

Contemporánea

GABRIEL ZAID

**El progreso
improductivo**

 **DEBOLSILLO**

Gabriel Zaid
El progreso improductivo

DEBOLSILLO

EL PROGRESO IMPRODUCTIVO

El cielo que nos tiene prometido el progreso, no acaba nunca de llegar. Una gran parte de la población vive en el limbo o en el purgatorio o el infierno: al margen de una vida mejor o descontenta de sus efectos contraproducentes.

Nadie va a parar el progreso: tiene miles, millones de años. Ni la ciega voluntad de progreso, que tiene apenas unos siglos. Hasta sin saberlo, o sin quererlo, somos ejecutantes de esa voluntad que se extiende por el planeta. Sólo podemos exigirle autocrítica: volverla nuestra de una manera menos ciega; hacerla progresar, enfrentándola a sus resultados. Ningún progreso parece hoy más urgente que superar la ciega voluntad de progreso.

La voluntad de progreso que hay en este libro parte de una autocrítica mexicana, pero el fenómeno es general. Aunque el sector moderno de cada país tiene elementos particulares, las grandes ciudades del mundo se parecen más entre sí que a sus remotos interiores aldeanos: encabezan la cultura del progreso que (por las buenas o por las malas) se ha impuesto a todas las culturas tradicionales. El saber, el poder, el dinero, los privilegios, se han ido concentrando en las grandes ciudades a través de organismos centralizadores, estructurados piramidalmente y encabezados por universitarios. Esta prosperidad refuerza la fe ciega en la educación superior, en la organización superior, en las soluciones grandiosas, y polariza el desarrollo (mundial y de cada país) en dos extremos improductivos: la baja productividad del sector piramidado (por unidad de sus costosas inversiones) y la baja productividad (por persona) del sector tradicional. Se trata de un despilfarro viable, económicamente, porque la concentración de capital (por persona, por hectárea, por empresa u organismo) compensa la menor productividad del capital concentrado; políticamente, porque esta concentración favorece a los promotores y dirigentes del progreso, cuya acumulación de capital curricular

(estudios, realizaciones) parece un mérito legítimo y asequible a todos; socialmente, porque las ilusiones progresistas no son vistas como ilusiones en la cultura del progreso. Así prospera una oferta de progreso costoso, y por lo mismo no generalizable para toda la población, en vez de que prospere una oferta que aumente la productividad y el bienestar a bajo costo para todos.

Es la oferta, y no la demanda, lo que más falla en un país que se moderniza, ante todo porque se ofrecen cosas que cuestan demasiado. Lo cual no se resuelve por la vía política (ofreciéndolas gratis o con subsidios) porque siguen costando demasiado. Aumentar los impuestos con este fin (en vez de repartirlos como dinero en efectivo) sirve para aumentar la desigualdad, porque lo que cuesta demasiado no puede ser para todos. La oferta de atención personal (médica, educativa, policiaca), títulos académicos, empleos becarios, automóviles, vías rápidas, medios lujosos de trabajo (ya no digamos de consumo) y todos los progresos que cuestan mucho y producen poco, nunca podrá saciar la demanda que el sector moderno pretende generalizar.

Para satisfacer las necesidades de un mercado pobre, no hay que empezar por las insaciables sino por las básicas; y no ofreciendo los satisfactores mismos, sino medios baratos de producirlos. El Estado y las grandes pirámides empresariales, sindicales y académicas, en parte por intereses miopes y en parte por razones de fe, creen que su propio crecimiento es la vía del progreso de todos, como si fuera imposible o indeseable apoyar la economía de subsistencia, en vez de lamentarla; ofrecer medios rústicos, modernos y eficientes de producción doméstica de alimentos, ropa y techo, que le permitan a la población rural atenderse a sí misma (y establecer intercambios de mayor productividad que los de maíz y servicios); redistribuir parte del ingreso nacional como dinero en efectivo; y, en general, acudir a los mercados pobres con una oferta pertinente.

El libro es un ensayo: un conjunto de hipótesis que parecen cuadrar razonablemente entre sí, con la experiencia cotidiana, con muchas cifras

disponibles y con observaciones de numerosos autores. Se desarrolla en tres partes:

1. “Límites al consumo de atención personal” señala un tope universal de costo para la oferta de progreso en cualquier país.
2. “¿Qué falta en el mercado interno?” da ideas para una oferta de progreso que sí pueda generalizarse, especialmente en los países o mercados pobres.
3. “Repartir en efectivo” trata de explicar por qué los universitarios (en particular los mexicanos que llegan o aspiran al poder) favorecen la oferta de progreso imposible, en vez de redistribuir el ingreso en efectivo.

El argumento considera el progreso fuera del mercado (la producción para el consumo propio) y dentro del mercado (en grande o en pequeño), así como en los mercados políticos (productos y servicios, concesiones, intervenciones, empleos; a cambio de impuestos, cooperaciones, dependencias, apoyos). Y considera mercados de especial interés para el progreso improductivo: el mercado de la atención personal (especializada o servil); el de los medios de producción (para el consumo propio, la oferta independiente o el trabajo subordinado); el mercado de la obediencia (trabajo subordinado con medios de producción ajenos) y el mercado de la buena voluntad (reciprocidad o patrocinio, mercantilizados). Pero no considera que siempre sea mejor (o peor) la operación dentro o fuera del mercado, libre o politizado, a cargo de personas que trabajan por su cuenta o de grandes o pequeñas entidades públicas o privadas, sino en qué casos tales o cuales modos de operación se prestan o no se prestan para que el supuesto mejoramiento sea viable para todos.

ARGUMENTO

Límites al consumo de atención personal

La modernización tiene un doble efecto desequilibrante sobre el mercado de la atención personal: aumenta la demanda y reduce la oferta.

a) Crece la población, lo cual aumenta la demanda. Para que una persona se constituya y se mantenga como persona, necesita la atención de otras.

b) Crece la demanda de atención per cápita. El desarrollo personal de todo ser humano, y no sólo de unos cuantos, llega a considerarse digno de una atención ilimitada.

c) Aumenta la producción material, lo cual absorbe tiempo antes libre o dedicado a la atención personal. La mayor productividad material no se usa para producir lo mismo en menos tiempo y quedar libres, sino para hacer más barata y atractiva la producción material, lo cual conduce, finalmente, a dedicarle más tiempo.

Pero la atención personal no tiene economías de escala: repartirla o mecanizarla es volverla impersonal. Todo lo cual conduce a que los precios relativos de la atención personal sean cada vez mayores, y los volúmenes disponibles menores, frente a la abundancia y menor costo de la producción material.

No es posible que la atención personal, menos aún la de especialistas costosos, se ofrezca en cantidades ilimitadas para todo ser humano. Toda persona puede consumir, pero no producir, más de una hora de atención por hora. Esto fija un límite al consumo de atención personal, que explica la insatisfacción típica de las sociedades modernas: tener muchas cosas pero

poco tiempo, en un medio cada vez más impersonal. Lo cual no tiene solución a menos que se acepte una vida menos proliferante (a), menos exigente en atención personal (b), o más pobre en cosas (c).

Para una sociedad en transición, esto pudiera convertirse en una oportunidad de vivir pobremente en el campo, sin necesidad de emigrar, pero contando con satisfactores básicos, y otros que son un lujo en las grandes ciudades: aire, espacio, tiempo.

¿Qué falta en el mercado interno?

Sin embargo, la transición suele implicar una mayoría pobre en cosas, poco exigente en atención personal, pero proliferante, cuyo modelo de progreso es una minoría rica en cosas, exigente en atención personal y también proliferante. Se dice que este modelo es importado, pero es nativo: el lujo asiático o criollo en el consumo de atención personal y de cosas por un sector proliferante, no es característico de las sociedades modernas, ni es viable en forma generalizada.

Por eso no hay, ni puede haber jamás, suficiente mercado interno para los satisfactores de ese modelo. Lo que hace falta en el mercado interno no es en primer lugar demanda efectiva, para lo cual haga falta dinero, para lo cual hagan falta empleos, para lo cual hagan falta tecnologías de baja productividad por hombre que generen más empleos, dinero y demanda efectiva de los mismos satisfactores que la oferta provee para un modelo no generalizable. Eso es plantear el problema al revés. Lo que hace falta en el mercado interno es una oferta pertinente para un mercado pobre. Una oferta que vaya al caso de las necesidades básicas, empezando por ir realmente con las configuraciones concretas que la hagan pertinente. Ofrecer estudios superiores gratuitos a toda la población (como sucede en México), ni es viable ni es útil para quienes carecen de alimento y ropa. Resulta, finalmente, demagógico. Lo que tiene sentido es ofrecer medios de producción (por

ejemplo: semillas mejoradas para siembras de temporal, animales de tracción mejorados, fertilizantes baratos, máquinas de tejer y de coser) que tengan en su propia producción economías de escala, por lo cual sea posible ofrecerlos a un costo bajo; pero que estén diseñados para producir satisfactores básicos a pequeña escala; que puedan adquirirse de manera que se vayan pagando solos; que no requieran servicios especializados y costosos de enseñanza, proveduría o mantenimiento; que en todo lo posible permitan el *do it yourself* a la población marginada; etcétera.

Para simplificar, supongamos cuatro tipos de medios de producción, según el mayor o menor costo de la unidad mínima viable y según el mayor o menor producto por unidad de capital:

1. Poco costosos y poco productivos.
2. Poco costosos y muy productivos.
3. Muy costosos y muy productivos.
4. Muy costosos y poco productivos.

El paradigma de la modernización es el paso del tipo 1 al tipo 3. En la práctica, sin embargo, una familia, una empresa, una comunidad, un sector, un país que prospera, lo hace pasando previamente por 2: aumentando su productividad con medios productivos poco costosos, que son, han sido y seguirán siendo viables, aunque por razones culturales son mal vistos o no vistos por quienes pueden promover su oferta. Este paso previo permite financiar nuevos medios más costosos, ya sea para lograr un nuevo aumento de productividad, pasando a 3, o para darse el lujo de operar más costosamente, pasando a 4. ¿Y qué sucede con la oferta de 2? Que sale del mercado en los países o sectores que, precisamente por haberla tenido, llegan a no necesitarla, y que no se crea en los países y sectores, que sin haberla tenido, quieren pasar directamente de 1 a 3, lo que en la práctica lleva frecuentemente a 4, mientras lo permitan las finanzas: mientras no se

generalice el progreso improductivo. Así se llega a tener un sector moderno, en parte productivo y en parte improductivo, pero siempre costoso (3 y 4) y por lo mismo no generalizable para la población que vive en situaciones 1, porque el paso de 1 a 4 produce menos de lo que cuesta y porque el paso de 1 a 3, aunque produce más de lo que cuesta, genera menos liquidez de la que absorbe en la transición.

Resultado: el intercambio entre el sector moderno y el resto del país (que no es, ante todo, como se cree, un intercambio de productos agrícolas por productos industriales: el grueso de ese intercambio se realiza dentro del sector moderno), se vuelve un intercambio terciario especialmente improductivo: servicios modernos de atención personal, poco productivos pero muy costosos (4), a cambio de servicios serviles de atención personal poco productivos aunque relativamente baratos (1). Relativamente, porque los términos de intercambio son desfavorables a los servicios de los pobres: como se les hace el favor de ocuparlos improductivamente, se les paga muy poco. Relativamente, porque algunos logran organizarse, incorporarse a las pirámides, regatear, obtener más y volverse modernos: prestadores de servicios piramidados, igualmente poco productivos, pero ya manifiestamente costosos. Paradójicamente, con un criterio igualitario (considerando que el tiempo de todo ser humano debería llegar a costar lo mismo), salta a la vista la incongruencia de crear ocupaciones e intercambios improductivos con el supuesto fin de mejorar la igualdad: se trata de una vía de progreso que requiere la desigualdad para ser viable. El día en que los médicos, funcionarios públicos, líderes sindicales, investigadores universitarios, ganaran lo mismo que sus criadas, choferes, jardineros, tendrían que despedirlos. Los intercambios de servicios costosos por servicios relativamente baratos sirven para aumentar el consumo de un sector privilegiado, pero no la productividad y el consumo de todos.

Aumentar el empleo es una meta ridícula: la verdadera meta es aumentar la

satisfacción de las necesidades, empezando por las necesidades básicas de todos, ya sea dentro o fuera del mercado, y a través de actividades que sean empleo o no lo sean (por ejemplo: caminar, gastar inteligentemente, producir para el consumo doméstico). No es cierto que el empleo es lo único que mejora el consumo; ni que el especialismo, la división comercial del trabajo y la piramidación, reduzcan siempre el costo final del consumo: hay especializaciones, intercambios y piramidaciones que cuestan más de lo que producen. Desgraciadamente, las limitaciones culturales del sector moderno impiden que los campesinos sean vistos como empresarios rústicos escasos de recursos, y como clientes potenciales de medios de producción baratos (a través de los cuales se aprovecharía mejor una parte del capital subempleado en el sector moderno). Son vistos como subordinados potenciales, subempleados y difícilmente aprovechables, dada su falta de cultura moderna.

Cambiar la oferta para que los pobres se atiendan a sí mismos por la vía 2, aumentaría el nivel de satisfacción global con los mismos recursos. Hacer el gesto (irrealizable) de ofrecerles (en propiedad, como empleos, como concesiones políticas) los mismos medios de producción de alimentos que ocupa el sector moderno, es lanzarlos a fracasar en el mercado, volviéndose redundantes (si las cosas salen bien) o incompetentes (si salen mal): no es posible incorporar cada vez más productores a una prosperidad que consiste en requerir cada vez menos. La prosperidad viable para los campesinos marginados está en que aumenten su consumo, en buena parte fuera del mercado y aunque nadie les dé empleo: produciendo sus propios alimentos y ahorrándose todas las intermediaciones que son mucho del costo de los alimentos en el mercado; está en favorecer el mercado de medios de producción doméstica tipo 2, que los campesinos paguen, no con maíz, sino con ropa y otras manufacturas rústicas que (a diferencia del maíz) sí pueden competir en el sector moderno. A través de unidades dispersas por el campo,

es incosteable producir y coordinar comercialmente pequeñas cosechas de maíz, pero no pequeñas “cosechas” de ropa.

Ni el maíz (y otros productos primarios de escasa productividad y baja densidad económica) ni la atención personal (y otros servicios terciarios no mecanizables) se prestan para intercambios productivos entre el sector moderno y el sector rústico, a diferencia de la ropa (y otros productos secundarios, incluyendo los medios de producción de ropa y de alimentos). El maíz y la atención personal son más perecederos y viajan más costosamente (incluyendo, en el caso de la atención personal, el costo de que viajen especialistas al campo y el de alojar sirvientes en la ciudad).

La oferta pertinente rompería el círculo vicioso del mercado interno por donde hay que romperlo. Las soluciones keynesianas no bastan para equilibrar lo que hace falta con lo que se ofrece. Keynes supuso la existencia previa de una oferta pertinente para un mercado transitoriamente sin demanda por falta de medios de pago. Para ese caso (oferta sin demanda), las soluciones keynesianas hacen efectiva la demanda potencial, y también el mercado. Pero el mercado potencial que no se ha creado nunca, por falta de una oferta pertinente para las necesidades de los pobres, no debe su inexistencia a fallas monetarias que puedan remediarse con la creación de más empleos y más oferta de lo mismo. En este caso (demanda sin oferta), la oferta es la que tiene que volverse efectiva con respecto a los medios de pago de un mercado pobre.

Para vender más cosas de lujo, no hay salida por el mercado interno. La aspiración utópica o demagógica de convertir a los indios en clase media que compre automóviles, haga estudios superiores, consulte psicoanalistas, etcétera, pretende cambiar al cliente (para hacerlo capaz de comprar lo que sí ofrecemos) en vez de cambiar la oferta. Para vender más de lo mismo, la salida es el mercado externo: es más fácil traer del extranjero clientes para servicios caros de atención personal, que convertir a los indios en turistas,

pacientes, estudiantes; es más fácil exportar automóviles que convertir a los indios en automovilistas; es más fácil que las ciudades ricas de los países pobres se integren entre sí, a que se integren con su propio mercado interno. La falta de una oferta pertinente para la transición bloquea el mercado interno de dos maneras: no crece el mercado de las cosas costosas (por falta de demanda) ni el de las cosas rústicas (por falta de oferta).

La oferta fuera de precio, de lugar, de momento, de caso, no crea su propia demanda, aunque haya medios de pago. Con el mismo volumen de empleo y de oferta globales se pueden producir cosas útiles o inútiles, pertinentes o impertinentes, oportunas o a destiempo, satisfactorias o insatisfactorias, para lo que hace falta. La receta convencional (ampliar la demanda, creando medios de pago, a través de la creación de empleo, etcétera) no ha funcionado, ni puede funcionar, porque dar empleo a los pobres en producir lo que no necesitan equivale a darles dinero para que demanden lo que no producen: desbalancea el mercado y provoca ajustes inflacionarios. La capacidad de la población marginada debe ocuparse en atender sus propias necesidades, gracias a una oferta de medios pertinentes. La inversión que hace falta para convertir a un campesino en agricultor comercial fracasado o redundante es del mismo orden que la inversión urbana necesaria para recibirlo mal y costosamente en una gran ciudad donde encuentre ocupaciones serviles (que no aumentan la oferta, aunque sí la demanda, de alimentos y ropa); y en ambos casos es varias veces mayor que la inversión necesaria para que se atienda a sí mismo en el campo, con una huerta familiar y una máquina de coser, que ocupan muy poco espacio, no requieren obras mayúsculas, ni una costosa administración urbana.

Repartir en efectivo

El poder político y económico que hay detrás de la oferta actual de progreso está organizado a través de grandes pirámides administrativas, públicas,

privadas, internacionales, sindicales, académicas, cuyas afinidades e intereses comunes no saltan a la vista cuando regatean entre sí, pero están claros frente a las carencias de la población no piramidada. El gobierno central, los grandes sindicatos, las grandes empresas nacionales e internacionales, los grandes centros de investigación y enseñanza, concuerdan en soluciones que de hecho bloquean el desarrollo de sus homólogos no piramidados: los gobiernos aldeanos, las pequeñas empresas, los trabajadores por su cuenta, la investigación y aprendizajes no académicos.

Esta conciliación funciona porque el interés común de las pirámides está en aumentar su “productividad”, entendida como valor (o costo) agregado por hombre, con mayores recursos (sobre todo aumentando la cantidad de medios de producción por persona) o mayor poder de regateo (sobre todo aumentando la cantidad de medios y personas presentables como una sola entidad). Eso permite resolver las pugnas internas del sector piramidado, repartiendo simultáneamente más utilidades, más impuestos, más salarios, más regalías, más lujos para los funcionarios públicos, privados, sindicales, académicos. También se explica en términos culturales y políticos, porque las pirámides tienen cúspides visibles, que permiten regatear y gobernar, sentirse grandes, hablar un lenguaje común, compartir un modelo de vida, un sentimiento de progreso en la construcción del país. Cúspides apoyadas políticamente en las ilusiones progresistas de la población que ha llegado a la base de las pirámides y que espera subir.

Las ideas progresistas favorecen la igualdad dentro del sector piramidado, al mismo tiempo que acentúan la desigualdad global. La población piramidada que no está en la cúspide (digamos, el 30% que sigue al 3% superior) está lo suficientemente bien para tener capacidad de presión, pero no lo suficientemente bien para sentirse satisfecha. Se identifica simultáneamente con los de abajo, para sentirse mal tratada, y con los de arriba, para sentirse con derecho a igualarse. Esta presión igualitaria de los no

tan privilegiados (pero privilegiados) que han logrado incorporarse a las pirámides, favorece la extensión de algunos privilegios de la cúspide al resto de la población piramidada (automóviles, hospitales, educación superior) como una satisfacción a demandas “populares” (de las “mayorías” minoritarias que están arriba pero abajo). Lo cual reduce la desigualdad dentro de la tercera parte superior de la población, pero la aumenta con respecto a la población no piramidada.

La población que intenta la vía trepadora ha perdido las resistencias culturales para hacerlo y no ha encontrado opciones para prosperar por su cuenta. El sector piramidado no ofrece medios de producción pertinentes para la pequeña producción dispersa por el campo. Por el contrario: paga mejor las actividades obedientes en sus propias instalaciones que los productos de la pequeña producción. El engrandecimiento empresarial, sindical, gubernamental, universitario, se alimenta de la concentración de medios de producción y personal piramidado, y acabaría con todos los pequeños productores, convirtiéndolos en asalariados, si no fuera porque piramidar tiene deseconomías importantes. El sector piramidado usa medios más costosos, y en conjunto menos productivos por unidad de capital, que los pequeños productores: los supera en productividad por hombre, acumulando, y hasta despilfarrando, medios de producción por hombre. Los pequeños productores le sacan más partido a su propio, escaso, capital (por eso pueden pagar tasas de interés que harían quebrar al sector piramidado). Pero la oferta de medios de producción no les permite disponer de más: por eso su productividad por hombre es baja. Y por eso, si los únicos medios de producción que el mercado moderno les ofrece son los costosos y ajenos, a cambio de actividades obedientes (es decir: como empleos), pueden considerarse afortunados. Subir compitiendo políticamente en el mercado piramidal de la obediencia, vale más que quedarse a competir a la intemperie en el mercado de los productos.

