturaleza precisa de esta relación necesita de explicación. Partimos como dato fundamental de que las empresas de los países desarrollados nos provienen no sólo de productos sofisticados de consumo, sino también de la tecnología in-

corporada en maquinarias y métodos de administración para producirlos. En algunos casos inclusive hacen inversiones directas en el país, lo que al fin de cuentas puede ser menos malo de lo que se dice. Por lo menos los estudiosos de Marx, en sus obras más asequibles como el Manifiesto del Partido Comunista, saben de su profundo desprecio hacia "las antiguas industrias nacionales" y de su entusiasmo por su sustitución por productos y empresas extranjeras: "En lugar del antiguo aislamiento de las regiones y naciones que se bastaban a sí mismas, se establece un intercambio universal, una interdependencia universal de las naciones. Y esto se refiere tanto a la producción material, como a la producción intelectual. La producción intelectual de una nación se convierte en patrimonio común de todas. La estrechez y el exclusivismo nacionales resultan de día en día más imposibles" (Manifiesto I, página 9). Este es el primer dato fundamental del problema: la tecnología, la técnica de los países desarrollados, está aquí.

¿Qué puede hacer frente a esa realidad un empresario nacional? Veamos primero qué es un empresario según Schumpeter. El empresario no es solamente la persona sin capital propio pero con talento organizativo y propensión a aceptar riesgos, como señalara Say. Económicamente es quien combina en forma nueva los factores de producción, sea aplicando nuevos procesos de producción, sea produciendo bienes nuevos o invadiendo mercados distintos; sociológicamente procede de grupos distintos a los dominantes en la sociedad, porque los miembros de grupos dominantes prefieren la seguridad de sus ganancias tradicionales al riesgo, y acaparan, además, para su consumo y escasa inversión sus ganancias; por eso, el empresario es, financieramente, un hombre con recursos insuficientes, lo que lo hace depender o de los bancos, cuando al frente de éstos figuran personas con mentalidad empresarial o, lo que es más frecuente, del Estado dispuesto a patrocinar financieramente por instituciones promotoras de préstamos y/o de incentivos fiscales al novel empresario (Schumpeter: cc. I-III).

Enfoquemos nuevamente el problema de los empresarios en países subdesarrollados: imposibilitados de competir técnicamente con las empresas extranjeras o con sus productos, carentes de capital suficiente para realizar sus arriesgadas empresas, desarraigados de los grupos dominantes en la sociedad tradicional, tienen que unirse al Estado en cuanto donante de préstamos fáciles y en cuanto manipulador de tarifas y cuotas aduaneras.

Necesariamente forman con él una estructura de poder, como diría Perroux, para poder funcionar eficazmente. El Estado, a su vez, agobiado por problemas de balanza de pagos y de desempleo, necesita del empresario.

Surge así una estructura de intereses en parte comunes, en parte opuestos, donde inicialmente suele ser el Estado el elemento dominante. En el caso dominicano Frank Báez (1975: 110) ha confesado sin rodeos "el hecho de que fuera esa estructura —la jurídico-política— la que desempeñara el papel dominan-

te..."; la responsable de "la formación de la élite burguesa-monopólica-capitalista", para usar su ideologizado lenguaje.

Hemos logrado ya identificar la raíz estructural de la corrupción en su especie "conflicto de intereses". El Estado crea los organismos de fomento, financieros y fiscales, que sirven a la industrialización nacional del país. Obviamente en estos organismos, nacidos para favorecer el esfuerzo empresarial nacional, fácilmente ahogable por la concurrencia externa, ocupan posiciones no sólo asesoras sino también gerenciales los emergentes empresarios.

La institución misma de estos organismos de fomento está orientada a la consecución de ventajas y de protección. Hablar de conflicto de intereses en circunstancias tales es como hablar de abstinencia a un pueblo hambriento. Tal parece que el conflicto de intereses es el precio que tiene que pagar un país para lograr desarrollar su industria nacional incipiente.

No veo forma institucional en este contexto de evitar lo que llamamos corrupción nacida del conflicto de intereses. Lo más que podemos hacer es suprimir la palabra corrupción por la de tratamiento preferencial. Palabra, dicho sea de paso, que me parece más capaz de manifestar la realidad.

3. INFUNCIONALIDAD CRECIENTE DE LA CORRUPCIÓN NACIDA DEL CONFLICTO DE INTERESES

La historia nunca es estática. Sigue, como reza un slogan radial, "su agitado curso". La misma efectividad económica de la estructura preferencial del Estado a los empresarios, cimenta las bases de la infuncionalidad económica de ésta, y prepara las de una nueva estructura donde el aprovechamiento de las oportunidades, que facilita una estructura de maridaje entre los intereses públicos y los económicos privados, sí tiene que ser calificada de corrupción.