Los verdaderos perdedores son los que no pueden ni vender su obediencia ni comprar medios baratos de aumentar su productividad. La vía piramidal tiene rendimientos decrecientes y no puede absorberlos. Más aún: los explota cuando les compra o cuando les vende. Y lo que es peor: usa las banderas del progreso (reglamentos de salubridad, cuotas del seguro social, contribuciones para obras, permisos de todas clases) para aplastarlos bajo el costo de los servicios modernos. Pero la miopía del sector piramidado, aunque le hace un daño inmenso al otro, no gana inmensamente con eso: limita el crecimiento del mercado y la productividad de ambos sectores. Sus ventajas explotativas son ridículas frente a lo que significa bloquearse (en el mercado interno) con el bloqueo del otro: ni puede asimilarlo piramidalmente, ni le vende los medios pertinentes para que pueda desarrollarse por su cuenta.

La pretendida ayuda a la población más pobre, por medio de la transferencia de servicios en especie, ni llega a esta población (a menos que se mueva a las pirámides) ni corresponde a sus necesidades: consiste en ampliar la oferta de servicios costosos, dando empleo burocrático, institucional, académico, a la clase media urbana, y sobre todo a la universitaria, que es la que más partido le saca a los problemas nacionales para aumentar la venta de sus servicios. (También servicios de crítica, como este libro.)

Así se explica que después de veinte o treinta años de medidas progresistas, se mida el coeficiente de Gini y resulte que ha empeorado. Aumentar los impuestos aumenta la desigualdad, porque el dinero no va a dar a los pobres sino a la población piramidada (funcionarios, empleados, contratistas, proveedores, universidades) ocupada en ofrecer satisfactores que corresponden a un modelo no generalizable. Tratar de igualar “por arriba”, ofreciendo a todos soluciones privilegiadas, no sólo es inocente o demagógico (por definición, es imposible privilegiar a todos) sino que lleva a absurdos contraproducentes en los que progresar consiste en aumentar las

necesidades más que las satisfacciones. Cada vez se ofrecen más servicios viales, hospitalarios, educativos, coordinativos, etcétera; cada vez resultan más insuficientes, más caros, menos satisfactorios; cada vez se vuelve más remoto saciar a todos de servicios modernos.

La transición se vuelve interminable y alimenta una inflación “sincrónica”: aumentos de costos a lo largo del espacio geográfico y social, que inflan el precio de “lo mismo”, cuando en vez de un servicio rústico (como las enseñanzas de don Juan) se recibe un servicio moderno (como las enseñanzas de Freud). La transferencia de servicios en especie, gratis o subsidiados, sirve para darle un mercado interno cautivo al sector moderno (mientras lo permiten las finanzas): para apaciguar a la población rústica que se acerca a las pirámides (y sobre todo a la población urbana que prospera atendiéndola); pero resulta de un costo/beneficio desastroso para los supuestos beneficiarios. Si se les diera el costo en efectivo recibirían mucho más. Un peso de satisfactores urbanos en una situación rústica resulta inflacionario frente a lo que puede hacer un peso de satisfactores rústicos.

No se puede tomar en serio que inflar los costos piramidales, gracias a los impuestos, beneficie a los pobres. Si es cierto que queremos redistribuir el ingreso, ya es hora de empezar a hacerlo en efectivo. Por ejemplo: reteniendo un porcentaje equis de todos los ingresos personales gravables, que se reparta a partes iguales entre todos los ciudadanos, por el simple hecho de serlo.

Para que este reparto no sea inflacionario, hay que crear una oferta de medios baratos de aumentar la productividad y el consumo de la población no piramidada, que estimularía el mercado interno y establecería un sistema comunicante entre los dos sectores de la economía, reforzado con las transferencias de efectivo.

Pero ¿no es ilusorio proponer todo esto, al margen del poder político? Naturalmente, redistribuir en efectivo y a partes iguales 100% del ingreso nacional sería una especie de comunismo libertario, francamente utópico. No

lo es, sin embargo, en porcentajes mucho menores, que elevarían radicalmente el ingreso mínimo con respecto al promedio. De cualquier manera, requiere una decisión política central (que no parece imposible). Por otra parte, la promoción de una oferta más útil, aunque puede ser objeto de una política central, está al alcance de numerosos particulares, de asociaciones voluntarias, de medianas y grandes empresas, de organismos nacionales e internacionales. Desarrollar una oferta más útil, produce más de lo que cuesta, lo cual le da realismo político. En último término, igual se puede hacer dinero, ganar poder, engrandecerse y hasta corromperse, ofreciendo productos y servicios de lujo que medios de producción baratos.

LÍMITES AL CONSUMO DE ATENCIÓN PERSONAL

LOS NIÑOS COMO NEGOCIO

Ventajas de los niños

No es fácil callar a unos vecinos ruidosos, enfrentarse a un abuso de las autoridades, vaticinarle a un jefe su fracaso en la vida o someter a un impertinente. Si todavía es posible sofocar la maldad, tener valor civil, decir lo que se piensa, es porque los niños (hasta cierta edad) son de un tamaño perfecto.

No hay mejores objetos de amor, de poder o de ostentación. Quienes prefieren a los perros, los gatos, los canarios, para tener a quienes dirigir, dar órdenes, manosear o exhibir orgullosamente, no saben lo que se pierden.

Como si fuera poco, los niños pueden ir al frente de la lucha de clases. Alguna vez un escritor reaccionario pensó en aprovechar a los niños pobres como alimento de los ricos. Todo hubiera podido arreglarse de manera industrial. El producto de las mujeres pobres, alineadas en jaulas de expulsión, como gallinas ponedoras, caería directamente sobre una banda sin fin, ni intervención de la mano del hombre, hasta la sección de enlatado.

Pero el moderno aprovechamiento de los niños puede ser más sutil. Hay que hacer fábricas de niños pobres, sí, pero contra los ricos. Ésa es la industria militar que puede sufragar un país sin divisas. Los ejércitos de niños pobres, por el simple hecho de existir, son un reproche al imperialismo: sirven de carne de cañón para que triunfe la virtud.

El derecho a no nacer, que parece alegar la nada fantasmal, demuestra una

y mil veces que la nada es reaccionaria. Los derechos de los niños no pueden ser anteriores al ser.

Nada pierde la nada con seguir siendo nada. Pierde la humanidad. Los niños muertos de hambre sirven para despertar los mejores sentimientos del hombre. Para animarnos a luchar contra la injusticia. Para arrojarles a los ricos la verdad a la cara. Si, como otras especies aplastadas por el progreso, los niños muertos de hambre fuesen a desaparecer, habría que organizar una campaña mundial para conservarlos en zoológicos.

Ojalá que la ciencia pueda hacer a estos niños más perfectos. Algún día, quizá no muy remoto, se podrá injertar una conciencia ideológica en el código genético de los pobres. Entonces estos niños paupérrimos, que hoy cumplen su papel revolucionario en forma objetiva, mas no subjetiva, estarán en el seno de su madre como los hombres bala en el cañón de circo, o como los heroicos pilotos suicidas del Japón: listos para ser disparados por el bien de la humanidad.

Los hijos como negocio

Hemos hablado de los niños como bienes de consumo individual o colectivo, más o menos duraderos. Pero un niño, además, puede ser un bien de capital: producir, en especie o en dinero.

Así no puede compararse con un animal doméstico. Se requiere un entrenamiento excesivo para lograr que un perro vaya por el pan. Y si además se considera el costo, no siempre menor, de alimentar un perro, la diferencia productiva se vuelve más impresionante. La plusvalía de un perro casi siempre es menor que la de un niño.

Una mejor comparación es con bueyes o burros, que pueden producir trabajo útil muy superior al costo y que pueden ser un capital. Como todo bien de capital, requieren acumular sin fruto por un tiempo. Pero luego pueden ser negocio: producir más de lo que costaron.

Esto es obvio en muchas formas de artesanía y producción casera que (a diferencia de la tierra) permiten aumentar a bajo costo los medios de producción para cada hijo más. Por eso hay trabajadores sociales que se oponen a fomentar el trabajo a domicilio: porque fomenta la explotación de los hijos.

Que no suceda así con muchos economistas, que no llegan a compensar a sus padres por el costo de producirlos, parece llevarlos a olvidar que la reproducción humana puede ser negocio, y que históricamente lo ha sido, puesto que la especie, además de ser viable (hasta el momento) ha logrado acumular un capital inmenso.

Claro que el negocio varía según el centro de resultados y de costos que se tome como base: la especie, este país, tal sector de la población, aquella familia, esta persona. La reproducción de esclavos, como la cría de ganado, puede ser negocio para el amo y no para los padres. La reproducción de universitarios puede no ser negocio para nadie.

Cuentas mal hechas

A partir de 1960, se han hecho cuentas de los costos y beneficios de un programa de reducción de nacimientos. Un estudio del Banco Mundial llega a la conclusión de que para cualquier país y época, para cualquier número de hijos, la reproducción no es negocio. El autor reconoce que esto no es muy plausible. Pero no toma en cuenta lo siguiente.

El costo de producir y mantener un niño mongólico, sobre todo si los padres se empeñan en acudir a toda clase de especialistas, puede arruinar a una familia. El costo de producir y mantener media docena de hijos universitarios, sobre todo si antes de empezar a trabajar se casan para producir y mantener a su vez media docena de universitarios cada uno, puede tener el mismo efecto. Pero un hijo que no se envía a la escuela, que hace un consumo marginal y que desde los cuatro o cinco años puede obedecer

órdenes tales como llévate esto, tráeme aquello, en el taller familiar, no está en el mismo caso.

Producir un productor puede costar más, menos o lo mismo que lo que él produzca. El resultado neto del ciclo de vida puede ser negocio o no serlo, como toda inversión en medios de producción: según qué tan costosos y productivos sean.

Otra cosa es cómo se financia el ciclo (que tiene tramos negativos) y para quién sea el negocio. Si ha de serlo para los padres, se requiere: que los hijos consuman lo menos posible, que empiecen a trabajar lo más pronto posible, que entreguen el ingreso a sus padres, que tarden en poner casa aparte y que, aun después, sigan dándoles parte de sus ingresos, más aún cuando los padres pierdan su capacidad de producción.

No se trata, evidentemente, de requisitos insólitos. En la medida en que se cumplen, añaden un incentivo económico a la reproducción, tradicional en muchas partes.

La cuestión, entonces, no consiste en que la gente del campo, por no saber economía, o no saber controlarse, esté generando un problema insoluble. Somos nosotros los que generamos el problema:

a) Al hacer que la gente del campo adopte nuestras formas de vida y sus costos monstruosos, en vez de ofrecerles medios de producción adaptados a sus formas de vida.

b) Al suponer que nosotros sí podemos proliferar, porque tenemos más ingresos, cuando es precisamente al revés: un alfarero con seis hijos alfareros es más viable económicamente que un economista con seis hijos economistas.

Notas

Una modesta proposición para evitar que los hijos de los pobres de Irlanda sean una carga

para sus padres o su país, y hacerlos útiles al público” (1729) puede leerse en Swift, *Una modesta proposición y otras sátiras*, pp. 17-30. *The Economist*, “Cruelty to children”: de cada seis niños que hay en los hospitales ingleses uno es por golpes de sus padres, a causa de los cuales muere al año uno de cada mil niños en Inglaterra y Gales. Los niños más golpeados son los más indefensos por su tamaño e incapacidad de hablar: los menores de dos años. Ya en 1866, una comisión inglesa designada oficialmente para estudiar las condiciones del trabajo a domicilio concluyó que “de todas las declaraciones testimoniales se desprende que contra quienes más urge proteger a los niños de ambos sexos es contra sus propios padres”. Citado por Marx, *El capital*, I, p. 409. *Time*, “Children’s rights: the latest crusade”, informa sobre la inexistencia de derechos de los niños frente a sus padres. *Time*, “Parents beware” informa que en varios estados norteamericanos los hijos maltratados que llegan a la mayoría de edad pueden demandar a sus padres. En particular, cuenta el caso del hijo de una pareja de científicos que demandó a sus padres por un cuarto de millón de dólares, porque no le dieron apoyo psicológico, trataron de empujarlo en la dirección que ellos querían y no le compraron lo que a él le gustaba.

Zaidan, *The costs and benefits of family planning programs*, es el estudio del Banco Mundial.

LOS VERDADEROS LÍMITES

Los límites para el crecimiento de la población que suelen discutirse (insuficiencia de alimentos, de espacio, de capital, de empleo, de recursos naturales; contaminación, etcétera) pueden reducirse a dos: el físico y el económico, a los cuales habría que añadir un tercero, cuya importancia llegará a verse: la atención personal.

El límite físico

Para ver que hay un límite físico al crecimiento de la población, sobran los detallados argumentos sobre producción agrícola, consumo per cápita de cobre o reservas de petróleo. Basta un razonamiento general:

La tierra es finita. Todo crecimiento sin fin rebasa cualquier límite. Luego, tarde o temprano, la población llegará a un límite.

Uno muy claro es el espacio físico. Con los supuestos que se quieran, se puede calcular, por ejemplo, el año en que no quepa gente ni de pie sobre las islas y continentes del planeta. Si aceptamos que el límite sea de cinco personas por metro cuadrado (que es lo que llegan a tener los transportes colectivos cuando van como latas de sardinas), aunque la densidad actual es 200 000 veces menor, con un crecimiento anual de 2% se llegaría al límite “lata de sardinas” alrededor del año 2600, lo que en la escala histórica de la especie equivale a pasado mañana. Pero es obvio que antes se presentarán otros límites, por ejemplo: con una densidad mucho menor, el calor

desprendido por el cuerpo humano subiría la temperatura hasta fundir las masas glaciares, matar de calor muchas formas de vida, etcétera.

Malthus creía que el límite estaba en la capacidad de producir alimentos. Aunque ese límite existe, resultó mayor de lo que se creía. Hoy se teme que el límite inmediato sean los recursos no renovables, sobre todo la energía fósil. Pero es de esperarse que el límite sea cambiante. No se puede extrapolar suponiendo constante la tecnología y la estructura de los precios relativos. El hecho mismo de que un límite se aproxime, cambia los precios de unas cosas con respecto a otras y crea presiones y oportunidades en nuevas direcciones, en las cuales el límite se vuelve otro. Que el petróleo escasee lo encarece, pero eso mismo crea oportunidades económicas para investigar y desarrollar otras fuentes de energía.

Entre esos límites sucesivos y un límite final pueden pasar siglos, quizá milenios, siempre y cuando la población deje de crecer o disminuya, como sucederá, por convicción, dictadura o catástrofe. En esta perspectiva, el verdadero límite físico parece ser el margen libre de energía disponible, que depende del saber humano y de la providencia cósmica.

La energía creadora, que auspicia al hombre y le permite cooperar, sigue siendo nuestro mayor patrimonio. A su lado, es poco el capital acumulado por la especie. Aunque hayamos perdido reverencia por la gratuidad de la naturaleza, y ya no sepamos dar gracias al sol por salir, ni a la tierra por fructificar, lo cierto es que los antiguos tenían más sentido de la realidad que nosotros, al reconocer su dependencia de la creatividad y “plusvalía” del “trabajo” de la naturaleza. Hoy que nos parece más bonito sentirnos explotadores, y que nos da vergüenza sentir que el sol, la tierra y las estrellas nos ayudan, seguimos, como siempre, dependiendo de su providencia.

No es imposible que, cooperando con ella, encontremos maneras de liberar mucha más energía (del sol, del calor del fondo de la tierra, de la fusión nuclear), así como de almacenarla mientras no se use, de transmitirla en

forma inalámbrica, etcétera. Esto podría llevar la producción material a límites desconocidos. La degradación material que producen los procesos físicos y químicos es reversible a un costo equis de energía. Si hubiera energía barata en cantidades prácticamente ilimitadas, la recuperación del agua, de las materias primas, etcétera, haría que todos los recursos se volvieran renovables, con el límite ya dicho: la disipación de la energía sobrante puede llevar a temperaturas destructivas.

De cualquier manera:

a) Hay límites físicos al crecimiento de la población: desde luego espaciales y en último término entrópicos (margen neto de energía liberada; contaminación térmica): la provisión de capital físico gratuito es inmensa pero no inagotable.

b) Mientras tanto hay límites circunstanciales, no por eso menos oprimentes, y para todos los efectos prácticos más decisivos; por ejemplo, en México: el total de agua disponible.

El límite económico

Todo proceso de liberación de energía cuesta energía. La energía neta que sale del proceso es menor de la que entra (cuenta corriente). Además, se requiere energía previa para construir la máquina donde se efectúe el proceso (cuenta de capital).

Esto puede ser visto en forma negativa, como una degradación entrópica: toda energía se va disipando, el margen neto siempre es menor que la provisión inicial. O puede ser visto en forma positiva, como una inversión rendidora: comprometer una porción de energía previa, renunciando a su disponibilidad, produce un margen neto libre, cuyo rendimiento sobre la inversión inicial se puede calcular.

De la misma manera, producir un ser humano productivo cuesta producción

humana, en cuenta corriente (mantenerlo en forma como ser humano) y en cuenta de capital (formarlo, equiparlo). Lo cual puede ser visto en forma negativa, como lo hace el estudio del Banco Mundial: cualquier número de hijos disminuye el consumo de los padres. O puede ser visto como un proceso de inversión, cuyo rendimiento se puede calcular.

Para que el rendimiento exista se requiere:

a) Que el costo de producir y habilitar un productor sea menor que su futura producción: que haya un margen neto positivo (descontado a valor presente y con todos los refinamientos de cálculo que se quieran).

b) Que la inversión sea financiable mientras llega ese margen.

Estos requisitos o límites económicos son independientes de la cultura en cuestión, de la etapa histórica o de la situación tecnológica, aunque esas circunstancias afectan los módulos deseados y viables de reproducción. Siempre ha sido y será posible que un hombre cueste más (o menos) de lo que produce. Lo que nunca ha sido ni será posible es que todos los hombres cuesten más de lo que producen. Ese límite es inexorable, como un límite físico. Dentro de ese límite, puede haber un número de personas costosas e improductivas, siempre y cuando el conjunto de la población produzca más de lo que cuesta, incluyendo una demasía suficiente para financiar los tramos deficitarios del ciclo de vida (vejez, infancia, enfermedad, etcétera), para financiar los medios de producción y para mantener elefantes blancos en las cortes tribales, aristocráticas o tecnocráticas.

De la misma manera, siempre ha sido y será posible financiar la reproducción, mientras se trate de inversiones relativamente bajas, de pronta recuperación, etcétera. Lo que nunca ha sido ni será posible es tener cualquier número de hijos, que consuman lo que quieran, hasta la edad que quieran, aunque luego, teóricamente, vayan a producir muchísimo, gracias a su costo

de lujo, buenas relaciones en la corte, etcétera. Para este efecto, el número de hijos financiados guarda una relación inversa con el nivel de consumo y la edad en que empieza la vida útil. A mayor consumo y producción más tardía, menos hijos se pueden financiar, aunque sean costeables. En las llamadas culturas tradicionales, el costo de producir un productor suele ser muy bajo, además de que empieza a producir casi desde la infancia y consume muy poco desde que nace hasta que muere. Esto asegura un margen neto positivo y la sobrada recuperación de una inversión baja. En cambio, para producir un tecnócrata se requieren insumos costosísimos y un largo plazo de espera, al término del cual se tiene un margen neto dudoso.

La atención personal

Si es necesaria una dosis equis de atención personal para que un ser humano se constituya como persona y no deje de serlo, esa dosis equis (de amor, amistad, atención médica, atención de maestros, etcétera) establece un límite a la reproducción. Repartir la atención personal entre un número cada vez mayor implica destruirla: volverla impersonal. A diferencia de los costos materiales, la atención personal no tiene economías de escala.

Este límite se vuelve especialmente importante a medida que aumenta el sector de servicios en la economía y el propósito utópico o demagógico de “igualar por arriba”: aspirar a que todo ser humano pueda vivir como un elefante blanco, consumiendo más atención de la que es capaz de producir.

Notas

La superficie de la tierra no cubierta por los mares es de unos 150 millones de kilómetros cuadrados, donde a razón de cinco personas por metro cuadrado cabrían de pie 750 millones de millones, o sea 200 000 veces una población (ya sobrepasada) de 3750

millones. El tiempo necesario para que un crecimiento de 2% anual se vuelva un crecimiento de 200 000 veces es de unos 625 años.

Según la Comisión del Plan Nacional Hidráulico, Plan nacional hidráulico 1975, pp. 20-32, para el año 2000, con una población de 126 a 139 millones, México estará usando el 20% del agua disponible renovable. Es decir, a corto plazo el límite físico es un límite económico: se requieren muchas inversiones y mucha administración, por la distribución geográfica de la lluvia y las corrientes, y por los desperdicios. Pero suponiendo un consumo per cápita constante y un crecimiento de la población del 3% anual se llegaría al límite físico a mediados del siglo XXI. Es decir, alcanzarían a verlo quienes están naciendo ahora.

LA REPRODUCCIÓN DE UNIVERSITARIOS

Naturaleza de los costos

Repasemos las grandes diferencias de costos que hay en la gestación económica de dos prototipos no muy bien definidos: el campesino y el universitario.

a) El tiempo del coito, en ambos casos, tiene un costo nulo, porque no se hace (normalmente) en horas hábiles y suele considerarse (normalmente) como una satisfacción.

Pero en el caso universitario, además del tiempo, hay otros elementos de costo. Insumos industriales, tales como libros sobre el amor sin temores, anticonceptivos, desodorantes, perfumes, lencería. Servicios profesionales, tales como psicoanalistas, conferencias de orientación, cursos de sensibilización interpersonal y hasta prácticas dirigidas por doctores y enfermeras para tener mejores orgasmos.

En términos contables, puede dudarse si estos costos son del proyecto “hijo” o del proyecto “matrimonio” o del proyecto “desarrollo personal” (costos de la necesidad de no sentirse campesinos). Pero la ambigüedad del costeo corresponde a la ambigüedad de la situación. A pesar de la celeberrima frase sobre “el derecho de nacer”, lo cierto es que el sujeto de referencia no suele ser el hijo. Los planteamientos de la moral (y de la “nueva moral”) excluyen el derecho prenatal a ser querido y esperado con las disponibilidades (emocionales, económicas, de tiempo) necesarias.

Lo que suele considerarse, es el derecho o la obligación de los padres (de hacer nacer o de no hacer nacer).

b) El embarazo puede dar también satisfacciones y molestias iguales en ambos casos. Pero los costos, de nuevo, muestran diferencias importantes.

Casi no hay insumos industriales o profesionales en el caso campesino. Sin embargo, el ginecólogo, los exámenes médicos, los libros, cursos, ropa especial, etcétera, son importantes en el caso universitario. Además, la campesina trabaja en su casa y por lo tanto no produce menos; la universitaria sí incurre en ese costo de oportunidad.

c) Sucede lo mismo con el parto. Desplazarse a una cama de hospital implica desaprovechar la que normalmente se usa, los metros cuadrados de construcción y las instalaciones que se tienen en casa, los servicios gratuitos de los familiares y vecinos, la alimentación casera, a un costo bajo, etcétera. Implica generar tránsito urbano de gente de la casa y vecinos. Todo esto aparte de que los servicios se reciben de personal universitario: de gente que renuncia a producir durante muchos años para cobrar después con creces.

d) El cuadro se repite en los cuidados posteriores de la madre y del niño, así como en la infancia y educación de éste.

La campesina amamanta, la universitaria usa productos industriales. La campesina recibe consejos gratis, la universitaria toma cursos, consulta a un pediatra y compra libros y revistas. La campesina corta o teje en vez de comprar, más que la universitaria. Los campesinos hacen (si hacen) un cuarto adicional prácticamente ellos o con ayuda de vecinos y familiares en tiempos libres y con materiales “hechizos” (embarro, adobe). Los universitarios necesitan ingenieros, arquitectos y materiales industriales, sin contar con los albañiles, que, aunque sean campesinos desocupados que llegan a la ciudad, generan importantes costos urbanos: techo, transporte y servicios.

Implicaciones de los costos

El costo de producir un campesino es ante todo agrícola: el maíz, frijol y chile que se come antes de producir maíz, frijol y chile. El costo de producir un universitario consiste en buena parte de servicios (desde el ginecólogo hasta los maestros universitarios) antes de que se vuelva productor de servicios. Como si fuera poco, la gestación económica del universitario puede tomar un cuarto de siglo. Y cuando va a empezar a producir, a veces antes y sin ningún dividendo, el proceso de inversión se repite en una nueva familia. En el campo, un hijo representa a los pocos años dos brazos, y ese dividendo se puede cobrar en especie, por bajo que sea, aunque la nueva familia se inicie más pronto que en la ciudad.

Es decir, paradójicamente, en un régimen pobre, de actividades primarias, un hombre hecho de maíz (como en el Popol Vuh) puede producir más maíz del que costó. En cambio, en un régimen de lujo, no está tan claro que un hombre hecho de atención personal (como piden los mitos modernos) pueda llegar a producir más atención de la que cuesta.

Una característica del costo/beneficio de la producción de seres humanos es que el costo puede crecer prácticamente sin límite, mientras que el beneficio no. En un sentido fundamental, un tecnócrata no vale más que un indio, independientemente de sus costos/beneficios. Pero aun entendiendo el valor como rendimiento sobre la inversión, resulta muy difícil que un tecnócrata valga más que un indio: puede costar cien veces más, no ser cien veces más rentable. Esto se debe esencialmente al costo, que es una variable mucho más libre que el margen neto de producción. Todo hombre vale más de lo que cuesta mientras no cueste demasiado. Producir hombres caros puede ser como producir elefantes blancos: un lujo solventable mientras sean pocos, no una inversión productiva y financiable que convenga generalizar.

Prácticamente no hay límite para el costo de la vida, sobre todo cuando el costo se compone cada vez más de servicios de atención personal. No es inconcebible, por ejemplo, que diez o veinte personas se dediquen a

prolongar la vida de otra, como sucede en ciertos casos médicos. Es decir: la vida de una persona puede costar más atención personal de la que es capaz de producir. Aunque nadie es capaz de producir más de una hora de atención por hora, sí puede consumir muchas horas por hora.

De aquí se sigue un límite malthusiano inesperado (que ya se empieza a notar): el tiempo que podemos dedicarnos unos a otros, y en particular los padres a sus hijos, los maestros a sus discípulos, los médicos a sus pacientes, las parejas y los amigos entre sí, etcétera.

Tendencias hacia el límite

Contra lo que Malthus temía, la capacidad de producción agrícola, por hombre y por hectárea, ha crecido más que la población. El desarrollo de la productividad industrial ha sido todavía mayor. Esto quiere decir dos cosas: que un porcentaje cada vez mayor de la población se dedica a otras actividades (terciarias) y que el costo de producción de los productos primarios y secundarios se ha vuelto así, relativamente, menor. También que los servicios son cada vez más caros en términos de intercambio con los productos materiales.

Una tonelada de trigo, vidrio, acero o fibras textiles, puede producirse hoy con menos horas de trabajo que en el siglo pasado. ¿Pero qué sucede con un corte de pelo? Jean Fourastié, que ha documentado las tendencias seculares de la productividad en productos como los mencionados, se encuentra con que los peluqueros no han mejorado mucho su productividad: un corte de pelo sigue costando casi el mismo tiempo.

En el sector terciario no sólo no ha existido un gran avance de la productividad (no se ha inventado el corte de pelo de medio minuto) sino que hay tendencias poderosas en sentido contrario: todas las exigencias higiénicas, de calidad o simplemente suntuarias, que exigen cada vez más tiempo y costo en los servicios, desde la sesión de “estética masculina” (que

puede costar diez veces más que un simple corte de pelo) hasta la batería de exámenes costosísimos y los servicios hospitalarios, sin los cuales no toma el bisturí el sucesor histórico de los barberos.

Un cirujano, como cualquier persona que vende sus servicios, no tiene más que ocho o diez o doce horas diarias que vender. Una vez que trabaja hasta el límite, no tiene otra manera de ganar más que cobrando más por hora. No es imposible que produzca más por hora, pero eso no está tan claro, como sucede con quienes dedican su tiempo a la producción de cosas materiales y venden éstas, no su tiempo. Afortunadamente para él, si tiene prestigio, su posición de regateo no es la de otros trabajadores. Por una parte (hasta que empezó la ilusión de que todos hicieran una carrera universitaria) la oferta de profesionistas venía siendo regulada en forma estricta, para evitar la “competencia ruinosa”. Por otra, la clientela rica de un cirujano está más dispuesta a considerarlo aproximadamente su igual, es decir, con derecho a tener aproximadamente el mismo nivel de vida. Por último, la naturaleza de sus servicios se presta a que la gente esté dispuesta a pagar casi cualquier cosa (por no morir o no perder un ojo).

Todo, pues, confluye a que los servicios, sobre todo los de atención personal, más aún si son profesionales, y en particular los médicos, tengan una tendencia a costar cada vez más relativamente que los productos primarios y secundarios. Éste es el problema de los servicios hospitalarios, educativos, legales, cuyos costos crecen más aprisa (dos, tres, cuatro veces) que la productividad nacional, ya no digamos que su propia productividad. La producción y mantenimiento de un ser humano capaz de dar atención personal requiere cada vez más atención personal: el margen neto se reduce.

En el ciclo reproductivo del maíz, a pesar de las mermas, accidentes y “explotación” por parte de las plagas, los pájaros y el hombre, queda para la siembra más semilla que la sembrada. Esta reproducción ampliada del capital permite la prosperidad del maíz, de generación en generación. Lo mismo

sucede con la atención barata: la de los hombres de maíz. La atención personal, como el maíz, es al mismo tiempo insumo y producto, costo y beneficio, bien de consumo y bien de capital, de un proceso reproductivo que puede operar con superávit o con déficit. Pero es un ciclo que el progreso va volviendo menos rendidor y hasta imposible: tiende a requerir más de lo que produce. Las personas baratas pueden amarse, platicar, reproducirse y atenderse con grandes dosis de atención personal mientras lo hagan entre sí: mientras no consuman atención personal de las personas costosas. En cambio, las personas costosas no pueden amarse, platicar, reproducirse ni atenderse con grandes dosis de atención personal entre sí mismas: tienen que reproducirse menos o atenderse menos o consumir atención de las personas baratas, mientras puedan hacerlo: mientras sus términos de intercambio sean favorables. Se trata de una solución privilegiada que, por definición, no puede generalizarse, como se va poniendo en evidencia, a medida que un sector cada vez mayor de la población consume atención cada vez más costosa.

Notas

Time, “Hospital without walls”, informa de un servicio hospitalario que sale ochenta veces más barato que el servicio normal porque aprovecha la propia cama, casa, instalaciones y familia del paciente.

Bronfenbrenner, “The origins of alienation”, documenta ampliamente la reducción de la atención personal disponible para los niños y la relaciona con el aumento de la delincuencia y el suicidio juveniles, el divorcio, el infanticidio, etcétera. Un ejemplo de las cifras que presenta: en una encuesta entre padres de clase media de niños de un año, los compungidos señores declararon (en promedio) que no jugaban con sus hijos más que unos 15 o 20 minutos diarios. Cuando se usó el micrófono de una grabadora en el cuerpo del niño para verificarlo, se encontró que el promedio real era de 38 segundos diarios.

El costo de producir y mantener un productor fue considerado por Marx, *El capital*, I,

pp. 124-126, y sus antecesores, en relación con el precio de la fuerza de trabajo: los medios de vida, aprendizaje, etcétera, necesarios para reponer las fuerzas de trabajo que el desgaste diario, la enfermedad y la muerte retiran del mercado, determinan el valor de estas fuerzas, que Marx supone inferior al valor de lo que producen. Por ejemplo: para reproducir doce horas de fuerza de trabajo diario, hacen falta medios de vida, aprendizaje, etcétera, que se producen con seis horas de fuerza de trabajo. Marx considera que “en un país y en una época determinados, la suma media de los medios de vida necesarios constituye un factor fijo”, aunque admite que “al cambiar el valor de éstos, es decir, al aumentar o disminuir el tiempo de trabajo necesario para su producción” cambia el valor de la fuerza de trabajo. Sin embargo, para efecto de esta posible variación, considera el límite mínimo, es decir, el tiempo socialmente necesario para producir “los medios de vida físicamente indispensables”. No considera el límite máximo: que la reproducción de una hora de trabajo llegue a costar una hora. El límite inferior es físico: hay un mínimo de consumo necesario para no desfallecer. El límite superior es económico: no se puede consumir en promedio más trabajo del que se produce.

Las cifras de Fourastié y muchas otras que apoyan este capítulo y los siguientes pueden verse en la primera parte del apéndice.

LA PRODUCTIVIDAD DEL SABER COSTOSO

Intercambios de tiempo caro

Los mejores médicos no llaman a los mejores consultores de organización, que a su vez no contratan a los mejores músicos. ¿Se debe a que no es posible destacar en un campo sin ser inculto en los demás? Pero tampoco los arquitectos, o los psicoanalistas, buscan a sus colegas cuando quieren hacer su casa, o están en un conflicto emocional. ¿Por soberbia?

Puede haber algo de ambas cosas, pero también algo más simple: la gente que cobra mucho por su tiempo no puede pagar los mismos precios por el tiempo de otros. La excepción lo confirma: los mejores abogados, arquitectos, etcétera, sí consultan a los mejores médicos, pero resienten sus precios, aunque sean del mismo orden que los suyos. A su vez, los médicos se consultan entre sí pero, con frecuencia, sin cobrarse, con reciprocidades que pueden ir del simple trueque de servicios al mutuo envío de clientes.

Curiosamente, no es fácil venderle tiempo caro a la gente que cobra caro por su tiempo, a menos que se llegue a la solución del niño que quería vender un perrito en un millón de pesos. Cosa imposible, hasta que lo cambió por dos gatitos de medio millón.

La ayuda con tiempo caro tiene el mismo problema. Hay una vieja tradición profesional (¿extinguida?) que consiste en trabajar gratis, digamos medio día por semana, para dar consulta a los pobres o dedicarse a cosas de interés público. Si quienes hacen esto, además de conciencia social, tienen

cierto sentido práctico, pueden hacer un extraño descubrimiento: en muchos casos, darle tiempo caro a la gente sirve menos que darle lo que vale el tiempo en efectivo.

¿Tiene sentido gastar tiempo de quinientos pesos la hora en ayudarle a un pobre a pelear tres mil pesos a través de tribunales corruptos e ineficientes? Sale más barato dárselos. ¿Se ayuda más a una familia pobre haciéndole un trasplante de corazón gratis a uno de los niños, que dándole lo mismo en dinero para que los demás coman mejor unos años?

Sin embargo, ¿no dice la sabiduría china: dale un pescado a un pobre y comerá una vez; enséñale a pescar y comerá siempre? Sí, pero es de suponerse que quien hizo el proverbio no pensaba en ictiólogos de quinientos pesos por hora, en institutos de investigación y enseñanza con grandes edificios en la capital, ni en todas las Comisiones, Consejos y Juntas Coordinadoras de Elefantes Blancos.

Gran parte de la ayuda en especie que dan los países ricos a los pobres, y el gobierno central a los campesinos marginados, consiste en servicios que cuestan mucho y sirven poco. Pero gastarse fortunas en la capital para enviar de vez en cuando un par de gatitos de medio millón cada uno a las zonas marginadas, no sólo produce empleos en la capital, que es donde hacen falta para acallar las presiones de la clase media universitaria: sirve también para recibir un millón de gracias de los marginados, que no está mal como beneficio político.

La productividad del saber costoso

Quisiéramos creer que los hombres más caros son los más productivos. Se sabe que los países ricos son los que gastan más en producir hombres y conocimientos costosos. Pero ¿son ricos por gastar mucho en educación e investigación o, por el contrario, pueden darse el lujo de gastar de más, precisamente por ser ricos?

Quienes ganamos más por tener un título universitario, tenemos un interés creado en creer que el saber costoso hace milagros, y que si no los hace es porque no nos compran más saber costoso: para estudiar más a fondo la cuestión, para educar a los fallidos beneficiarios, cuya falla consiste, naturalmente, en su falta de educación. Es otra forma del círculo vicioso de la burocracia: cuando fallan los sistemas burocráticos, el remedio no está en reducir la burocracia sino en desarrollar nuevos organismos, sistemas y controles que eviten los males de la burocracia... aumentándola.

No necesariamente se trata de algo cínico: es la lógica del progreso. Pero sorprende la inocencia que, sobre esto, tiene la gente preparada. Se busca progresar con equipo costoso; pero funciona mal, a menos que se tenga gente costosa; preparar la cual parece una buena inversión: cuando la mejor inversión es progresar con equipo barato y personal que no requiera mucha preparación. Se busca repartir privilegios con criterios progresistas; qué mejor que hacerlo en función de la preparación: teóricamente productiva, teóricamente abierta a todos, y desde luego necesaria como aculturación para volverse un interlocutor válido en las cúspides nacionales e internacionales. Para facilitar el análisis, se supone que los ingresos por concepto de trabajo miden exactamente el valor producido por el trabajo; que quien gana el doble es porque produce el doble (en cantidad o en calidad); y que, por lo tanto, las diferencias de ingresos atribuibles a diferencias de escolaridad miden diferencias de productividad atribuibles a la educación; las cuales pueden considerarse como el producto de una “inversión en capital humano”...

No se trata de negar cosas obvias: que, desde hace milenios, el saber práctico ha venido aumentando la productividad; sino de recordar otras igualmente ciertas.

a) El saber productivo no surgió de las instituciones que hoy pretenden atribuírselo. Es natural que la burocracia académica use el argumento

productivo (que en el fondo le repugna, porque es la negación de su espíritu contemplativo) para obtener mayores presupuestos. Pero no hay que perder de vista que es un argumento de vendedores. No se sabe mucho de los costos/beneficios del saber académico. Quienes demuestran que un título universitario es una buena inversión, no demuestran que se deba a una mayor productividad del titulado. Igual pudieran demostrar que la compra de un título nobiliario, en otro tiempo, además de un bonito lujo, podía ser una buena inversión. Hoy mismo, mucha gente sin título universitario que produce lo mismo o más que otra que lo tiene, gana menos. Lo cual confirma que el título es una buena inversión para el titulado, aunque no aumente su productividad. Gran parte del saber que se aplica en la práctica, y en muchos casos el más productivo, no debe su existencia a ningún presupuesto institucional.

b) La productividad de los servicios institucionales de investigación y enseñanza puede medirse de tres maneras:

- Como se mide en el producto nacional, o sea al costo, lo cual es ridículo: de esa manera aumentar los costos se “lee” como un aumento de productividad.

- Como se mide la productividad operacional con respecto a un producto o proceso de producción, lo cual requeriría una medida inexistente. Sin embargo, hasta por esa inexistencia, no hay indicios prometedores de que el día en que se midan las unidades de saber producidas o transmitidas por hora, contra su costo por hora, la productividad de las instituciones de investigación y enseñanza resulte impresionante.

- Por su efecto indirecto en la productividad de otras actividades.

Esto último, que es lo que vale del argumento en favor de la enseñanza y la investigación superiores, tampoco es fácil de medir. Por lo mismo, es igualmente válido en favor de otros tipos de investigación y de enseñanza. Por ejemplo: por su efecto indirecto (difícil de medir) sobre la productividad de otras actividades, cabe apoyar inmensamente la lectura por cuenta propia, que es mucho más barata y más útil que innumerables investigaciones y enseñanzas académicas. Cabe apoyar que los pescadores investiguen por sí mismos y se comuniquen ellos mismos su saber productivo. Un viaje de pescadores puede ser más heurístico y barato para efectos educativos y de invención, que un refinado modelo computacional. Darle tiempo libre pagado al pescador que haya inventado algo (de productividad demostrada y aceptada por sus compañeros), para ver qué más inventa, puede ser incomparablemente más rendidor que un costoso proyecto de investigación o enseñanza.

¿Inversión o consumo?

¿Es económico hacer estudios económicos antes de cualquier inversión? Si uno los vende, tenderá a creer que sí. No sólo porque tiene un interés creado en creerlo, sino porque es difícil practicar una profesión sin hacerse ilusiones (no todas injustificadas) sobre su importancia. (Ilusiones e intereses que empiezan con cada nueva especialidad: para entender la fragmentación del saber, hay que entender cómo funciona la administración de presupuestos; con las demarcaciones necesarias para definir lo que es propio o impropio de un saber: temas, metodologías, equipo, personal, mobiliario, metros cuadrados, credenciales, publicaciones y demás trinos de afirmación territorial que justifican un presupuesto aparte.) Pero no es imposible llegar a cierta madurez profesional en la que se pierdan ciertas ilusiones y creencias. No es económico hacer un estudio económico de cincuenta mil pesos para ver si se justifica una inversión de cien mil. Tampoco es serio pretender que

pueda hacerse con cinco mil. No es inconcebible hacer un estudio de cinco mil para ver si se justifica invertir en el estudio de cincuenta mil. Pero ¿no es más práctico, y hasta más profesional, reconocer que casi todas las pequeñas inversiones deben hacerse sin más estudio que el criterio práctico y las exploraciones directas de quienes van a tomar el riesgo?

Lo mismo es válido para efectos de contratar psicoanalistas, arquitectos, servicios de computación. Una cosa es que sea bonito hacer consumo de saberes especializados, si hay con qué pagarlos, y otra es que sean recomendables como inversión.

El saber costoso puede ser pagadero y hasta rendidor como inversión productiva en muchos casos. Pero los mitos modernos afirman lo contrario: que siempre es mejor saber académicamente que de cualquier otra manera; que todo debe estudiarse y estudiarse a fondo, y por persona del máximo nivel académico y especialidad; que en principio es un mal que construyan maestros albañiles sin título: algo tan indeseable y peligroso como que la gente, por más que se le diga, practique ese horrible crimen de recetar o recetarse, sin ser médico.

Estudiar por estudiar no es negocio ni tiene por qué serlo. Satisfacer el apetito intelectual es una forma de consumo. Que la gente quiera pensar, investigar, experimentar, para aclararse el mundo y la vida, no requiere mayor justificación, ni tiene por qué tener más límite que el que tienen las fiestas y los gastos que se justifican por la satisfacción que dan, no por su rendimiento. Las confusiones y los despilfarros empiezan cuando se pretende que el ocio es un gran negocio. Ésa es la manera de arruinar ambas cosas. Los contemplativos de otras épocas no se hacían ilusiones ni engañaban a nadie sobre los grandes rendimientos de la vida contemplativa. Hoy queremos creer, como de tantas otras cosas ociosas, que el saber costoso “no es un gasto, es una inversión”. Hay ilusiones, intereses creados y demagogias que nos presentan como bien de producción lo que es un bien de consumo. Peor

aún, hay mucha pobre gente sin apetito intelectual que se tortura a través de procesos costosísimos, estudiando, enseñando, investigando, para tener derecho a ganar más, por haber costado más (no producido más).