Sigamos tres matrices de esta necesaria evolución: a) la proliferación de candidatos a empresarios en las áreas mismas donde mejores resultados dio la estructura tutelar de Estado; b) la minimización de los beneficios sociales y económicos surgidos de las primeras empresas que van convirtiéndose en monopolios pequeños sólo por el tamaño del mercado nacional; c) el nacimiento de instituciones de "poder compensador", como diría Galbraith.

3.1. PROLIFERACION DE CANDIDATOS A EMPRESARIOS EN LAS AREAS FAVORECIDAS

Hirschman en su conocida obra "La Estrategia del Desarrollo Económico"

ha indicado las dificultades que el empresario latinoamericano, centrado en su propio interés, presenta al proceso de desarrollo económico. Por una parte, este tipo de personalidad tiende con fuerza "a alcanzar éxito a través de abreviaciones del tiempo normalmente necesario para lograrlo y utilizar como método preferido la astucia para ganar a otros" (1958: 16). Se siente por otra parte irremisiblemente atraído a invertir en las áreas donde otros han obtenido más éxito, y eso lo conduce a mantener una desmesurada preferencia por liquidez hasta lograr colarse en el área. Para obtener entrada en el salón de la fama, dado el papel más activo del Estado y de oficinas públicas, le "es necesario negociar muchos aspectos de sus planes con ellos aunque sólo sea para vencer obstáculos (por ejemplo, impuestos sobre las materias primas a procesar) o para obtener el beneficio pleno de planes de incentivo fiscal o de arreglos especiales de financiamiento" (p. 19).

Cuando el terreno está ya ocupado por los primeros empresarios, que incluso ocupan puestos en directorios de instituciones de fomento, el conflicto de intereses entre los empresarios pioneros y los que luchan por entrar en el mismo tipo de negocio estalla. Dada la posición oficial de que gozan los "primeros", la corrupción por conflicto de intereses es prácticamente inevitable: regalos y ofertas a funcionarios o a empresarios, no involucrados en esa actividad pero miembros de los directorios, por parte de ambas partes es el resultado lógico de la proliferación de candidatos a empresarios en áreas favorecidas.

Es altamente probable que el grupo inicial de empresarios ya miembros de directorios logre una cohesión interna general suficiente para rechazar a los pretendientes. Pero, al constituirse en élite, no sólo justifica el dicho exagerado de Marx en El Manifiesto: "el gobierno del Estado moderno no es más que una Junta que administra los negocios comunes de toda la clase burguesa" (página 16), sino su profunda visión de que "a un cierto grado de desarrollo de estos medios de producción y de cambio el mantenimiento de antiguas relaciones de producción frenaban la producción en lugar de impulsarla. Se transformaron en otras tantas trabas" (Ibidem, pp. 10 s.).

Analícemos ahora las trabas concretas que esta especie de Gobierno-Junta, tan útil en los comienzos para el desarrollo económico impone más luego al aumento de la producción y del bienestar social.

3.2. LA MINIMIZACION DE BENEFICIOS ECONOMICOS Y SOCIALES

Imaginémonos concretamente los resultados de directorios de instituciones de fomento formados por miembros destacados de los "primeros empresarios": ¿favorecerán ellos la otorgación de subsidios fiscales y financieros a su futura

conurrencia? Lo dudo. Creo que yo mismo, en su lugar, no lo haría, aunque la conciencia me molestase algo. Molestia pequeña, siempre aplacable por alguna obra de misericordia. Consecuencia: robustecimiento de su posición monopolista: precios más altos, menos producción, salarios más bajos, desempleo relativo mayor, dependencia tecnológica creciente, calidad deficiente.

Volvamos a preguntarnos: ¿favorecerán ellos al menos la creación de nuevos sectores de producción no directamente competitivos con los suyos, pero que les privan de parte de los siempre escasos recursos disponibles para las instituciones promotoras y, lo que quizás sea más peligroso, debiliten su poder relativo en el Estado-Junta? Respuesta: probablemente se apropiarán de los nuevos proyectos sin pagar nada a sus ingenuos proponentes, forma abierta de corrupción.

Preguntémosnos, por último, ¿aceptarán quizás restricciones en la creación de dinero, elevación de impuestos o simples controles de precios y/o calidad, cuando lo demanden la crítica situación de la balanza de pagos, la presión social sobre el Estado para que amplíe sus servicios o las protestas de los consumidores? Ustedes dirán.

Llega pues un momento en el desarrollo económico donde lo que era funcional en las etapas iniciales, se transforma en traba funesta para el aumento de la producción y del bienestar social del país.