Un historiador de la cultura (si la cuestión le despierta el apetito) pudiera estudiar cómo se ha producido tan costoso equívoco. Un sociólogo pudiera analizar por qué el saber costoso está asociado a las grandes pirámides. (¿El saber les da ventajas de poder? ¿El poder les permite despilfarrar?) Una persona con sentido práctico pudiera hacerse esta reflexión:

El saber costoso que es una buena inversión es el que mejora el costo/beneficio de las cosas a las cuales se aplica. Esta productividad indirecta puede hacer milagros, dentro de ese campo restringido. Pero el hecho mismo de que estos milagros se produzcan reduce el campo de aplicación: cada vez menos personas se dedican a la productividad directa cuyas economías hacen costeable la aplicación del saber costoso, y cada vez más personas se dedican a la productividad indirecta, o a otros tipos de producción, donde el saber costoso no es costeable. Supongamos, para exagerar, que llegue el día en que toda la población económicamente activa esté formada por doctorados en diversas disciplinas. ¿En qué va a consistir su productividad? En que sus estudios hagan más productivos los estudios de los demás. Pero esta situación ya la conocemos, y no parece viable: un consultorio médico no puede pagar los servicios de especialistas en organización, éstos no pueden pagar músicos que les den conciertos privados, etcétera.

Como inversión, el saber costoso tiene un campo de aplicación limitado. Como bien de consumo, es un lujo para una minoría. Como espejismo, induce al despilfarro, traiciona el apetito intelectual y estorba para que se reconozcan otras formas de investigación y difusión más económicas, y por lo mismo más igualitarias.

Notas

Bustillos Orozco, “Rechazan la explotación ejidal de sus bosques”, presenta un caso de los innumerables de ayuda a los campesinos marginados: los campesinos de Lachatao, Oaxaca, que son comuneros desde hace quinientos años, prefieren morir de hambre “a que se les organice en empresa ejidal forestal porque consideran que sólo se beneficiaría una cauda de burócratas de la Secretaría de la Reforma Agraria”.

Lesourne, *Du bon usage de l'étude économique dans l'entreprise*, a pesar del título de su libro, menciona de pasada (pp. 14-15), pero no estudia, la rentabilidad de hacer estudios económicos.

Hagen, *The economics of development*, p. 310: “Debe concluirse que atribuir a la educación una influencia causal” en el desarrollo, es algo de lo cual “hasta el presente no tenemos fuertes pruebas empíricas”. Schmookler, *Invention and economic growth*, pp. 256-268: todavía en 1953, en los Estados Unidos la mayoría de los inventos se debían a personas creadoras sin título profesional. Hagen, p. 298: Los chinos repartieron títulos de técnicos y de ingenieros a trabajadores que en la práctica habían hecho innovaciones técnicas valiosas, y los suscribieron a una red de información para que se estimularan mutuamente. Livingston, “Myth of the well-educated manager”, fue publicado nada menos que en la *Harvard Business Review*.

Sobre el problema de la productividad de los servicios, el gobierno y las universidades, Drucker, *Management*, pp. 131-166; Fuchs, *Production and productivity in the service industry*, pp. 15-52 (Marimont), 95-154 (Reder), 155-200 (Gorman), 201-236 (Schwartzman); Spann, “Rates of Productivity Change and the growth of state and local governmental expenditures”; U. S. Congress, *Federal productivity hearings*; Sommers, “University productivity”.

Sobre el saber como consumo, Veblen, *Teoría de la clase ociosa*, pp. 369-406. Cabe señalar que en esas páginas hay ideas que circulan (tres cuartos de siglo después) como novedades de París; por ejemplo: “la Iglesia ha sido hoy sustituida por la Escuela en su función de Aparato Ideológico de Estado dominante” (Althusser, *Escritos*, p. 138). Anticipo (1844), en Stirner, *El único y su propiedad*, p. 150: el desarrollo del Estado

“exige que mi naturaleza no crezca libre, sino que se moldee para que encaje en él [...] me da una educación, y una cultura adaptadas a él, no a mí [...] me educa para que sea un ‘instrumento útil’, un ‘miembro obsecuente de la sociedad’”.

LÍMITES AL CONSUMO DE ATENCIÓN PERSONAL

La cuantificación del progreso

En otros tiempos se medía el progreso por acumulación de obras, hechos o cosas notables, como las bellas letras, los paseos, los monumentos públicos, los grandes hombres, las proezas científicas, los refinamientos de la conducta y una serie de cosas que servían para distinguir a los países “adelantados” de los “atrasados”. Se comparaba (y se competía) con criterios cualitativos. (No por eso mejores: se daba por supuesto que la conducta urbana valía más que la campesina y mucho más que la tribal, en vez de comprobarlo, como ahora, científicamente: con mediciones per cápita.) No existían los sistemas de cuentas nacionales. La cultura pesaba a favor de algunos países, que se consideraban superiores, pero que se fueron desplomando en la bolsa del prestigio internacional cuando empezaron a dominar los criterios cuantitativos.

La medición anual del progreso de las naciones, reducido a un porcentaje, sirvió para alentar decisiones de un primitivismo que no suele verse en los pueblos primitivos. Lo cual, a fuerza de barbaridades, tuvo que ser reconocido y ha llevado a la búsqueda de mejores sistemas contables y aun al rechazo del crecimiento mismo: la población, la producción y el consumo dejarían de crecer.

Producción y consumo de horas diarias

Pero cuando se aboga por una economía estacionaria, se piensa ante todo en los límites físicos del crecimiento económico, que hacen deseable, o inevitable, suspenderlo. No se piensa en un límite con respecto al cual todos los sistemas económicos han sido y serán estacionarios: las veinticuatro horas diarias. Usar esta magnitud para hacer tablas análogas a las de insumo-producto daría cifras reveladoras: hay sectores que consumen más horas de las que producen, como es obvio en el caso de los propietarios rentistas, aunque el cuadro de las desigualdades no puede reducirse a ese esquema simplista. Por ejemplo: hay un intercambio desigual que favorece a los sectores con mayor escolaridad; un intercambio desigual que favorece a los funcionarios, aunque (al menos jurídicamente) no son los dueños de sus medios de producción; un intercambio desigual que favorece a los obreros petroquímicos que producen fertilizantes frente a los pequeños propietarios agrícolas que producen alimentos. Además de que el esquema reducido lleva a conclusiones curiosas: un pobre diablo que gana mil pesos mensuales con un tendajo en una aldea es un explotador, mientras que un obrero que gana cuatro veces más en una gran ciudad es un proletario explotado, aun siendo la misma persona, años después de haber huido de su posición privilegiada.

Para simplificar, supongamos que la igualdad fuera absoluta. Esto no alteraría las veinticuatro horas diarias, ni el promedio inevitable de, digamos, ocho de intercambio. (En términos gruesos. En una sociedad igualitaria muchos intercambios dejarían de ser costeables, y la gente se atendería a sí misma siempre que los costos/beneficios de la división del trabajo, en condiciones de igualdad, resultaran bajos o negativos. Esto cambiaría la distribución de actividades: unas se reducirían o aumentarían, otras aparecerían, desaparecerían o se modificarían. Es probable que el intercambio disminuyera, digamos, a seis horas diarias. Todo lo cual no cambia el argumento.) Es decir: con igualdad o desigualdad, en condiciones neolíticas o

modernas, hay un límite al consumo de horas diarias, porque hay un límite a la producción de horas diarias.

Un médico que produzca ocho horas diarias de servicios médicos, puede consumir, digamos, treinta y dos horas diarias de servicios de criada, cocinera, chofer y jardinero, mientras le cuesten mucho menos que sus propios servicios. Pero no puede consumir (permanentemente) ocho horas diarias de servicios médicos. Dejando aparte el problema operacional (un psicoanalista no puede consumir ocho horas diarias de psicoanalista porque el consumo mismo no le dejaría tiempo de producir), el límite ilustra la situación estacionaria del promedio en cualquier sociedad: no puede consumir más horas de las que produce. En una sociedad igualitaria, donde el tiempo de todos costara lo mismo, sería imposible que nadie consumiera más de ocho horas de los demás.

Lo cual no implica, naturalmente, que el consumo material tenga que ser estacionario (dejando aparte la cuestión de los límites físicos). El consumo per cápita de plásticos, medido en kilos, ha venido aumentando al mismo tiempo que, medido en horas, ha venido disminuyendo. Lo cual se explica porque las mismas horas producen más kilos.

Desgraciadamente, estos aumentos de productividad material han creado la ilusión de un progreso infinito, del cual los límites físicos no empiezan a despertar. Pero, en el caso de la atención personal, hay algo todavía menos superable: casi no existe la multiplicación que tiene la atención dedicada a la producción material de volúmenes cada vez mayores.

No es lo mismo atender la producción de plásticos que la producción de personas. La atención personal no tiene economías de escala, ni puede fácilmente rendir más. No es posible escuchar atentamente a más de una persona al mismo tiempo. Tampoco es fácil escuchar más aprisa. La atención personal no ha hecho grandes progresos históricos en términos de eficiencia. Por el contrario, ciertas formas antiguas de atención, muy eficientes, van

desapareciendo. Por ejemplo: cuando la unidad familiar es al mismo tiempo unidad productiva, la comunicación entre padres e hijos no requiere tiempo ex profeso, formalizado y puesto aparte como un deber costoso recetado por el doctor; tampoco lo requiere el recreo, el aprendizaje de un oficio, etcétera. Sobre la misma actividad pueden estar “montadas” simultáneamente muchas funciones distintas. La producción es (o puede ser) al mismo tiempo terapia, aprendizaje, recreo, comunicación. Todo lo cual, en las grandes ciudades, se hace en lugares diferentes, a horas diferentes, con especialistas diferentes; es decir: multiplicando el tiempo, espacio y costo necesarios para “lo mismo”.

La atención de plástico

Paradójicamente, estos sobrecostos resultan de imitar los métodos de la productividad material, donde la atención dividida y especializada ha generado aumentos de productividad sorprendentes, haciendo más abundantes y baratos muchos productos, como los petroquímicos y electrónicos. Pero la ex profesión, formalización y puesta aparte departamental de los servicios de atención personal, genera costos crecientes en vez de decrecientes, para producir “lo mismo”. Dividir y especializar la producción y el consumo de atención personal lleva a una atención cada vez más costosa, no cada vez más abundante y barata. Lo cual puede ser viable mientras se trate de crear una oferta de lujo para una minoría privilegiada, pero no es viable como solución general. Una minoría sí puede consumir más atención personal de la que produce, pero toda la población no puede alcanzar ese imposible, por mucho que adelanten las ciencias y aumenten los impuestos. Cuando se avanza en esta dirección, se avanza a la demagogia y a la quiebra. Y está visto: siempre que aumenta la oferta subsidiada de servicios de atención personal costosa (médica, educativa, administrativa) resulta:

- a) Que todavía es insuficiente.
- b) Que los costos suben sin límite.
- c) Que entonces, para evitar la quiebra financiera, se impone como límite el único posible: el presupuesto. d) Que ni operando dentro de ese límite se puede impedir la expansión, por lo cual se llega a la quiebra “operacional”: se acaba pretendiendo hacer lo que no se está haciendo ni se puede hacer con ese presupuesto.
- e) Y lo más impresionante de todo: que, finalmente, la atención que se da, ni es buena, ni es barata, ni vale lo que cuesta.

Así se produce la atención de plástico: la “atención personal” impersonal. La impersonalidad de la vida moderna (la desatención típica de la burocracia tradicional, la amabilidad de plástico de la burocracia que ya aprendió relaciones públicas, la falta de tiempo que tenemos todos en la ciudad para atendernos como personas) tiene como origen la misma atención dividida, especializada y costosa que produce plásticos baratos o personas mal atendidas.

Notas

Análisis Económico, “Críticas sindicales a Guanomex”: “el enfurecido secretario general del Sindicato Nacional de Trabajadores de la Industria Petroquímica” criticó la política de vender “fertilizantes baratos a los campesinos” hasta el punto de tener pérdidas que redujeron a cero la participación de los trabajadores en las utilidades de la empresa.

Regan, “The service revolution”, considera inevitable que los servicios, como los productos, se estandaricen, se produzcan en masa y, naturalmente, se vuelvan impersonales. También Levitt, “The industrialization of service”. Hay que tener presente la multitud de cosas clasificadas como servicios (véase la primera parte del apéndice). Hay servicios automatizables, como son los de telecomunicación, que para efectos de lo que argumentamos están en el mismo caso que la producción de manufacturas. Por eso

preferimos hablar de la atención personal, que es la parte irreductible: reducir el costo de la atención personal requiere

- a) O que ciertas cosas de plano no se hagan.
- b) O que sean hechas por los consumidores (*self-service*).
- c) O que quienes las hagan acepten ganar menos.
- d) O que se vuelvan impersonales, mal hechas, etcétera.

Esto no quiere decir que sea imposible mejorar la productividad de la atención personal con otros métodos o con equipo auxiliar (de diagnóstico, por ejemplo). Es un hecho que en una misma hora hay maestros, psicoanalistas, etcétera, que producen más que otros. Pero no parece fácil medirlo, y menos aún promoverlo.

LA DEMANDA INFINITA

La conciencia exigente

Desde hace algunos siglos, la imaginación moral desarrolla proyectos de vida más humana (sinceridad, naturalidad, libertad, igualdad, fraternidad, autonomía, paz perpetua, libre elección amorosa, trabajo creador) cuya ingeniería, economía, organización social, no han sido realizadas más que en forma parcial, simbólica o demagógica. En otros tiempos, o en otras culturas, la conciencia moral se ha correspondido mejor con la capacidad práctica. En los tiempos modernos, la conciencia moral va tan aprisa, que el desarrollo material no la puede alcanzar.

Hay un abismo cruel entre los sublimes proyectos de libertad, y las dificultades prácticas, económicas, sociales, políticas, de las que no se escapan ni los libertadores, como Rousseau, que para tener tiempo de escribir sobre la educación de los niños, mandó los suyos a un orfanatorio; Marx, que nunca reconoció el que le hizo a su criada; Freud y Lenin, que no sacaron de la clandestinidad a sus amantes.

En cambio, hace cuatro milenios, Abraham vivía en paz, como un santo, a pesar de que arrojó a la clandestinidad a su mujer, para no perder su buena posición (el faraón, creyéndolos hermanos, se acostaba con ella); le hizo un niño a su criada y los mandó al desierto; intentó el homicidio de otro de sus hijos, para cumplir con un llamado superior; etcétera. O sea que, haciendo

cosas semejantes, no estaba en falta con sus propias exigencias, como Rousseau, Marx, Freud o Lenin.

Desgraciadamente, las exigencias morales parecen más contagiosas que la capacidad de realizarlas. A partir de la conciencia de lo posible en focos “avanzados”, se extienden epidemias de buenas intenciones por todo el planeta. Por eso la aculturación puede ser tan aplastante: el misionero que convierte a una familia polígama, o el revolucionario que concientiza a un grupo de marginados, los pone en falta, como la manzana del Árbol del Saber: los expulsa de la inconsciencia, los hace menos; convierte su forma de vida, que era un patrimonio, en un problema que hay que superar. Si Marx o Freud, descendientes de Abraham y liberados de su religión, hubiesen vuelto en una máquina del tiempo para sacarlo de su atraso moral, dándole una conciencia moderna, lo hubieran hecho tambalearse. En vez del gran fundador que fue, quedaría convertido en lo mismo que los sabios indígenas de América, de África o de Australia, al contacto con los misioneros, comerciantes y conquistadores: en seres titubeantes, débiles, perdidos, que ya no creen en sus propios proyectos, ni tienen la capacidad práctica para realizar los que, a pesar suyo, han descubierto.

El acoso de lo posible

Las visitaciones de lo posible se presentan de muchas maneras. Para que ciertas visiones se impongan no es forzoso (aunque puede ser útil) que tengan el apoyo de las armas. En sueños o fantaseando, explorando posibilidades prácticas, combinando filamentos o palabras que por fin se encienden con una nueva claridad; viendo una constelación de hechos dispersos que de pronto se configura; leyendo, viajando, viendo televisión, recibiendo noticias, chismes o rumores, ciertas posibilidades pueden mostrarse abiertas e imponerse.

Todo lo cual se ha intensificado en los tiempos modernos. Si esto tiene que

ver con el desarrollo material (los nuevos modos de producción crean nuevas posibilidades y por lo tanto la conciencia de las mismas) es sobre todo con el desarrollo de la imprenta y de todos los medios de comunicación y transporte, gracias a los cuales hoy hasta los doctos académicos de los países poderosos se encuentran como los indios frente a posibilidades que los desarmen y los acosan. ¿Me psicoanalizaré? ¿Me abriré a “las puertas de la percepción” probando drogas? ¿No es conservador y reaccionario negarme a prácticas liberadoras de sexo en grupo, incluyendo prácticas homosexuales y hasta de satanismo, siempre y cuando no —y por qué no— se llegue a matar? ¿Debo dejar mi torre de marfil y adquirir esa conciencia desenajenada que sólo puede dar la obediencia revolucionaria?

“¿Destruiremos la antigua regla de vida?” En 1524, los sabios aztecas, frente a los doce misioneros franciscanos enviados por el papa Adriano VI y Carlos V, eran hombres doctos que no se hacían preguntas diferentes. Lo conminatorio de lo posible puede visitar al hombre de muchas maneras y en cualquier límite. El que se cree libre porque ya probó la marihuana, no ha probado la heroína. La verdadera diferencia, la que hace de los misioneros, comerciantes o revolucionarios, misioneros de la modernidad, y de los indígenas guardianes de una sabiduría antigua, no es de grado, es de actitud. La posibilidad que se abre más allá de los límites puede ser vista como algo terrible, sólo justificable como un mandato de la divinidad y a riesgo de ofenderla, o como una invitación al progreso. Más aún, como una invitación que no hay que esperar, que hay que perseguir (invirtiendo el acoso), para ir tras todo lo posible, más allá de cualquier límite. Como si todos los imperativos fueran uno: realiza (lee, viaja, produce, gana, acumula, gasta, desperdicia, experimenta, aprende, desarróllate, construye, ayuda, salva, haz) todo lo posible.

Lo insaciable

Voluntad de explorar toda posibilidad, de realizar toda potencialidad. Apetito sin límite de ser y de poder. Plena realización que pide y merece todo. La desmesura de algunos endiosados, sobre todo si se ensañan con los débiles, salta más a la vista que la desmesura de algunos supuestos cotidianos modernos. Por ejemplo: que no hay que parar en ningún gasto para alargar un poco más la vida de un ser querido. La modernidad más noble, la que sueña con un mundo igualitario, sueña también con que todo ser humano tenga derecho a una atención sin límites, especializada, cada vez más científica, cueste lo que cueste. Lo cual es bonito y respetable, en cuanto subraya el valor infinito de la persona humana, pero resulta abusivo en cuanto pretende medir ese infinito con costos que, por grandes que sean, siempre serán finitos. Lo simpático, lo cursi y lo irrealizable de pretender gastar sin medida, en vez de aceptar una muerte, un caso de mongolismo, la carencia de títulos universitarios o de automóvil para los hijos, está en el supuesto de que la dignidad humana sólo puede alcanzarse con recursos infinitos. La falsedad se muestra finalmente en la práctica. Que la familia se lo merece todo, es muy útil para justificar una vida dedicada a subir, en favor de unos hijos que por lo mismo no hay tiempo de atender. Que todo ser humano es digno de una atención infinita, sirve para crear mercados cautivos de las instituciones educativas, hospitalarias, de servicio social, administrativas.

Que esto no aumente la satisfacción sino el descontento, puede entenderse. Lo que hoy se espera del matrimonio, del trabajo, de las diversiones, de la medicina, de la ciencia, de un título universitario, del gobierno, de los movimientos políticos, de la vida intelectual, del arte, del amor, únicamente es comparable con lo que antes se esperaba de Dios. Las satisfacciones infinitas que antes se esperaban de otra vida, hoy se las exige el hombre en ésta y a sí mismo, o mejor dicho: a proyecciones suyas, de las que nadie es responsable, porque nada ni nadie puede cargar con tamaña responsabilidad.

El crecimiento de la capacidad material, tan impresionante en los últimos

siglos, se queda corto frente al crecimiento de lo posible y, sobre todo, frente al crecimiento de la conciencia de lo posible. Los libros que se pueden leer, las personas que se pueden conocer, los lugares que se pueden visitar, las cosas que se pueden comprar, los proyectos que se pueden emprender y hasta las cartas, invitaciones y llamadas telefónicas, se multiplican fuera de toda proporción con la capacidad material (el tiempo, simplemente) para realizar todo lo deseable. Antes la gente no esperaba del matrimonio la pareja perfecta, los orgasmos del paraíso de las huríes, los sublimes delirios intelectuales de Abelardo y Eloísa, la mutua proyección romántica, además de automóviles, lavadoras de platos, juguetes diseñados para desarrollar el espíritu creador de los niños, todo en un marco de absoluta libertad para cada uno de los miembros de la familia. Tampoco esperaba del trabajo la oportunidad de ejercer su independencia creadora para alcanzar la plenitud cobrando por educarse divirtiéndose con experiencias interesantísimas.

Cuando aparece la conciencia de que la plena realización es posible y deseable para todos, el desarrollo material, por mucho que haya avanzado, se va quedando atrás de una demanda potencial que se vuelve infinita. Lo que exige la conciencia aumenta más aprisa que la capacidad de realizarlo. La demanda potencial crece más que la oferta efectiva. Progresar produce descontento: más insuficiencias que medios para atenderlas.

Pero ¿quién que sea moderno, a la vista de tanta insuficiencia, de tanta injusticia, de tanto sufrimiento (problemas, sí, pero también mercados apetitosos para la acción misionera, revolucionaria, comercial, para el desarrollo de la industria y de los servicios públicos, para subir personalmente, por el bien de los otros), tendrá el valor de recomendarse a sí mismo, ya no digamos a los necesitados: no hagas todo lo posible, trabaja menos, desea menos, no te preocupes tanto de mejorar tu situación, ni la de nadie?

Notas

Sobre los hijos abandonados de Rousseau y de Marx, véanse los artículos respectivos en *The new encyclopaedia Britannica*. Sobre la amante de Lenin: Wilson, *Hacia la estación de Finlandia*, pp. ix-x. Sobre la de Freud, no he podido reconstruir mi fuente. Sobre la extraña santidad de Abraham: Maritain, *Histoire d'Abraham*. Sobre la presión del cambio acelerado, Toffler, *Future shock*. La declaración de los sabios aztecas, en León-Portilla, *El reverso de la conquista*, p. 27.

Tocqueville, *De la démocratie en Amérique*, p. 233: “Cuando los ciudadanos son clasificados por su rango, profesión, nacimiento, y todos tienen que seguir la vía a cuya entrada los dejó el azar, todos ven próximos los límites últimos de la capacidad humana, y nadie trata de luchar contra un destino inevitable. [...] A medida que las castas desaparecen, que las clases se funden y que los hombres (mezclándose tumultuosamente) varían, como los usos, las costumbres y las leyes; que se presentan hechos nuevos, que salen a la luz nuevas verdades, que desaparecen viejas opiniones y otras toman su lugar; aparece ante el espíritu humano la imagen de una perfección ideal, siempre fugitiva.

Ariès, “La ciudad contra la familia”: el último refugio de la vida de comunidad se dio en los cafés y otros lugares públicos destruidos finalmente por el automóvil y la televisión. La familia quedó como el único espacio de sociabilidad no oficial, y por lo tanto sobrecargada de exigencias de plenitud irrealizable. “La causa profunda de la crisis actual de la familia no está en la familia sino en la ciudad.”

TIEMPO O COSAS

Lecciones de la edad de piedra

Han sido pueblos de mucha menor productividad que la nuestra, los que tuvieron la genial idea de inventar el domingo, es decir: tirar a la basura 14% de su capacidad de producción. Y han sido sabios de esos pueblos los que han dicho: no guardes comida, ni bebida, ni ropa, ni te angusties (Buda); las aves del cielo ni siembran, ni cosechan, ni tienen graneros (Cristo).

Pudiera creerse que la llamada revolución neolítica, con su marcado aumento de productividad sobre el paleolítico, produjo una situación de tipo moderno: un excedente que lleva a la estructuración jerárquica, que despierta codicias y tensiones sociales, necesidades, angustias y ambiciones antes inexistentes. Lo que para nosotros es sabiduría antigua, pudiera ser ya “contracultura” y reprobación de las primeras culturas sedentarias, ante cuyo éxito se opone una sabiduría todavía más antigua: el abandono a la divina providencia cósmica, de los recolectores y cazadores nómadas. El sacrificio deliberado de bienes o capacidad de producción agrícolas parece implicar un sentido reconstitutivo (edipal, si así quiere verse): un homenaje a la providencia cósmica, que es al mismo tiempo un sabio reconocimiento de que el agricultor, aunque ha dejado de ser nómada, sigue dependiendo de lo dado (la lluvia, la buena tierra) y de que sería una desmesura (merecedora de castración) creerse autosuficiente. En este sentido, Cristo estaría negando el progreso aldeano como un peligro para la libertad del alma, mayor que la

supuesta inseguridad del “modo de producción” recolector que practican las aves (según san Mateo) o peor aún (según san Lucas): los cuervos, que no sólo niegan la autoprovendencia del trabajo agrícola, sino que viven a su costa, como san Francisco y los jipis mendicantes.

La condenación de la autosuficiencia, como pecado original de la humanidad, puede estar ya en el relato de la expulsión del paraíso. En vez de aceptar la gratuidad providencial de la naturaleza (“Dios hizo brotar del suelo toda clase de árboles deleitosos a la vista y buenos para comer”), el hombre cae en la tentación de dominar los procesos de la vida, de probar de los frutos del árbol de su propio saber, domesticando plantas y animales: de convertirse en agricultor. Con lo cual pierde la inocencia y libertad paradisiaca del paleolítico, y se condena al reino de la necesidad de trabajar, uncido a la tierra. La guasa popular (Qué tan malo no será el trabajo, que Dios lo puso de castigo) esconde una sabiduría milenaria: esclavizar a la naturaleza no libera al hombre, lo esclaviza.

Por supuesto que el cristianismo moderno, sobre todo a partir del protestantismo y los jesuitas, está a favor de las hormigas y en contra de las cigarras. El marxismo, que en China y otras naciones ha sido el vehículo para introducir este cristianismo secularizado, no sólo desprecia la ociosidad sino que la persigue. El progreso es hoy la verdadera religión “católica”: la que se extiende por todo el orbe de los medios de comunicación y transporte.

El progreso es el mito de los antropólogos, de los misioneros, de los empresarios, de los trabajadores sociales, de los políticos, que necesitan el atraso para ejercer su profesión, y que no pueden ver en la baja productividad otra forma de abundancia: tiempo libre, aire libre, espacio libre de la vida del campo. Pero, tal vez debido al movimiento jipi, algunos antropólogos empiezan a leer de otra manera las evidencias del atraso paleolítico. Según Marshall Sahlins, el momento crítico se produjo en 1960 con la publicación de los resultados cuantitativos de la expedición a las tierras de Arnhem en

Australia, donde todavía hay cazadores y recolectores que no practican la agricultura. Resultados: nuestros contemporáneos paleolíticos trabajan tres o cuatro horas diarias, con un ritmo no disciplinario, sujeto al azar de lo que encuentran y de sus ocurrencias de juego, exploración, conversación, compañía de los niños, etcétera, durmiendo mucho y platicando mucho, en una comunidad muy solidaria y muy igualitaria. Sin embargo, recogen y consumen más calorías y proteínas de las que recomiendan las tablas internacionales. Por ejemplo, en uno de los casos: 116% de calorías y 444% de proteínas. El hambre parece un padecimiento de los indígenas forzados por la marcha del progreso a dejar su modo de producción.

Sobre esta pista, Sahlins ha “releído” datos registrados por misioneros y antropólogos de otras épocas, y, donde éstos habían visto escasez y miseria, él ve abundancia, libertad y mucha lógica económica: el costo de guardar el excedente y de crear medios de producción estacionarios y duraderos, es mayor que el costo de oportunidad de las recolecciones que se pierden por falta de movilidad. (Sin hablar del costo social de disputarse el excedente y el control de los medios de producción.)

Economía de la melancolía

Si llamamos cultura al repertorio de posibilidades de una comunidad, salta a la vista un fenómeno paradójico. Los miembros de una comunidad pequeña, aislada, poco diferenciada en la división del trabajo, sin escritura ni archivos históricos, actúan forzosamente dentro de un repertorio de actos sumamente limitado, pero, por eso mismo, vivible personalmente, o a través de una convivencia muy estrecha, en toda su plenitud. A medida que crece el repertorio, esto se va volviendo más difícil. La probabilidad de ejercer la autoridad suprema, o de llegar a tener una vivencia muy cercana de lo que eso sea, disminuye enormemente de una tribu nómada a un Estado moderno (digamos, de una seguridad casi total a una probabilidad en un millón). Las

experiencias vividas no sólo disminuyen por la concentración del poder, sino por la multiplicación de especialidades: el inventario de ocupaciones distintas en un Estado moderno puede llenar cientos de páginas. Lo mismo sucede con el saber, las experiencias, las lecturas, los viajes.

Paradójicamente, esta riqueza de posibilidades colectivas, se vuelve una carga aplastante de posibilidades no vividas que acaba por empobrecernos. Mientras que el hombre de una cultura pobre ejerce su cultura plenamente, nosotros vivimos en una cultura que rebasa nuestra capacidad de vivirla, ni en varias vidas seguidas. No está ahí como un hogar seguro y conocido, fijo mientras uno cambia, crece, madura, evoluciona. Es un edificio monstruoso y laberíntico, cuyos pisos, techos y paredes crecen, evolucionan y se mueven; imposible de recorrer completamente; sin lugares fijos a donde volver; donde hasta la gente que mantiene alguna clase de fidelidad se encuentra con que todas sus posiciones relativas han cambiado. La cultura moderna crece a tal velocidad que nos vuelve, personalmente, cada vez más incultos. La incultura, la insuficiencia, el subdesarrollo, son productos directos del progreso. Mientras un cazador paleolítico vive incomunicado, es plenamente culto. En cuanto se incorpora al progreso, se vuelve, como todos nosotros, semiculto: siempre en “vías de desarrollo”, de progreso, de superación.

Gracias al progreso, la vida no vivida, pero posible, lleva siglos de crecer más aprisa que la vida vivida, dejándola siempre atrás y empobreciéndola. Este crecimiento de lo posible inalcanzable dio tal vez su primer vagido histórico en la llamada revolución comercial de la Edad Media, contemporánea de las cortes de amor y la poesía trovadoresca. No sólo hubo una mejoría del transporte, un aumento de la productividad y una creciente mercantilización de la vida (disminuyen los intercambios en especie; se inventan nuevos tipos de contratos civiles, mercantiles, laborales; las cosas, el trabajo y hasta el dinero mismo, a través de diversos instrumentos de crédito, empiezan a volverse mercancía), todo lo cual aumentó el repertorio de

posibilidades. Hubo también la primera conciencia romántica de que lo posible es demasiado para la capacidad práctica. Bernard de Ventadour, hijo de un criado, recibe educación libresca gracias al señor del castillo, vizconde de Ventadour, que lo admite en su cenáculo literario y lo hace convivir la experiencia de pensar, de sentir, de ver las cosas como un noble, hasta que, claro, el joven trovador se enamora de la vizcondesa y es expulsado del castillo, a componer canciones de su amor imposible:

*Quisiera encontrarla sola,
durmiendo o fingiendo sueño
para robarle un tierno beso
que nunca me atrevería a pedirle.*

Pudiera ser una canción yucateca, del mestizo que ya no puede ser maya, ni todavía igualarse con los señores de esa otra vida que le muestra posibilidades prácticamente inalcanzables. Todo romanticismo vive este roce entre lo posible y la capacidad práctica, que mueve a la melancolía: la conciencia de no llegar jamás, o a esa otra melancolía que se ignora en la voluntad de progreso: la ilusión de que es posible llegar, o, en todo caso, de que siempre es bueno intentarlo, aunque consista en ir cada vez más aprisa a no llegar.

La *Historia de un gran amor*, *El niño de la bola*, *El gran Gatsby* y muchas historias semejantes muestran que el amor imposible sirve para tener éxito, concentrarse en el trabajo, hacer dinero, no amar la realidad inmediata ni comprometerse con la gente de su propia clase. Lo cual, hasta cierta edad, puede verse con simpatía: el ego ya no puede aceptar que vale por el amor y la providencia de sus padres, necesita un amor del cual alejarse para merecerlo: para tener tiempo de ensayar su capacidad práctica en honor de su dama y volver triunfalmente por ella (generalmente a fracasar de otra manera,

porque murió, se casó con otro, o en realidad era un fantasma) o, si no, para fracasar lejos, heroicamente, con un sentimiento de tragedia que ennoblece el fracaso práctico y que puede parar en cualquier cosa (el suicidio, el cinismo, la mediocridad).

Tener éxito en la venta de seguros de vida, morir en una acción guerrillera, alfabetizar indios, pagar en abonos una lavadora, suicidarse por Rosario, son actos todos de ese gran repertorio que llamamos progreso, cuyo centro parece ser el amor imposible.

Tener tiempo o tener cosas

Los aumentos de productividad pueden usarse de dos maneras: para trabajar menos o para producir más. La especie, hasta el momento, y sobre todo desde la llamada revolución industrial, ha preferido renunciar al tiempo libre, producir más, autoexplotarse para acumular más de lo que puede consumir, para levantar pirámides y practicar el deporte maravilloso de ver quién llega más arriba y se impone sobre los demás.

La diferencia entre la explotación de los demás y la explotación de sí mismo es menor a medida que aumenta la modernización. Un rentista verdaderamente moderno no es una viuda provinciana que vive de casas o tierras de alquiler, es un explotador de su capital curricular: una persona con estudios universitarios que ha hecho nombre y subido, destacando en la administración de empresas o de sindicatos, en el gobierno o en el partido, en el mundo académico, literario, religioso, artístico, deportivo. El rentista moderno no puede explotar su capital sin dedicarle tiempo, a diferencia de la viuda; por lo cual no tiene tiempo de gozar el excedente que logra: lo convierte en títulos de propiedad de posibilidades (casas de campo, yates, aviones) que usa poco y que le dan menos satisfacciones concretas que el poder y la satisfacción abstracta de saberse su propietario. La verdadera satisfacción concreta, lo que explica que un alto funcionario público o

privado, un cirujano, un pianista, trabajen intensamente y hasta con las manos, es el deporte maravilloso de ejercer facultades o posibilidades de sí mismo cada vez mayores: ser más, realizarse, subir, a través de su ocupación. Por eso se diría que la verdadera función del excedente es lúdica: servir de pirámide, cuadrilátero, arena o tatami: abrir el campo de posibilidades para ver quién llega a más.

También pudiera pensarse que, ecológicamente, las variedades de la especie que prefieren producir más acaban por arrinconar y destruir a las que prefieren producir menos. En un planeta dominado por las cigarras, se prohibiría todo amor imposible y se fusilaría en el acto a quien se encontrara guardando para mañana o trabajando más de tres o cuatro horas diarias. Pero es de suponerse que tanta vigilancia convertiría a las guardianas en celosas hormigas que, para defender el paraíso de las acechanzas del enemigo, aumentarían la producción, acumularían excedentes, construirían pirámides y moverían a la sociedad a subir, interminablemente, hacia un futuro mejor. Por lo demás, si no lo hicieran (como parece que fue el caso de los lamas tibetanos frente a los comunistas chinos, o de los recolectores de Australia frente a los comerciantes ingleses), llegarían las hormigas de verdad a imponer el progreso.

Staffan B. Linder ha construido las ecuaciones para explicar la lógica económica contra el tiempo libre, que puede resumirse así: aumentar la productividad aumenta el costo relativo del tiempo frente a las cosas. El tiempo libre de personas, máquinas o instalaciones de intensa productividad cuesta lo mucho que se deja de producir, y más cuanto mayor sea la productividad. Una hora adicional en el modo de producción recolector tiene rendimientos que decrecen más rápidamente que en el modo de producción de un mecánico de mantenimiento de aviones. Tener tiempo libre en el campo cuesta menos que en la ciudad.

Para las sociedades de intensa productividad, esto a su vez implica un

límite, porque las cosas no sólo cuestan lo que se paga por ellas sino también el tiempo de consumirlas: leer un libro cuesta más por el tiempo que por el libro mismo. Aunque, naturalmente, nada impide que la gente se ahorre este costoso tiempo y se dé por satisfecha con el simple acto de comprar, acumular y tener posibilidades que no puede ejercer personalmente, excepto en la forma abstracta de la propiedad. La gente que compra discos para aprender idiomas, adquiere una posibilidad, siente que de alguna manera el nuevo idioma se vuelve suyo, aunque sólo después se dé cuenta de que la adquisición no incluía el tiempo y el esfuerzo personal necesarios. Por eso es tan acertado llamar “gente de posibles” a la gente de recursos: su capacidad de consumo concreto es inferior a su capital de posibilidades. Pero, afortunadamente para el progreso, acumular posibilidades irrealizables permite seguir alimentando una demanda infinita, sin más límite que la capacidad de producción. Lo cual permite ver las ecuaciones de Linder de otra manera: eliminar el tiempo inútil conduce a producir cosas inútiles.

En el modo de producción recolector esto se impone por sí mismo: recoger o cazar más de lo necesario es inútil porque no se puede cargar, y finalmente se pudre. En el modo de producción de un mecánico de aviones, también es cierto, aunque menos claro: utilizar su tiempo libre para trabajar tiempo extra cada semana le permite comprar cosas finalmente inútiles, porque se quedó sin el tiempo y la libertad de disfrutarlas, aunque estarán ahí, como un patrimonio de posibilidades: salas y comedores pretenciosos, colecciones de libros para hacerse culto, cursos de idiomas, cámaras, grabadoras. Todas las maravillas que la productividad moderna abarata y permite adquirir pero no disfrutar.

Implicaciones para el campo

No es de creerse que haga falta más tecnología para alcanzar lo que ya tenían los hombres de la edad de piedra: la satisfacción de sus necesidades básicas

con tres o cuatro horas diarias de trabajo. La esencia del asunto es si el tiempo libre, una vez satisfechas las necesidades básicas, se ve como una desgracia: como espantoso desempleo, o como una forma de libertad. Si únicamente se considera libre al que tiene poder sobre los demás (aunque se vuelva esclavo de sus mayores posibilidades), entonces, por definición, es imposible que todos lleguen a ser libres: en la cúspide de las pirámides sólo hay lugar para los que se imponen.

La alternativa que no existe en un mundo piramidado, aunque es perfectamente viable y (cuando menos en muchos casos) no representa un peligro político para el poder piramidal, es la de preferir más tiempo a más cosas, marginándose de las carreras trepadoras, sin perder el derecho a los satisfactores básicos.

Aunque la mayor parte de la gente prefiera más cosas a más tiempo, debería ser posible obtener los satisfactores básicos trabajando tres o cuatro horas diarias, y a partir de ahí tener tiempo libre, aceptando naturalmente la contrapartida inevitable: menos consumo. Pedir más consumo y menos trabajo, aunque se apoye en reivindicaciones justas, es en último término otra forma de practicar el amor imposible: desear un mundo donde todos fuéramos becarios.

Naturalmente, reducir la jornada de trabajo en las grandes ciudades plantea problemas operacionales inmensos: todo está hecho para una producción intensa, incluyendo las inversiones sociales en obras de servicio público. Incluyendo que la gente de las ciudades responde a la reducción de la jornada de trabajo con la lógica económica de la producción intensa: buscando ocupaciones adicionales. Si la jornada se redujera a cuatro horas, la mayor parte de la gente buscaría trabajar dos y tres turnos. (Lo cual no quita que es deseable buscar soluciones operacionales para que haya más flexibilidad en las oportunidades de trabajo, y en particular ocupaciones diseñadas para

cuatro horas, que serían de especial interés para la independencia económica —o la explotación— de las mujeres.)

Por el contrario, en el campo todo está hecho para que el tiempo libre cueste poco. Instalar, por ejemplo, talleres de confección de ropa donde la jornada fuera de cuatro horas, tendría muchísimo sentido práctico. Siempre y cuando, naturalmente, las máquinas se usaran tres o más turnos diarios. Una cosa es la gran productividad por unidad de capital o por hectárea de cultivo (cosas ambas deseables y congruentes: la lógica económica de apreciar el tiempo libre implica menores inversiones per cápita, pero mayores rendimientos sobre el capital) y otra es la productividad por persona, que importa menos que sea baja (aceptando las consecuencias de un consumo menor); sobre todo si es baja por año y no por hora efectivamente trabajada: dejando mucho tiempo libre, aire libre, espacio libre, para ponerse a platicar o ver pasar las nubes.

Notas

Allen, *Buddha's words of wisdom*, p. 27. Mateo, 6, 26. Lucas, 12, 24. Génesis, 2, 9. Sahlins, *Stone Age economics*, pp. 1-39.

Marx, *El capital*, I, p. 296, n. 51: “Hegel tenía ideas muy heterodoxas sobre la división del trabajo. En su *Filosofía del derecho* dice: Por hombres cultos debemos entender, ante todo, aquellos que son capaces de hacer lo que hacen otros”. El comentario de Marx es más bien aprobatorio: la negación de la cultura como especialidad. Hegel, *Principios de la filosofía del derecho*, p. 232: “la cultura es por lo tanto en su determinación absoluta la liberación y el trabajo de liberación superior”; p. 233: “Con la expresión hombre culto se puede designar en primer lugar a aquellos que pueden hacer todo lo que otros hacen y no presumen de su particularidad [...] La cultura es, pues, el afinamiento de la particularidad”; p. 254: “La clase de los juristas, que tiene el conocimiento particular de las leyes, suele considerarlo como su monopolio e impedir que se entrometa quien no es del oficio. Así los

físicos también tomaron a mal la doctrina de los colores de Goethe porque no pertenecía al oficio y además era poeta.”

Lopez, *The commercial revolution of the Middle Ages, 950-1350*, pp. 56-84.

Caillois, *Trésor de la poésie universelle*, p. 612. Sobre la situación de Ventadour: Laffite-Houssat, *Trovadores y cortes de amor*, pp. 80-88. Sobre el amor como vía de progreso meritocrático, Le Chapelain, *Traité de l'amour courtois*, p. 68: “Un labrador tiene que superar por sus méritos a todos los nobles, incluyendo a los más grandes, para merecer el amor de una dama de alto rango.” Sobre la religión cristiana y, en particular, sobre la toma de hábitos, como vía de ascenso meritocrático (igualdad de oportunidades por encima de la sangre, el dinero, etcétera), se ha escrito mucho. Rahner, *Escritos de teología*, III, pp. 13-33 (“Sobre el problema del camino gradual hacia la perfección cristiana”), hace un repaso de las doctrinas desde el Nuevo Testamento, que puede leerse weberianamente como un anticipo de la pasión religiosa por escalar pirámides burocráticas. La meritocracia trepadora recuerda la “subida al Monte Carmelo” de los místicos y las discusiones sobre el mérito y la gracia. Weber, *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, p. 159: “La piedad católica moderna creada por los jesuitas, especialmente en Francia, y los más celosos círculos eclesiásticos protestantes tenían de común la práctica de apuntar de modo sinóptico en el libro diario los pecados, las tentaciones y los progresos realizados en la gracia.”