Es precisamente en este momento, si ya ha llegado o no, no me atrevo a decirlo —y sólo en parte por miedo, el desconocimiento pesa más— cuando el conflicto de intereses debe manifestarse más brutalmente en acciones francamente corruptas: desde la eliminación, rara vez física —somos un país civilizado— de altos funcionarios que tratan de poner fin a las causas del estancamiento económico o y social, hasta la simple apropiación de proyectos originales o el rechazo a proyectos competitivos.

Es entonces cuando el “conflicto de intereses” latente siempre en la descripción institucionalización de los organismos de fomento se hace infuncional.

3.3. EL NACIMIENTO DE INSTITUCIONES DE “PODER COMPENSADOR”

La pregunta clave que el tranque del desarrollo económico y social impone es la de saber si esta situación es capaz de generar instituciones de “poder compensador” que obliguen más o menos lentamente y más o menos pacíficamente a romper el Estado-Junta.

Candidatos obvios a instituciones compensadoras son en buena parte los

mismos grupos interesados de empresarios potenciales, carentes hoy de poder, los sindicatos, la burocracia, la iglesia, para no hablar de la protesta de los consumidores, que por lo menos cada cuatro años en nuestro sistema político tienen su oportunidad de aprobar o no aprobar el ejercicio de la cosa pública. Hay indicios suficientes para mirar con optimismo el futuro. Pero reconozco que hasta cierto punto las opiniones sobre la efectividad de estos "poderes compensadores" pueden divergir por razones atendibles.

Schumpeter creía que, a la larga, la mayor fuerza compensadora, y hasta revolucionaria, imaginable en situaciones como ésta la constituían los intelectuales, definidos como personas competentes sin responsabilidad directa con el ejercicio del poder económico y político (1962: 145 ss.). Esta función crítica de los intelectuales es bien importante (ya la revolución francesa lo mostró, para no hablar de la revolución rusa; Marx y Lenin eran realmente intelectuales en el sentido schumpeteriano), pero no es el fenómeno original. Dice Schumpeter: "Por supuesto la hostilidad del grupo intelectual —equivalente a la desaprobación moral del orden (social) es una cosa, y la atmósfera general de hostilidad es otra cosa. Esta última es realmente el fenómeno significativo y no es simplemente el producto de los intelectuales..., es la materia prima para el trabajo de los intelectuales" (1962: 1955).

El deterioro de la situación económica, por lo menos la frustración de expectativas reales o irreales sobre su mejoría, se constituye así en el motor de la insatisfacción obrera. "Los obreros nunca han hambreado dirección intelectual, pero los intelectuales han invadido la política laboral". El intelectual puede constituirse en su "demiurgo", el suministrador de "teorías y consignas" que concienticen, usemos términos modernos, a los sindicatos. Lo mismo puede suceder con la burocracia estatal. Hasta en la Iglesia misma han jugado, juegan y jugarán un papel importante para movilizar proféticamente, aunque sea con profetismo menor, la conciencia religiosa. No faltan, incluso en nuestra América, casos donde hasta los militares se han sentido afectados por la crítica intelectual.

No pongamos demasiada fe en los intelectuales. Pero no los despreciemos. A la larga son el gran enemigo del Estado-Junta, porque movilizan moralmente y tienen un conocimiento suficiente de los mecanismos sociales, de las famosas trabas.

CONCLUSION

Han pasado dos días desde que terminé de escribir mi ponencia. Parece que, como en el caso del licenciado Vidriera, algún religioso de la Orden de San Jerónimo me curó y sanó y devolvió a mi primer juicio, entendimiento y discurso.

Como el Lcdo. Rueda creo que diría de nuevo las mismas verdades que escribí en mi etapa de locura pero, por supuesto, más "de pensado" y más en la discreción de mi casa. Por eso me quedo con lo escrito y con la esperanza de que algún día caigan las bases del conflicto de intereses, raíz profunda de muchas conductas corruptas económicas.

Sí me parece, ya cuerdo, que como miembro de una institución, la Iglesia Católica, a la que en votos públicos prometí dedicar mi vida, estoy en la obligación de hacer constar que no todos cuanto sufren de conflicto de intereses han ejercitado la corrupción económica. Sufrir tentaciones no es lo mismo que suprimirlas, a lo Freud, entregándose a ellas.

Cuerdo ya, caigo, además, en la cuenta de que esa institución, la Iglesia Católica, en su bimilenario peregrinar por este mundo, ha sufrido y ha sucumbido con frecuencia a la problemática del conflicto de intereses. Quizás baste la famosa frase de Schumpeter, él mismo no católico, al hablar de las relaciones entre la Iglesia y los Reyes de la Edad Media: "el único punto fundamental que hay que comprender es que la Iglesia no fue un simple órgano de la sociedad feudal sino un organismo distinto de ella que siempre mantuvo poder propio. Por muy aliada que haya estado con los reyes y señores feudales, por muy dependiente que haya sido de ellos a veces, por muy cercana que la derrota o la subyugación a los poderes militares haya parecido, nunca renunció a su propia autoridad y nunca se convirtió en instrumento de esta o aquella clase" (1963: 75).