Linder, *The harried leisure class*, pp. 147-155.

Un indicio de cómo reaccionaría la gente de mayores ingresos en las grandes ciudades ante una reducción de la jornada de trabajo: en 1968, en la ciudad de México, el 5% de las personas que ganaban menos de 1000 pesos mensuales tenían más de un empleo; porcentaje que subía al 15% entre las personas que ganaban más de \$10 000. Secretaría de Industria y Comercio, *La población económicamente activa del Distrito Federal*, cuadro 5.

MODELOS DE VIDA POBRE

Modelos implícitos

Sospecha no verificable: los economistas (escritores, empresarios, políticos) tienen un modelo apoteósico de lo que es un pleno ser humano: alguien que ha realizado óptimamente las potencialidades del hombre, que sabe lo que hay que saber, que se ocupa de lo que hay que ocuparse, es decir... un economista (escritor, empresario, político). Pero ¿se trata de un modelo explícito, diseñado y propuesto como meta general de la humanidad? ¿Es viable en forma generalizada? ¿Cuál sería la tabla de insumos y productos de una sociedad construida sobre este modelo?

Naturalmente, cuando se habla de planeación, no se parte de modelos explícitos de una vida deseable. Y lo peor no es la ausencia de modelos: es su presencia implícita, no formulada y por lo tanto no sujeta a crítica ni control, que de manera inconsciente orienta el curso de los razonamientos.

“Esta vida no es vida”, puede exclamar en un momento dado un campesino, un economista. Pero aunque ninguno de los dos formule detalladamente qué vida sí le parecería valiosa, lo cierto es que el modelo implícito del economista será el decisivo en la planeación económica. Inconscientemente, que es lo peor que puede suceder. Si el modelo fuera explícito, saltarían a la vista consecuencias inesperadas.

La existencia de criadas, albañiles o campesinos, ¿es un problema de transición, mientras todos los miembros de la especie llegan a ser plenamente

humanos; es decir: con estudios universitarios, coche, criada? No se han hecho modelos de una sociedad donde las criadas fuesen licenciadas en psicología, los albañiles ingenieros y los peones de campo doctores en ciencias políticas. Lo poco que se sabe de ese futuro utópico es por la experiencia de algunos graduados que no encuentran nada mejor. Pero encontrarse después de muchos estudios con que no hay tal lugar apoteósico (o no suficientes), no estaba en los planes de nadie. No se sabe de muchos universitarios dispuestos a cambiar su vida por la de un campesino, una criada, un albañil. Tenemos otras cosas que hacer, hasta por el bien de los campesinos y las criadas. Creemos que toda la humanidad, algún día... ¿qué?

La ayuda como desprecio

Véase la cuestión con respecto a los indios. Suele decirse, para defenderlos, que su cultura es tan valiosa, y hasta más que la nuestra. Sin embargo, no se sabe de muchos antropólogos conversos a la vida indígena y sí de muchas conversiones en sentido contrario. Cuando se trata de ayudar a los indios, el problema se vuelve más claro: fuera de restituirles lo robado, ¿cómo podemos ayudarles sin destruir su cultura? ¿Ayudarles no implica despreciar su modelo de vida? Su alimentación, vestido, techo, medios de trabajo, ¿son su cultura (y por lo tanto admirables y copiables) o son simplemente elementos operacionales poco eficaces (y por lo tanto despreciables y eliminables, si se quiere ayudar)? Un indio que siembra con tractor y fertilizantes, con variedades híbridas mejoradas por la investigación, dentro de una planeación de su tiempo y hectáreas, ¿en qué sentido sigue siendo un indio? Si Juan Matus se hubiera vuelto un antropólogo para convertir a Carlos Castaneda en objeto de estudio, ¿seguiría siendo un indio? ¿Debe un Benito Juárez aspirar a ser presidente de la república, o seguir siendo un indio para no volverse (culturalmente) un Tío Tom?

Tenemos que reconocer, aunque ofenda nuestros buenos sentimientos, que

los indios, campesinos, criadas o albañiles, no nos parecen plenamente humanos. Que una vida de campesino, criada o albañil no nos parece digna de emprenderse por nosotros. Que los proyectos que nos parecen vida (aunque protestemos mucho) dan por supuesto vivir en la ciudad, tener estudios universitarios, coche, criada, viajes, aunque, claro, sería bonito tener lo mismo viviendo parte de la semana en una casa de campo.

Los dilemas que plantea la situación no son fáciles de aceptar. Siendo consistente, habría que desear:

a) O que desaparezcan los indios, campesinos, criadas, albañiles, artesanos, convertidos en seres plenamente humanos; es decir: universitarios.

b) O que después de haber hecho estudios universitarios, sigan siendo criadas, indios, etcétera.

c) O que los desvalidos nunca dejen de serlo, para que no nos falte por quienes abogar: para que siempre haya demanda de nuestros servicios de ayuda.

Se requiere mucha audacia para ser un progresista consistente y practicar un franco desprecio, como Marx, que exaltó la creatividad burguesa frente “a la idiotez de la vida del campo”. Lo que es común es un desprecio compasivo, sin claridad, de quienes creen que las cosas son o deben ser así, o que todo va a ir mejorando... sin quedarnos sin criadas, se entiende.

¿Quién habla hoy del campo en forma idílica? El viejo sentimentalismo (qué aire puro, qué buenas tortillas, qué paz!) subsiste apenas en formas vergonzantes (qué durará sin que vengan los coches, las fábricas, los turistas!) y va siendo sustituido por otro sentimentalismo (qué vidas explotadas!, tener tiempo libre y nada qué hacer!, qué miseria, qué desocupación!).

En la ciudad nos quejamos de la falta de tiempo. Pero ¿quién va a decir que

estar desocupado en el campo es como un día de campo: un lujo y no una falta de oportunidades de producción? Es muy expuesto señalar que quizá equis pesos mensuales, con aire puro y tiempo libre, espacio, buenas tortillas, valgan más que el doble en un cuartucho infame de la ciudad de México. Parecería un elogio hipócrita de la vida del campo, una forma de rehuir responsabilidades sociales. Lo urbano y responsable es abominar de los horrores de aquello que nunca vamos a dejar (la ciudad; excepto los fines de semana), tomándolo, sin embargo, como norma para abogar por el derecho de los campesinos de alcanzar esos horrores.

Curioso ciclo de aspiraciones: dejar el campo, irse a la ciudad, hacer carrera universitaria, tener coche y prosperar hasta lograr tener una casa de campo... ¿Es éste el largo viaje de ida y vuelta que les proponemos a los campesinos, en dos, en tres, en mil generaciones? ¿No sería más práctico y hasta más barato facilitar desde ahora una vida plenamente humana en el campo? ¿Es imposible imaginar una vida digna y hasta “moderna” con equis pesos mensuales? ¿Explorar, descubrir, inventar, la línea de insumos, productos, actividades, que harían viable el modelo?

Ilusiones que aumentan la desigualdad

Se han diseñado conjuntos de satisfactores para circunstancias tan constreñidas como el viaje a la luna. Los satisfactores no sólo debían dar ciertas temperaturas, contenidos calóricos y proteínicos, sino ocupar poco espacio, no descomponerse fácilmente, consumir poca electricidad, etcétera. Una magnitud libre para el caso era el costo: prácticamente no era una restricción. ¿Será imposible diseñar modelos satisfactorios con la restricción contraria, modelos de vida pobre que tengan muchísimo sentido humano, sin hacer consumo de recursos costosos, pero cumpliendo por supuesto con todas las condiciones necesarias para una vida sana, limpia, culta y hasta elegante?

Además de los casos ejemplares a escala personal: los grandes seres

humanos que han vivido con muy poco dinero, o más simplemente, como ejemplo inverso, las familias que gastan el doble o más que otras y no viven mejor (un buen ejemplo de inflación sincrónica), hay muchos ejemplos de vidas pobres pero muy satisfactorias; en particular, las comunidades religiosas o ideológicas que han sido al mismo tiempo unidades de producción: los monasterios benedictinos, las comunidades Amish, las cooperativas anarquistas, los kibutzes israelíes.

Por lo demás, una oferta construida sobre el supuesto de que no se puede ser nadie, ni ir a ninguna parte, sin automóvil y carrera universitaria, olvida que prácticamente toda la dignidad, cultura y elegancia que ha producido la humanidad desde hace milenios, ha sido obra de gente sin automóvil ni título universitario.

La verdadera dificultad está en los modelos implícitos. Si un economista empeñoso y austero no logra vivir en la ciudad de México con equis pesos mensuales una vida que le parezca vida, ¿cómo puede creer que una vida que sea vida se puede hacer con mucho menos? Tiene que creer que él, y detrás de él los empleados sin título universitario, y más atrás los obreros, y más atrás los campesinos, avanzan hacia una vida plenamente humana que está más allá, donde empieza la realización de los modelos apoteósicos, donde están los altos funcionarios públicos, profesionales y honrados, que ya tienen los recursos para realizarse como seres humanos, actuando en servicio del pueblo. Su poder, sus ingresos, sus casas, coches, criadas y choferes, no son explotación ni opresión, sino plenitud y eficacia, gracias a las cuales muchos otros mexicanos, y finalmente todos, llegarán a la misma apoteosis: una vida que realmente sea vida, que encarne la plenitud de las potencias del ser humano y las ponga al servicio de los demás.

Mientras tanto, la transición es cruel. Para que yo prospere al actuar en favor de los desvalidos hace falta:

- a) Que yo prospere. Si yo también soy un desvalido, por definición estoy para que me ayuden, no para ayudar.
- b) Que haya desvalidos. No tiene sentido ayudar a quien no lo necesita.
- c) Y lo peor de todo, que de alguna manera (o en algún grado) nunca dejen de serlo, porque entonces me quedaría sin ocupación, sin prosperidad y sin sentido.

Se trata de la dialéctica del amo y el esclavo en una versión rosa: el tutor y el pupilo. Para que la tutela se justifique, de alguna manera fundamental hay que negar el valor del ser como es ahora el pupilo. Claro que lo mejor sería que llegara a ser tutor, lo cual requeriría otro pupilo, y así sucesivamente, en una pirámide de ascensión interminable. A diferencia de las viejas pirámides sociales, que eran estáticas, las modernas se apoyan en otra forma de estatismo: el ascenso sin fin.

La negación de la vida campesina, que es al mismo tiempo un desprecio benévolo y una esperanza ilusoria, es también un bloqueo de la imaginación necesaria para crear una oferta pertinente para las necesidades de los pobres. Diseñar pensando en que siempre habrá campesinos sin automóvil ni título universitario, parece diseñar para que sigan siendo menos, condenarlos de antemano y para siempre a una situación sólo aceptable como desgracia transitoria. Luego, hay que gastar millones en universidades, coches, pasos a desnivel. Hay que crear una oferta de lujo para una futura igualdad en la que todos participen de la apoteosis de una vida plenamente humana. Y claro que se trata de ilusiones que no conducen sino a empeorar la desigualdad.

Notas

Cole, *Essays in social theory*, pp. 47-70, en un ensayo admirable sobre los fines de la educación, porque está orientado al ejercicio del ser, no a la acumulación de currículo, hace una lista de cosas que todo ser humano debería aprender, entre las que pone, por ejemplo:

freír un huevo, componer una llave de agua, ser razonablemente puntual, comprar inteligentemente, hacer un breve discurso, dar primeros auxilios, leer, dibujar, etcétera. Pero a la hora de establecer normas de igualdad social (con el debido respeto a las diferencias de carácter personal o regional) pone como ejemplo: un hombre educado debería poder casarse con su cocinera sin tener problemas en su vida social. El ejemplo es simpático por concreto y sincero, pero implica una enormidad (muy ilustrativa de ciertas maneras de pensar bien intencionadas): que puede haber igualdad social y educación para todos, sin que desaparezcan las criadas.

Ejemplos de pobreza nada despreciable:

1. Mejido, “Margarito García Juárez, un campesino al que el trabajo no le deja tiempo para quejarse”: “anciano labrador, propietario de dos hectáreas, ‘enemigo del alcohol y amigo del trabajo’ [...] En su casa no hay hambre. Se vive, se come, se calza y se viste, con modestia, pero sin miseria. [...] La casa de don Margarito es de piedra, techo de teja y piso de ladrillo: tiene dos recámaras, una estancia y dos pequeñas cocinas [...] patio empedrado [...] noria [...] silo [...] ‘la cosecha de maíz siempre se da bien, porque trabajamos’ [...] 35 nogales, 20 duraznos, 15 perales y 15 magueyes [...] Como a don Margarito le gusta la miel, ‘porque sabe bien y es nutritiva’, tiene un panal de abejas [...] 5 vacas de arpero, un burro, 3 gansos, 6 pollos, 3 guajolotes, 5 conejos y 7 cerdos [...] dos pequeños cachorros y tres perros.”

2. The *Futurist*, “A doctor examines the modern Methuselahs” resume las investigaciones del profesor Alexander Leaf, de Harvard, sobre la gente que llega a los cien años o más en el Valle de Vilcabamba (Ecuador), Hunza (Pakistán) y el Cáucaso: todos viven pobremente, comen poco pero alimentos nutritivos, sabrosos y balanceados, son montañeses que hacen mucho esfuerzo físico todos los días, tienen una vida sexual muy activa, fuertes lazos familiares y un evidente gusto por la vida.

3. Saldívar, *San Agustín Oapan*, recoge los testimonios de Abraham Mauricio Salazar, artista indígena que ilustra la vida del poblado morelense con pinturas sobre amate. La sobriedad y nobleza de esa vida, y de su descripción, resultan imponentes.

4. Y nada más imponente, por supuesto, que la suprema autonomía moral de don Juan, ante la cual se rinde Carlos Castaneda, *Las enseñanzas de don Juan*. Para lo cual, como señala Octavio Paz en el prólogo, se requieren ojos muy distintos a los que desprecian compasivamente a los indios como pobres diablos atrasados, subempleados, difícilmente redimibles por su falta de educación.

5. Latapí, “Reformas educativas y culturas milenarias”: “Llegó por fin la reforma educativa a Takinwits. ‘De ahora en adelante —dijo el maestro a los padres de familia y a los principales de la comunidad— lo que se aprende se relacionará con la práctica. Los niños investigarán por sí mismos y aplicarán sus conocimientos. Comprobarán que lo que aprenden les sirve en la vida diaria. No habrá castigos físicos; la sanción será la aprobación de la comunidad. Los niños tendrán mucha libertad; se respetará su iniciativa.’ Los indígenas callaban. [...] Después de un buen rato el más anciano dijo: ‘Todo lo que has dicho es sabio. Es lo que antes hacíamos nosotros. Es lo que acostumbraron nuestros antepasados. Es la manera como siguen aprendiendo nuestros hijos, porque en la escuela casi no aprenden nada’.”

6. Toledo, “Uso múltiple del ecosistema”: “Una comunidad típica del Lago de Pátzcuaro, utiliza los recursos de cuando menos dos ecosistemas naturales (el lago y el bosque de pino y encino) y de tres ecosistemas transformados (las hortalizas, los huertos y los cultivos). El lago les ofrece alimentos, forrajes y material para el diseño artesanal. El alimento, principalmente proteínas, se obtiene a través de la caza de cuando menos cuatro especies de patos [...] muchos de los cuales llegan a venderse al mercado de Pátzcuaro; de la captura de tortugas, ranas (*Rana pipiens*) y los llamados ‘achoques’ o ajolotes (*Bathysiredon dumerilie*); y, finalmente, de la pesca de más de diez especies. El forraje y los materiales para la artesanía provienen de las plantas acuáticas [...] tales como el ‘tule’ (*Typha sp.*), la ‘chuspata’ y el ‘carrizo’ (*Phragmites sp.*) [que] son utilizados tanto para la elaboración de cestos, sombreros, petates, canastos, etcétera, como para forraje. La alimentación del ganado es complementada con otras plantas acuáticas como el ‘lirio’ (*Eichornia crasipes*) y varios tipos de ‘hojilla’ [...] lo que permite a las comunidades ahorrar una gran cantidad de espacio, al no tener que dedicar un área especial para el

ganado, el cual de manera inusitada ‘pasta’ dentro del lago. El bosque de pino y encino ofrece madera, leña, medicinas, fibras y resinas, mientras que de las áreas dedicadas a la agricultura se obtienen los productos típicos como el maíz, el trigo, el frijol, etcétera, y de los huertos una gran cantidad de frutos como aguacates, zapotes, naranjas, higos, chabacanos, capulines, etc. [...] Localizadas a la orilla del lago, donde el suelo es rico en materia orgánica, las hortalizas producen una gran cantidad de productos como lenteja, haba, cebolla, rábano, chile, lechuga, chícharo, tomate, etc., y en muchas ocasiones son irrigadas mediante un ingenioso implemento hecho a base de madera de pino, conocido como T’apáratarákua, ‘pala’ o ‘tasa’, muy posiblemente de origen prehispánico.”

Si todo esto se hiciera en una comuna china, tendría el prestigio de “lo más moderno” y sería visto como algo de lo que hay que aprender, digno de un costoso viaje de técnicos y especialistas. En cambio, visto en México no parece un “modelo de desarrollo”. Vasco de Quiroga, un progresista del siglo XVI, sí tuvo ojos para verlo y modernizarlo, “convirtiéndoles todo lo bueno que tuviesen en mejor y no quitándoles lo bueno que tengan” (Testamento, en Xirau, *Idea y querella de la Nueva España*, p. 151). Enriqueció la economía de subsistencia (*Reglas y ordenanzas*, pp. 129-131): “obra de lana y lino y seda y algodón”, “aves de todo género”, “ovejas, carneros, cabras, vacas, puercos y bueyes”, “aprovechar del cuero y de la carne y sebo”, “todo género de árboles fructíferos de Castilla y de la tierra, como de todo género de hortaliza buena, y de todas las semillas saludables y provechosas: lino, cáñamo, trigo, maíz y cebada, orozuz”, “unos saquen piedra y la labren y cuadren, otros corten madera y la desbasten, y otros cojan grana, cochinilla y archilla”. Organizó mercados de intercambio regional que hasta la fecha subsisten: alfarería de Tzintzuntzan, cobre de Santa Clara, lacas de Uruapan, guitarras de Paracho, etcétera.

Marx y Engels, *Manifiesto comunista*, pp. 74-77: “Clase oprimida bajo el mando de los señores feudales, la burguesía [...] ha desempeñado, en el transcurso de la historia, un papel verdaderamente revolucionario”. “Hasta que ella no lo reveló no supimos cuánto podía dar de sí el trabajo del hombre. La burguesía ha producido maravillas mucho mayores que las pirámides de Egipto, los acueductos romanos y las catedrales góticas; ha acometido y dado cima a empresas mucho más grandiosas que las emigraciones de los

pueblos y las cruzadas.” “La burguesía, con el rápido perfeccionamiento de todos los medios de producción, con las facilidades increíbles de su red de comunicaciones, lleva la civilización hasta a las naciones más salvajes.” “Crea ciudades enormes, intensifica la población urbana en una fuerte proporción respecto a la campesina y arranca a una parte considerable de la gente del campo del cretinismo de la vida rural.”

Hegel, *Fenomenología del espíritu*, pp. 117-119 (dialéctica del amo y el esclavo). Blau, *On the nature of organizations*, p. 83: los trabajadores sociales más inclinados a favorecer los intereses de personas necesitadas resultaron ser al mismo tiempo (en un estudio empírico) los menos dispuestos a delegar responsabilidades en las personas ayudadas (concretamente: para que decidieran cuándo comprarse ropa). Rosengren, *Organizations and clients*, p. 221: los organismos de servicio social no sólo tienden a englobar a sus clientes, tienden a tratarlos como seres defectuosos que deben entregarse a la institución, para ser modificados (escuelas, hospitales, manicomios, prisiones, iglesias, etcétera). Harris, *Cows, pigs, wars, and witches*, pp. 122-130: en las sociedades más igualitarias estudiadas por los antropólogos, hay reciprocidad pero no paternalismo. No se aceptan ayudas ni regalos que no puedan ser correspondidos porque crean deudas imposibles de pagar. (Imposibles de pagar, simétricamente, con algo semejante, en una relación horizontal. La ayuda unilateral crea una relación vertical, algo que pudiéramos llamar reciprocidad asimétrica: el bueno, el ayudador, el rico, el poderoso, da regalos y ayuda, a cambio de una voluntad sumisa.) Refrán esquimal: los esclavos se hacen con regalos como los perros (de trineo) se hacen con el látigo.

PRIVILEGIAR A TODOS

Progresos no buscados

Los antropólogos han señalado que en muchas sociedades tradicionales los privilegios deben ser compartidos simbólicamente dando alguna clase de patrocinio (que puede limitarse a pagar ciertas fiestas) a los no privilegiados.

Detrás de esas prácticas hay cierta noción de igualdad: el privilegiado es uno de los otros, que tuvo una buena suerte que los otros no tuvieron, pero que no lo aparta de los otros: el patrocinio lo reintegra de su posible excomunión. Nota importante: sigue siendo un privilegiado. El privilegio no se anula ni se disuelve repartiéndolo. De alguna manera (que puede ser funcional o puramente simbólica) se vuelve comunitario sin ser de cada uno. Si la manera no se encuentra, se puede llegar al extremo de emigrar o rechazar el privilegio, que sería mal visto.

No hay para qué mostrar la explotación que puede disimularse bajo esas prácticas, muchas veces fariseas. Más importante es mostrar que la “superación” de las mismas disimula otras falsedades e injusticias.

La noción moderna de igualdad es de uniformidad (ser uno como todos) más que de pertenencia comunitaria (ser uno en el todo). Ser uno como todos exige que todos tengan la oportunidad de concursar para cualquier posición. El privilegio debe estar al alcance de cualquiera o abolirse.

Una implicación más sutil es que la gratuidad (llámese gracia o buena suerte) no existe. Que el hombre es su propio hacedor. Que por el esfuerzo (y

la cooperación o la componenda) se puede llegar a todo: el desarrollo personal y el colectivo. La fe en el trabajo la comparten todas las sociedades modernas de cualquier ideología. Hay que conquistar la luna, conquistar el poder, conquistarse a sí mismo.

Para la mentalidad tradicional, la posición singular bajo cualquiera de sus formas es un don inmerecido y misterioso que lo señala a uno, que uno rehúye sintiéndose indigno y que tiene que aceptar, finalmente, como su vocación. Por lo demás, quien muestra vocación de papa (en vez de simple fraile), o de presidente, millonario o celebridad, probablemente escucha malos espíritus. La idea de conquistar el poder, hasta para servir a los demás, parece una desmesura, una hubris, un atentado contra el orden natural. Por eso la expresión “ser un igualado” suena a reprobación de una arrogancia blasfema.

El progreso como deber

Cuando se piensa así no se puede ser progresista, aunque haya un progreso no buscado por sí mismo. La exigencia de progreso está ligada a la noción moderna de igualdad. Si todos pueden aspirar a todo, y todo puede conquistarse, si no hay gracias inmerecidas, si la vocación es algo que se planea y el amor algo que se construye, no hay límites para el deber ni para el trabajo: estamos obligados a todo, todo debe alcanzarse y conquistarse, todo es transicional, insatisfactorio y desechable, hacia un más allá que se mueve constantemente y al que nunca se llega.

La principal injusticia de la idea moderna de igualdad es que crea deberes monstruosos e insatisfacciones nunca vistas. Puesto que Dios no reparte sus dones como quiere, no hay nada trágico en ser fea, ni providencial en ser bonita: toda mujer, con empeño y con los grandes recursos de que hoy se dispone, puede llegar a ser como las estrellas de cine; y si puede, lo debe: toda gorda está en deuda con el destino de la humanidad. Así también todo

intelectual que no sea revolucionario: una vez que se llega a la conciencia de que no hay Dios que enderece jorobados, ¿quién debe hacerse cargo de la redención del hombre sino el hombre mismo que ha llegado a esta conciencia?

Los pobres son más pobres desde el momento en que saben que pueden dejar de serlo. Por eso, contra lo que se cree, no es la gente que está en la peor situación la que está más descontenta, sino la que ha llegado al umbral donde se abre lo posible. No hay mayor insatisfacción que la de un alto empleado o funcionario público que gana mucho pero ya no sube, teniendo, en principio, la oportunidad. En una empresa de tipo tradicional, como en una monarquía, se diría que no ocupa el puesto máximo porque no es hijo del dueño o del rey. En una pirámide administrativa moderna, no hay tal excusa: llegar a lo máximo es algo que todo hombre se debe a sí mismo y a los suyos. No ser más, lo hace menos, le crea el deber de subir y la insatisfacción de no llegar, como a la inmensa mayoría que (por definición piramidal) no puede estar en lo máximo.

Esta creación de falsas necesidades y falsas obligaciones, aunque desata enormes energías productivas, tiene muchas ineficiencias: todo lo desechado en el camino hacia lo máximo. No sólo cosas, como es muy sabido; también aprendizajes y formas de vida. Mucha gente que sabe hacer bien algo, y que lo hace con gusto, y que debería ser feliz haciéndolo, se siente obligada a dejarlo “para progresar”. Se puede destruir un capital de aprendizajes en una pirámide administrativa, ascendiendo a todos un peldaño a la posición siguiente: así todos dejan de hacer lo que saben y suben a hacer lo que no saben.

También hay explotación en la igualdad progresista. Un señor feudal o el clero tomaban producción de los campesinos y les daban en cambio protección, fiestas, liturgia, es decir: sentido existencial. Los empresarios modernos, incluyendo a los burócratas socialistas, toman producción de los

campesinos y les quitan el sentido: les ofrecen la igualdad y el progreso futuro de que tal vez sus hijos puedan dejar “la idiotez de la vida del campo”. Así se explota el presente en favor del futuro. La infancia no es una etapa de la vida que tenga sentido por sí misma, sino en función de la madurez productiva, de la cual es preparación. La ancianidad resulta idiota: no produce ni tiene futuro. Desde el momento en que las diferencias se vuelven injusticias que pueden remediarse en un futuro mejor, toda injusticia irremediable (nacer sin ser querido, ser inepto o deforme, perder con los años la capacidad de valerse por sí mismo) pierde sentido trágico o religioso, se vuelve un sinsentido molesto. La noción moderna de igualdad no sólo crea deudas e insatisfacciones sin límite: produce niños, viejos y mediocres que hay que tirar por el caño.

El progreso imposible

Pero supongamos que algún futuro Estado socialista, con programas adecuados de eutanasia, control de la natalidad y planeación genética, logre crear condiciones en las que, verdaderamente, uno pueda ser como todos. Aun así, no hay manera posible, excepto la tradicional, de que la inmensa mayoría llegue a tener los privilegios que da una posición como la de Castro. Si los supremos servidores públicos renunciaran a hacer más consumo que los demás (como lo intentó el Che al final de su vida), ¿cómo podrían renunciar al privilegio fabuloso de actuar en una escala social e histórica inaccesible para el resto, a menos que abdicaran o destruyeran su poder?

Lo mismo sucede con el privilegio de dirigirse a mucha gente escribiendo o por televisión. Los revolucionarios culturales que abogan por que este privilegio se reparta entre el público, volviéndolo emisor igual que receptor, no se han dado cuenta de que están a punto de inventar el teléfono, el correo y la conversación. El privilegio de tener un público puede abolirse, pero no ejercerse simultáneamente por cada uno de todos. No hay más solución que la

tradicional (ser uno en el todo), gracias a que el privilegiado (si lo hace) crea una expresión comunicante que les permite a todos (si lo hacen) expresarse al leer (no ser simples receptores).

Todo lo cual no es para negar el progreso (que es un hecho histórico anterior a la voluntad de progreso) sino las ilusiones del progresismo y del espíritu de igualdad, que sirven para empeorar la desigualdad. Sobre todo la más perniciosa, que consiste en creer que vamos hacia una igualación “por arriba”: lo que es ahora privilegio de unos cuantos, gracias a la revolución o al progreso tecnológico o a la libre empresa, llegará a ser privilegio de todos.

Privilegiar a todos no es posible. No se puede sacar a todos del montón, a tomar el lugar número uno. El carácter ilusorio de esta igualación puede verse en los bienes y servicios creados precisamente para privilegiar, como han sido los títulos nobiliarios y su versión moderna, igualitaria y progresista: los títulos académicos. Pretender que todos tengan la oportunidad de salir del montón, gracias a un título académico

a) es contradictorio: para que el privilegio pueda serlo se requiere el montón; un título que todos tengan se vuelve un título del montón, y por lo mismo sin valor especial para obtener prerrogativas;

b) es demagógico: no es cierto que todos puedan llegar a tenerlo;

c) y es despilfarrado: que el país avance en esta dirección genera costos monstruosos.

Más todavía, porque a medida que se avanza, los sobre costos privilegiadores tienen que ser desechados en una carrera sin fin hacia privilegios más costosos. Cuando la primaria era poco común, podía servir para conseguir trabajo; hoy que muchos la tienen ya no sirve para nada; se ha vuelto lo contrario de un privilegio: un costo inevitable para no ser discriminado. Lo mismo ha sucedido con las licenciaturas y luego con las

maestrías, los doctorados y los estudios en el extranjero. Esta absurda progresión (señalada por Iván Illich) puede verse en muchos otros bienes y servicios, por ejemplo en el mercado de la construcción: lo que era un lujo hace diez años se ha vuelto cosa del montón entre la clase media, lo que a su vez ha generado una demanda de productos cada vez más refinados para las casas de los ricos, imitados por una clase media que quiere salir del montón, lo que provoca el auge de productos que antes eran poco comunes, mientras el mercado de la vivienda pobre sigue desatendido por falta de una oferta pertinente para sus necesidades.

Que haya desnutrición en México, cuando se gastan cientos de miles de millones en llegar a una apoteosis imposible (en la que todos puedan cursar gratuitamente una carrera universitaria, tener coche y subir a entregarse al servicio de los demás, con la admirable plenitud profesional, de poder y de ingresos de nuestros altos funcionarios públicos), sólo puede explicarse a través del espejismo, o la demagogia, de “igualar por arriba”. Es imposible privilegiar a todos. No hay pirámide cuya base pueda llegar a ser la cúspide. Lo que es posible (descontando la abolición de todo privilegio o la solución tradicional) es “igualar por abajo”: condicionar el progreso a que haya un mínimo creciente garantizado para todos.

Notas

Sahlins, *Stone Age economics*, p. 189, muestra el privilegio primitivo y sus obligaciones sociales como elemento de un sistema de reciprocidades. San Pablo, *Epístola a los romanos*, 12, 3-8 predica lo mismo. Foster, “El carácter campesino”, documenta abundantemente el temor al éxito por el propio esfuerzo como una violación de la armonía social. La mentalidad aldeana está adaptada a un “pastel” colectivo estático: no concibe una tajada mayor que no sea a costa de los otros. Todo éxito es sospechoso de injusticia, y aun suponiendo que se justifique como una gracia inmerecida de la suerte o de los dioses, genera deudas con los demás. El temor al éxito, a sus deudas y murmuraciones, funciona

como un disuasivo y establece pautas de comportamiento social. Schoeck, *Envy*, considera que la envidia, el temor a la envidia, las formas de apaciguar la envidia, etc., son determinantes en toda sociedad, no como un defecto de ciertas personas, sino como una fuerza que penetra toda la vida social.

Kelly, “Cirugía plástica contra el derecho a la fealdad”.

Wolf, *Las luchas campesinas del siglo xx*, pp. 393-397: no son los campesinos pobres o sin tierra los que inician los levantamientos, sino los de clase media, los que tienen cierta libertad para moverse y contactos con el progreso urbano. Aristóteles, *Ética nicomaquea. Política*, pp. 183-184 (*Política*, II, 4): “No es por lo necesario sino por lo superfluo por lo que se cometen los mayores crímenes. [...] Las clases superiores, en efecto, pueden irritarse por considerarse dignas de una porción mayor, y por esto vemos que a menudo conspiran y se sublevan.”

Peter, *The Peter principle*, pp. 22-24: “todo empleado tiende a subir a su nivel de incompetencia [...] todo puesto tiende a ser ocupado por un empleado incompetente [...] El trabajo lo hacen quienes todavía no llegan a su nivel de incompetencia”. Tracy, “Posdata al principio de Peter”, añade que el movimiento ascensional no destruye por completo la eficacia de las pirámides porque afortunadamente existen barreras sociales para el ascenso de algunas personas, sobre todo mujeres: si las secretarias, enfermeras, maestras, etcétera, pudieran subir a desplazar a sus jefes, desaparecería el único contrapeso existente a la incompetencia de éstos.

Preobrazhenski (1924): “Los países imperialistas, para desarrollar su industria, han despojado sus colonias, las han explotado a fondo y de ellas han sacado el capital necesario. La revolución proletaria no dispone más que de una colonia: la agricultura” (citado por Scalfari, *El poder económico en la URSS*, p. 115).

Illich, *Tools for conviviality*, p. 23, ha señalado el carácter estructuralmente “convivial” del teléfono. Pero, en rigor, todos los medios de comunicación pueden serlo. La transmisión por radio puede centralizarse o volverse “convivial”, como es el caso de los aparatos de radio usados para conversar a distancia; es decir, usados como teléfonos. También la telefonía puede usarse como la radio, la televisión o la prensa, centralizando la emisión, por

ejemplo, de la hora, las últimas noticias, informes meteorológicos, etcétera. Sobre la ritualización del progreso, Illich, *La sociedad desescolarizada*, pp. 51-72.

Hirsch, *Social limits to growth*, desarrolla ampliamente el tema de que es imposible privilegiar a todos, analizando el aspecto “posicional” de las satisfacciones que dan los satisfactores: no es posible llevar a todos los turistas a “lugares a donde no van los turistas”. Hirsch cree que esto demuestra (p. 178) la necesidad de una mayor intervención estatal, pero la abolición del mercado (la subasta al mejor postor económico de una posición exclusiva) sólo traslada el problema a la esfera política (la subasta al mejor postor de apoyo, de méritos, etcétera): no es posible llevar a todos los proletarios a la vanguardia del proletariado. Por lo demás, nunca se ha visto que los dirigentes revolucionarios cedan su posición a miembros de la base. Las posiciones privilegiadas se pierden, cuando se pierden, por la fuerza o las componendas, y no a favor de la base sino de otros privilegiados cercanos a la cúspide, validos de la base como argumento o como apoyo real que, sin embargo, deja a la base abajo. Montesquieu, *Del espíritu de las leyes*, pp. 65-66, usó el argumento posicional: “El lujo está, además, en proporción con la magnitud de las ciudades, singularmente de la capital [...] Cuantos más hombres se juntan en un lugar determinado, más vanos son, mayor su afán de distinguirse por pequeñeces. Por lo mismo que son muchos, en su mayor parte son desconocidos los unos para los otros, lo que aumenta su deseo de señalarse [...] Pero a fuerza de querer distinguirse, desaparecen las diferencias y nadie se distingue, como todos quieren llamar la atención, no la llama nadie.” También Rousseau, *El origen de la desigualdad entre los hombres*, p. 109: “si vemos a un puñado de poderosos y de ricos en el pináculo de las grandezas y de la fortuna, mientras que la inmensa mayoría de la gente se arrastra en la oscuridad y la miseria, es porque los primeros sólo aprecian las cosas de que disfrutan en la medida en que los demás están privados de ellas, y que, aun sin cambiar de estado, dejarían de ser dichosos en cuanto el pueblo dejase de ser miserable”.

LA APUESTA DE PASCAL

El revés de la apuesta

La vida como proyecto y como riesgo parece un tema existencialista. Sin embargo, cierta literatura administrativa (por ejemplo, sobre administración de decisiones) despliega una temática tan afín, que hace pensar en influencias inconscientes, en misteriosas coincidencias o quizás en ambas cosas, reforzadas por una tercera: el existencialismo puede leerse como una filosofía para gerentes. El carácter común de ambas literaturas (existencialista, administrativa) parece tener una raíz moderna, cuyo paradigma pudiera ser la famosa apuesta de Pascal. Como se sabe, Pascal no es sólo un precursor del existencialismo, sino también de la teoría del juego, del cálculo de probabilidades y de las computadoras. Su apuesta integra el lado calculador de pérdidas y ganancias con el lado existencial de la vida como riesgo, llevando la noción de riesgo a un grado radical, epistemológico: la fe misma, reducida a una apuesta en condiciones de incertidumbre. Construye así, para un incrédulo, o para sus propias dudas, lo que hoy pudiéramos llamar un “árbol de decisiones”:

- a) Otra vida, la hay o no la hay.
- b) Si no la hay, no pierdes con creer.
- c) Si la hay y no te conviertes, pierdes un valor infinito.
- d) Si la hay y te conviertes, ganas un valor infinito.

e) Por bajas que sean las probabilidades en cualquier caso, multiplicadas por infinito dan infinito.

f) “Apostando a que Dios existe, si ganas, ganas todo; si pierdes, no pierdes nada.” Por el contrario, apostando a que no existe: si ganas, nada ganas; si pierdes, pierdes todo.

Pascal murió a los 39 años, sin haberse casado ni tener hijos. Quién sabe si alguna vez, dándole vueltas a la apuesta, le encontró un revés inesperado, que redarguye contra sus propósitos:

a’) El que nace, se salva o se condena.

b’) Si se salva, por mucho que haya sufrido, cualquier desdicha de esta vida será nada frente a su dicha eterna.

c’) Si se condena, por mucho que haya gozado, más le hubiera valido no nacer.

d’) Nada pierde la nada con seguir siendo nada.

e’) Por bajas que sean las probabilidades de que tu hijo se condene, es mejor que no nazca.

Refinamientos y objeciones

El argumento puede refinarse introduciendo el concepto de “curva de utilidad”. Aun suponiendo que un centavo seguro valga lo mismo que dos con una probabilidad de 50%, al crecer la cantidad en juego con respecto a los recursos del apostador, va siendo menos cierta la igualdad: vale más un millón seguro que dos 50% probables. Para restablecer la igualdad, las probabilidades tendrían que ser mucho mayores, según los recursos y la audacia del apostador. Para un multimillonario relativamente audaz, un millón seguro vale menos que dos 80% probables. Para quien tenga algo que perder, pero no tanto como para darse el lujo de jugarse un millón (o para un

político que le dé un valor infinito al riesgo de “quemarse”), un millón seguro vale más que dos probables, a menos que sean casi 100% probables.

Este refinamiento es necesario para responder a la posible objeción de que sería igualmente válido concluir: por bajas que sean las probabilidades de que tu hijo gane una dicha infinita, es mejor que nazca. Evidentemente, las probabilidades de salvación tendrían que ser prácticamente de 100% para igualar el riesgo, por bajo que fuese, de una tortura infinita, frente a la simple opción de no jugar con el destino de otro. No es lo mismo negarle una infinita felicidad a la nada, que imponerle una tortura infinita a una persona real, y tan próxima y querida como un hijo.

Y es importante recordar que se trata del destino de otro, para responder a otra posible objeción: que, para ser lógico, habría que suicidarse. La opción entre nacer y no nacer es distinta de muchas maneras a la de vivir o darse muerte. No es lo mismo decir: qué gano con seguir viviendo, que decir: qué gana mi hijo con nacer. El que existe, ya está en el juego, aunque no quiera ni le guste. Aun suponiendo que no haya otra vida, no hay forma de salir del juego más que dentro del juego. Para que el suicidio no sea (como quizá lo es casi siempre) un accidente incontrolable en circunstancias difíciles, se requiere una libertad, una responsabilidad y una voluntad de asumir los propios riesgos, que no sólo es poco común, sino que consistiría precisamente en hacer decididamente el juego. En cambio, la opción de entrar o no entrar al juego es imposible para un apostador que no existe. Tiene que ser vista desde el juego de otro apostador que contempla los riesgos de un apostador posible, y que juega por él, decidiendo que nazca o que no nazca. (En este sentido, aunque no quiera, siempre juega con el destino de otro. Pero de nuevo: no es lo mismo un “otro” posible, simple figura de la nada sobre la cual proyecto mis proyectos, que un “otro” real, proyecto que toma figura propia y se emancipa de los míos.)

¿Una objeción de fondo?

Es de imaginarse el horror o la indignación con que Unamuno o Kierkegaard verían la apuesta de Pascal, si la conocieron. (¿Lo sabe algún lector?) El mismo Voltaire considera el argumento “un poco indecente y pueril; la idea de juego, de pérdida y ganancia, no corresponde a la gravedad de la cuestión”. Pero esto, claro, es despachar el asunto por la dicotomía fácil. Por un lado están las cosas económicas y el cálculo racional; por el otro, los valores últimos. Un antropólogo de otro planeta vería en nuestra vida de negocios algo más profundo que meros negocios. Algo con raíces comunes a nuestras creencias y supersticiones, en particular la fe en la ciencia, su infinita bondad y el cielo que nos tiene prometido.

La apuesta de Pascal, como el argumento aparentemente contrario del soneto: “No me mueve mi Dios para quererte, el cielo que me tienes prometido”, así como el sentimiento de ser protagonistas en “el gran teatro del mundo”, donde “el delito mayor del hombre es haber nacido” (Calderón), muestra en la actitud religiosa de tres escritores del siglo XVII que el verdadero centro de gravedad de la cuestión se había movido del objeto de la fe (o sea Dios, creído o no creído) al sujeto de la misma (el hombre, creyente o incrédulo).

En las antiguas discusiones sobre la predestinación se daba por supuesto que Dios existía y que sabía de antemano si un hombre iba a salvarse o condenarse: lo dudoso era la libertad del hombre, que, desconociendo su destino, debía sin embargo realizarlo por su cuenta y riesgo. El problema estaba visto desde Dios: ¿cómo podía existir la libertad del hombre si para la omnisciencia divina estaba de antemano salvado o condenado? La apuesta de Pascal, aunque parece continuar este razonamiento, lo invierte radicalmente. La apuesta no está vista desde Dios sino desde el hombre; y no considera dudosa la libertad del hombre sino la existencia de Dios. Considera al hombre libre, capaz de calcular sus opciones y de seguir racionalmente la que más le

conviene, por su cuenta y riesgo, como un gerente de sí mismo, que hace proyectos, toma riesgos y trata de optimizar sus ganancias. Por el contrario, Dios se vuelve una equis, una incógnita, un abscónditus, un supuesto que parece depender del hombre, como lo dijo el poeta y místico alemán Ángelo Silesio (también del siglo XVII): “Sé que, sin mí, Dios no podría vivir”.