A quien esta frase no le baste, puede utilizar otra, más famosa, que San Mateo pone en labios de Cristo: "En la cátedra de Moisés se han sentado los escribas y fariseos. Hagan, pues, y observen todo lo que les digan; pero no imiten su conducta, porque ellos dicen y no hacen" (Mat. 23, 2-3).

BIBLIOGRAFÍA

- Alemán, José L.: Teoría Económica del Desarrollo y del Subdesarrollo, 11o. UCMM, 1978.
 Allen, R.G.D.: Teoría Macroeconómica. Aguilar. Madrid. 1971.
 Association of the Bar of the City of New York: Special Committee on the Federal Conflict of Interest Laws: Conflict of Interest and Federal Service. Harvard University Press. 1960.
 Báez Evertz, F.: Hacia el control Nacional del Sector Azucarero: La Era de Trujillo, en Realidad Contemporánea, 1975, n. 1.
 Baran, Paul, A. - Sweesy, Paul M.: El Capital Monopolista. Editorial Siglo XXI. México. Argentina. España. 1972 (5. ed. en español).
 Barrère, A.: Propositions pour la constitution d'une mésoanalyse, en: Hommage a François Perroux. Presses Universitaires de Grenoble. 1978.
 Blumberg, Ph.: The megacorporation in American Society. Prentice-Hall. Englewood Cliffs. 1975.
 Cervantes, Miguel de: El Licenciado Vidriera, en Obras Completas. Aguilar. Madrid. 1967.

- Corten A. - Villas, C. Ma. - Acosta, M. - Duarte, I.: Azúcar y Política. Taller. Santo Domingo. 1976.
- Duesenberry, James, S.: Renta y Ahorro y Teoría del Comportamiento del Consumidor. Alianza Editorial. Madrid. 1967 (ed. española).
- Estrella, J.C.: La Moneda, la Banca y las Finanzas en la República Dominicana. UCMM. Abril de 1971. Tomo II.
- Galbraith, J.K.: Capitalismo Americano. El Concepto del Poder Compensador. Ariel. Barcelona. 1968 (4 ed. española).
- Gershenkron, A.: Economic Backwardness in Historical Perspective, en Hoselitz, B. F.: The Progress of Underdeveloped Areas. The University of Chicago Press. Chicago and London. 1966 (6 imp.)
- Hirschman, A.O.: The Strategy of Economic Development. Yale University Press. 1958.
- Hoetink, H.: El Pueblo Dominicano 1850 - 1900. UCMM 1971.
- Marrero, Aristi: Over. Colección Pensamiento Dominicano. Santo Domingo. Librería Hispaniola. 1970.
- Marx, K.: Das Kapital. 1. T. Dietz Verlag. Berlin. 1965.
- Marx, K. - Engels, F.: Manifiesto del Partido Comunista. Universidad de Puerto Rico. 1955.
- Mateo, San: Evangelio, Biblia de Jerusalén, Desclée de Brouwer. Bruxelles.
- Mill, J. S.: Principles of Political Economy. Ed. Ashley. Reprint A. M. Kelley, New York. 1965.
- Müller, R.: A Qualifying and Dissenting View of the Multinational Corporation, en Ball, G.: Global Companies, Prentice Hall. Englewood Cliffs. 1975.
- Nurkse, R.: Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries. Basil Blackwell. Oxford. 1962 (8 Reimp.)
- Perkins, R. B.: The New Federal Conflict-of-Interest Law, Harvard Law Review 76. 1963.
- Perroux, F.: Estructuras Económicas, en Bastide, R. et al.: Sentidos y usos del término Estructura en las ciencias del hombre. Paidós. Buenos Aires. 1971.
- Sánchez, J.J.: La Caña en Santo Domingo (1893). Editorial Taller. Santo Domingo. 1972.
- Schmonlders, G.: Das irrationale in der öffentlichen Finanzwirtschaft. Rowohlt. Hamburg. 1960.
- : A Behavioral Approach to Monetary Theory, en Roads to Freedom. Essays in honour of Friedrich A. von Hayek. Reprint A. M. Kelley. New York. 1970.
- Schumpeter, J. A.: The Theory of Economic Development. Oxford University Press. New York. 1961.
- : Capitalism, Socialism and Democracy. Harper & Row. New York and Evanston. 1962.
- : History of Economic Analysis. George Allen & Unwin Ltd. London. 1963.
- Usher, A. P.: Technical Change and Capital Formation en Rosenberg, N.: The Economies of Technological Change. Harmondsworth. 1971.
- Vose, C.E.: Conflict of Interest, en International Encyclopedia of the Social Sciences. Vol. 3. The Macmillan Company & The Free Press. 1968.