Desde este punto de vista, centrado en el hombre, no deja de haber cierta sabiduría, inconsistente, cursi y todo lo que se quiera, en los viejos libertinos o librepensadores que al final de su vida, “por si las dudas”, piden los últimos sacramentos. Aunque esto escandaliza a los moralistas, hay algo más sabio, más objetivo y hasta más científico, en no creer que sólo existe lo que el hombre sabe o supone, en no endiosar al hombre como protagonista, sabedor o apostador; en dejar la puerta abierta al misterio.

Pero ya lo dijo Nietzsche: el hombre ha eliminado a Dios y no es capaz de vivir con las consecuencias. “La grandeza de este acto, ¿no es demasiado grande para nosotros? ¿No nos obliga a convertirnos en dioses?” La responsabilidad de un mundo sin Dios es tan aplastante, que nadie está preparado para asumirla, ni siquiera para darse cuenta de la enormidad que implica, a menos que se vuelva un superhombre. Lo humano, lo demasiado humano, es buscar otro dios a quien echarle la responsabilidad. La gente deja su religión para dejar su infantilismo y lo que hace es llevárselo a otra parte.

Implicaciones anticonceptivas

Cuando se cree que decidir sobre la vida corresponde sólo a Dios, puede haber cierta irresponsabilidad justificada en la procreación. El hombre hace su parte, pero es realmente Dios (o la Naturaleza o la Historia o la Sociedad, como se cree en otras cosmogonías) quien actúa a través del hombre y se hace cargo. Cuando se toma en serio que el hombre, y no Dios, es el creador y responsable de la vida, las consecuencias son espantosas.

Mientras se creía en Dios, todas las pérdidas y ganancias de la vida se

relativizaban frente a la pérdida o la ganancia absoluta. Los fracasados, los mediocres, los oprimidos, podían esperar un ajuste final de cuentas favorable, una compensación en la otra vida. Y claro que esto se prestaba a irresponsabilidades. (En las nuevas cosmogonías también. Si la verdadera existencia es la colectiva, qué importa sacrificar a unas cuantas generaciones, si las futuras van a contar con suficiente acero, cemento, educación.) Pero si no hay más vida que ésta, lo único lógico es cerrar con utilidad cada ejercicio contable: el “now” y el “do your own thing”. Toda pérdida es absoluta. Hay que vivir todo momento como si fuera un ciclo contable y cosmogónico total, o como dijo Nietzsche: digno de un “eterno retorno”.

Sin embargo, el “te amo, eternidad” del instante nietzscheano, parece un tanto ridículo en el “now” de un drogadicto. Simétricamente, la noción de “paternidad responsable” puede ser de una superficialidad cómica: los padres modernos y científicos que planean en forma exacta el nacimiento de su hijo para que nazca en una conjunción astrológica favorable y compatible con los signos del resto de la familia. Lo cual todavía es más responsable que la práctica ordinaria de considerar únicamente la libertad, los derechos, las obligaciones y los riesgos de la vida de los padres. La antigua irresponsabilidad sólo se entiende cuando se acepta como un hecho intocable que Dios y sólo Dios es el creador y responsable de la vida.

Pero esto no es lo que hoy sentimos. En cuanto sea posible intervenir en el código genético, y tener niños del sexo, color, estatura y otras características preferidas, nos sentiremos con el derecho y hasta con el deber de hacerlo. Y lo haremos para optimizar nuestros proyectos como padres o planificadores estatales, no el proyecto posible del niño como centro de utilidad para sí mismo. Aunque quizá tengamos, como en *Un mundo feliz* de Huxley, la piedad de diseñar con una conciencia limitada y feliz a quienes fabriquemos para vidas menores. Pero ¿tiene sentido diseñar y producir condenados al infierno? Ni siquiera para el purgatorio. ¿Cómo vas a responderle a un hijo

que te diga: no tengo esto ni lo otro que los de arriba tienen; no puedo hacer esto ni aquello que los de arriba pueden; ni tú ni nadie cree que sea mejor estar abajo que arriba; es una vil mentira que todos puedan subir y tú lo sabes; no te pedí nacer: con qué derecho me trajiste al purgatorio?

Desde la perspectiva de la conciencia moderna, la validez de este discurso es irrefutable. Tan es así, que la respuesta de los padres modernos a las diversas exigencias juveniles que de algún modo dicen este discurso, no es “poner en su lugar” al blasfemo, como haría un padre antiguo, sino doblar las manos y pedir perdón: “es cierto que entregamos a nuestros hijos un mundo absurdo, injusto, inhabitable”. Esto quiere decir que los padres comparten el sentimiento de que, fuera del cielo, la vida no es vida; de que sería mejor no haber nacido que vivir en el purgatorio; y que, en último término, si no les dan el cielo a sus hijos, se lo deben, pues, ciertamente, no pidieron nacer.

Y el rechinar de dientes del purgatorio se oye por todas partes, entre gente que uno diría que está bien en comparación con tantas otras, con las cuales naturalmente no se comparan, sino con los bienaventurados. Si no hay otra vida, la tierra tiene que ser el cielo desde el primer momento: ginecólogos de primera, hospitales de lujo, toda clase de atenciones.

Las consecuencias deberían ser obvias. Si se va a ocupar el papel de Dios, lo único razonable y generoso es no dejar que nazca nadie, a menos que tenga el cielo asegurado de antemano: recibir grandes dosis de atención personal, hacer estudios universitarios, viajar, tener acceso favorable al consumo, vivir de veras en el cielo que nos tiene prometido el progreso. Ahora, no después.

Pero quizá por lo que dijo Nietzsche (que el hombre no es capaz de asumir las consecuencias) o por simple falta de imaginación, no se ha llegado a la solución lógica. Para que todos los que vayan llegando entren directamente al cielo, deberían ser hijos de millonarios. Dado que no es posible, de momento, convertir a todos los padres en millonarios, habría que convertir a los no-millonarios en no-padres. La medida (que serviría también para llevar la

ciencia del control fiscal a una etapa avanzada) pudiera ser muy simple: castrar a quien no pueda demostrar que es millonario. En un par de generaciones, la tierra sería el cielo.

Notas

Por ejemplo: Simon, *The new science of management decision*; Wagner, *Principles of management science with applications to executive decisions*; Drucker, *Managing for results: economic tasks and risk-taking decisions*. Pascal, *Oeuvres complètes*, sobre la teoría de juegos y cálculo de probabilidades, p. 75; sobre la primera máquina de calcular, p. 347; sobre la apuesta, p. 1212. Una importante discusión de la apuesta, en Goldman, *Le dieu caché*, pp. 315-337. Voltaire, *Mélanges*, p. 108.

El soneto de Guevara viene en muchas antologías. *El gran teatro del mundo* y *El gran mercado del mundo* son obras de Calderón, autor también de *La vida es sueño*, cuya primera jornada, segunda escena, incluye los versos: “pues el delito mayor del hombre es haber nacido”. Reyes, *Obras completas*, VI, p. 238 (primero de los Capítulos de literatura española, segunda serie), considera que, a pesar de las apariencias, “en *La vida es sueño* triunfa la libertad humana” sobre la predestinación.

Ferrater Mora, *Diccionario de filosofía*, artículo “Silesio”. Nietzsche, *Obras completas*, III, p. 108 (*El gay saber*, 125).

¿QUÉ FALTA EN EL MERCADO INTERNO?

¿QUÉ FALTA EN EL MERCADO INTERNO?

Vertientes poskeynesianas

La escasez de dinero parecía lo esencial de los mercados pobres, cuando (a mediados del siglo XX) se empezó a hablar del “círculo vicioso de la pobreza”: no hay poder de compra, por lo cual no se vende, por lo cual no se produce y no se invierte, por lo cual no se crea empleo, por lo cual no hay dinero, por lo cual no hay poder de compra. Se daba por supuesto que lo que falla en un mercado pobre es la demanda, con una especie de keynesianismo vulgar, bajo distintos lemas:

1. La repartición del ingreso. Que parece implicar el siguiente razonamiento: lo que falta en el mercado interno es demanda efectiva. No se puede avanzar sin darle a los campesinos un poder adquisitivo más cercano al de la clase media, para que teniendo más ingresos compren lo mismo que la clase media: cosas que así tendrán mercado interno.

2. La creación de empleo y las tecnologías intensivas de mano de obra. Que parecen implicar un razonamiento complementario. Para convertir a los campesinos en clase media, hay que darles ingresos y por lo tanto empleo. Pero como no se trata de hacer otras cosas, sino las mismas, hay que “hacerlas rendir” con otras tecnologías que ocupen más mano de obra, aunque (por definición) su productividad por hombre sea menor.

3. La necesidad de exportar. Que parece implicar un razonamiento

desesperado a continuación de los anteriores: en vista de que convertir a los campesinos en clase media parece cosa de mil años, si no imposible, y de que bajar la productividad parece suicida, integremos un gran mercado con las clases medias de todos los países. Así podremos desarrollarnos vendiendo lo que sabemos producir: cosas para la clase media.

Demanda efectiva y oferta efectiva

Pero ¿qué falta en el mercado interno? Para que haya un mercado efectivo, la demanda efectiva es necesaria, pero no suficiente: se requiere también una oferta efectiva. Si el dinero es indispensable para hacer efectiva la demanda, no basta para hacer efectiva la oferta. Lo que se cambia en el mercado es dinero por bienes y servicios. Son los bienes y servicios los que tienen que ser efectivos (en diseño, volumen, calidad, oportunidad, precios, condiciones de pago) con respecto a las necesidades que pretenden satisfacer y a los medios de pago disponibles, para que la oferta sea efectiva.

Repitiendo: lo más faltante del mercado interno es una oferta pertinente para las necesidades de los pobres. Para que haya un mercado efectivo se requiere no sólo que los demandantes potenciales tengan el dinero, sino también, cosa que por elemental se olvida, que haya cosas que comprar que correspondan efectivamente a sus necesidades y estén efectivamente a su alcance. Así como la efectividad equivale a dinero, desde el punto de vista de la demanda, la efectividad equivale a pertinencia, desde el punto de vista de la oferta: cosas que vengan al caso, y vengan realmente, a través de canales de distribución que operen con el volumen, diseño, precio, condiciones de crédito, de las necesidades del mercado interno.

¿Cuándo se ha sabido de un huichol que ande buscando desesperadamente los servicios de un psicoanalista, pero que esté impedido de hacer efectiva su demanda por falta de dinero? Si no hay ese mercado interno para los psicoanalistas es porque no tienen nada que ofrecerle a un huichol. Y lo

mismo sucede con las universidades, el mármol, los automóviles, y hasta la investigación agrícola.

La falta de una oferta efectiva se ha puesto en evidencia en fenómenos “curiosos” vistos aisladamente: los bloqueos operacionales que se han producido cada vez que hay una derrama excepcional de dinero en un sector social desatendido. Durante el gobierno de la República española, la industria textil no alcanzaba a surtir la demanda de ropa. En el Frente Popular chileno se repitió el fenómeno con una inflación desbocada, porque mucha gente empezó a tener más dinero que cosas que comprar. En 1973, en México hubo un comienzo de lo mismo. En Cuba hay colas, que es el análogo de la inflación en una economía racionada. En todos estos casos no ha bastado con dar dinero para hacer funcionar el mercado interno. Lo que ha hecho falta en el mercado es una oferta efectiva.

Pero el volumen no es el único requisito para una oferta pertinente. Hay muchos aspectos igualmente importantes: el diseño y los canales de distribución, para no hablar de otros más obvios, como el precio y el crédito. Los almacenes soviéticos estaban llenos de ropa que se queda porque a la gente no le gusta, aunque tenga dinero con qué comprarla. Los mismos títulos de libros han vendido más ejemplares por el simple hecho de llegar al público de las grandes tiendas, que (teniendo dinero) no va a las librerías.

¿Qué hemos preparado y hecho llegar efectivamente para las necesidades del campo? ¿Dónde están las semillas y los animales de tracción mejorados genéticamente para siembras de temporal; la investigación agrícola orientada a la producción doméstica de alimentos para el consumo propio; la reinversión del trabajo a domicilio, para darle a los campesinos capacidad de “exportación” maquilera; la oferta que nos autorice a decir que no existe su demanda? Queremos venderle lo mismo que producimos para nosotros y ni siquiera somos capaces de salir a ofrecérselo: queremos que vengan a la ciudad a comprar. ¿Qué falta en el mercado interno? Ante todo una oferta

pertinente. Hay muchos signos de inmensos mercados potenciales, desatendidos esencialmente porque la oferta del sector moderno no se imagina otras necesidades ni otros satisfactores que los del mundo de la clase media.

Notas

Nurske, *Problems of capital formation in underdeveloped countries*, pp. 4-31. Subrayar el lado de la demanda, era importante, según Nurske, porque (hacia 1950) se hablaba únicamente de que no se invertía porque no se ahorraba, sin tomar en cuenta que para invertir hacía falta un mercado.

No documentamos los ejemplos de España, Chile, Cuba y México, que más o menos son de conocimiento común, y no siempre están registrados en estudios citables, como es el caso de la mercancía soviética en Ofer, *The service sector in Soviet economic growth*, pp. 95-97; Liberman, *Economic methods and the effectiveness of production*, pp. 86-87.

Kaldor, *Ensayos sobre desarrollo económico*, p. 163: “Existen diferencias básicas en la forma en que el capitalismo se ha desarrollado en Norteamérica y la forma en que actualmente se está desarrollando en Latinoamérica. Esto no puede explicarse simplemente por diferencias en los sistemas fiscales. Mucho antes de que se inventara la imposición progresiva, un conjunto de circunstancias y actitudes obligaron a las empresas norteamericanas a concentrarse en el desarrollo de productos para mercados masivos; los Woolworth y los Ford hicieron sus fortunas proporcionando bienes al alcance de la mayoría y no para la mejor satisfacción de unos cuantos. No se sabe en cambio de ningún millonario latinoamericano que haya hecho su fortuna en empresas de ‘cinco y diez’; pero grandes fortunas se han logrado proporcionando bienes de lujo a una clase cuyos miembros prosperan sobre todo sirviéndose unos a otros”. Es una lástima que Kaldor (asesor fiscal de México y de muchos países) no haya visto la incongruencia de recomendar aumentos de impuestos que servirían para lo mismo: para hacer grandes fortunas proporcionando bienes de lujo a una clase cuyos miembros prosperan sirviéndose unos a otros. Los recaudadores de impuestos, aduaneros, economistas, contratistas, industriales, petroleros, directores de

tránsito, etcétera, han usado los impuestos para atender sus propias necesidades de automóvil, gasolina, calles, carreteras, etcétera. De la misma manera, los impuestos han servido para que prospere la oferta de estudios universitarios, teóricamente para todos, como el automóvil, pero en realidad para la mayor satisfacción de unos cuantos. Kaldor, p. 125, pasa de largo ante el problema: “Quizá se gaste demasiado en necesidades (reales o imaginarias) de defensa, ornamentación, lujosas misiones diplomáticas, etcétera. Pero no hay gran cosa que decir acerca de todo esto”...

LA OFERTA PERTINENTE

De Say a Keynes

¿Hay mercado para todo? ¿No llegará el momento en que la producción no pueda crecer por falta de mercados? ¿No hay límites para el crecimiento económico?

Estas cuestiones, hoy revividas, se planteaban en los tiempos de la gran crisis (1929), y un siglo antes, en la depresión que siguió a las guerras napoleónicas. En la primera reunión del Club de Economía, fundado en 1821 por James Mill, David Ricardo, Thomas Malthus y otros, Malthus llevó al extremo el problema del estancamiento, que nadie negaba como realidad, pero que se suponía temporal y de algunos mercados. Provocativamente, sugirió discutir una tontería pesimista a los ojos de los ricardianos: ¿es posible llegar a un estancamiento general y permanente (“a general glut”)?

Este Malthus, preocupado por el paro universal, no tuvo el mismo reconocimiento que el primero, preocupado por el exceso de población, hasta que fue revalorado por Keynes, como antecesor de sus teorías sobre la deficiente demanda global que puede resultar por falta de medios de pago (medios que, según la tradición, nunca podían faltar).

La respuesta tradicional a la cuestión extremada por Malthus había sido formulada por Jean-Baptiste Say (1767-1832), con su ley de los desfogues (*debouchés*) o ley de los mercados: “si ciertas mercancías no se venden, es porque otras no se producen; la producción abre sola desfogues a los

productos”. Alguien supo acuñar una fórmula aún más contundente, que hoy se conoce como Ley de Say: “La oferta crea su propia demanda”.

La explicación de Say es que toda producción adicional genera pagos (al personal, proveedores, contratistas) que a su vez generan demanda para otras cosas, lo que en último término crea una demanda adicional equivalente a la oferta adicional. Así, todo crecimiento de la oferta se compensa automáticamente con un crecimiento de la demanda. Pero contra esta idea optimista, Keynes hizo ver que nada garantiza que el dinero se gaste: los medios de pago pueden existir, sin usarse en compras para el consumo o para la producción.

A partir de esta corrección, la Ley de Say quedó como tirada a la basura, aunque en realidad, por el lado monetario, quedó integrada a una teoría más amplia como fue la de Keynes, de la misma manera que en física unas leyes quedan subsumidas en nuevas explicaciones más completas.

Lo curioso es que, por este lado monetario, el keynesianismo ha llegado a tener la misma fe en las virtudes creadoras de la oferta que tenía Say, sólo que con respecto a la oferta monetaria. Como si la nueva versión de la ley fuera: “si ciertas mercancías no se venden, es porque los medios de pago no se producen; la oferta monetaria abre sola el mercado interno”. Lo cual requiere una corrección importante: nada garantiza que habiendo dinero para hacer efectiva la demanda, el mercado ofrezca lo que haga falta. Los medios de pago pueden existir, sin que exista la oferta pertinente, en cantidad, calidad, tamaños, diseños, precios, distribución, servicio, publicidad.

“Nuestra crítica de la teoría económica clásica aceptada, ha consistido menos en hallarle errores lógicos de análisis, que en señalar que sus supuestos tácitos rara vez o nunca se cumplen, por lo cual no puede resolver los problemas económicos del mundo real”, dijo Keynes. Es decir: rara vez o nunca sucede que la demanda global y la oferta global se equilibren, automáticamente, como lo supone Say. De ahí la necesidad de que el Estado

cree medios de pago, o los restrinja, según vaya siendo necesario. Pero, a su vez, Keynes supuso algo que rara vez o nunca sucede por el lado no monetario del equilibrio entre la oferta y la demanda globales: “No veo razón para suponer que el sistema existente haga muy mal uso de los factores de producción”. “Cuando de diez millones de hombres que quieren trabajar y son capaces, nueve millones tienen ocupación, no hay evidencia de que su trabajo esté orientado mal. La queja en contra del sistema vigente no es que estos nueve millones deberían estar haciendo otras cosas, sino que debería haber quehacer para el millón restante. La falla del sistema está al determinar el volumen de ocupación, no al determinar en qué se ocupa el trabajo.” Así como la tradición anterior a Keynes supuso, optimistamente, que la demanda global no podía ser deficiente por falta de medios de pago, la tradición keynesiana ha supuesto, optimistamente, que la oferta global no puede ser deficiente por falta de pertinencia.

Grados de utilidad de la oferta

Las dificultades para armar una nueva teoría más completa, que sí tome en cuenta las deficiencias de la oferta y las enormes diferencias de utilidad que hay entre producir unas cosas, en vez de otras, espera un nuevo Keynes, capaz de construir (o eludir hábilmente la imposibilidad de construir) una función no monetaria de la utilidad global. Pero no hay que esperar esa nueva teoría para ver que con el mismo tiempo y dinero se pueden hacer cosas útiles o inútiles, pertinentes o impertinentes, oportunas o a destiempo, y que el grado de utilidad de la oferta puede variar infinitamente aunque el nivel de empleo y el volumen de la oferta global no varíen.

Dicho de otra manera: los mercados pueden estar constreñidos, no sólo por falta de dinero para hacer efectiva la demanda (lo cual pudiera subsanarse creando la oferta monetaria necesaria para el caso) sino también (como es sabido en la práctica, pero no incorporado a la teoría) por falta de bienes y

servicios adecuados y oportunos. Por falta de lo que pudiéramos llamar una oferta efectiva (simétrica, desde el punto de vista de la efectividad útil para el cliente, con la efectividad monetaria de su demanda para el proveedor).

Los supuestos keynesianos sobre la pertinencia de la oferta, rara vez o nunca se cumplen, sobre todo en los países pobres, donde la oferta, empezando por la estatal, se configura de maneras que no corresponden con las necesidades de los pobres, por lo cual no puede resolver los problemas del mundo real en que viven los pobres.

Supongamos la creación de un organismo más, dedicado a los problemas del campo. Tiene ventajas indudables: todo esfuerzo en pro del campo es loable, y es loado, más aún si emplea a jóvenes universitarios que tienen deseos de servir a la patria, y que de no tener empleo pudieran crear malestares políticos; más aún si, gracias al efecto multiplicador, los choferes, mensajeros, boleros, jardineros, criadas, que requieren los nuevos funcionarios públicos, crean empleos en la ciudad para gente del campo. Pero hagamos un balance de la oferta y la demanda adicionales que permiten los nuevos medios de pago. La creación del nuevo organismo genera una oferta adicional de consejos útiles, así como pagos a los funcionarios y su servidumbre. Sin embargo, los nuevos choferes, criadas, jardineros, mensajeros, no van a gastar lo que ganan en consejos útiles para resolver el problema del campo, sino en alimentos, ropa, transporte. Pero resulta que la oferta de estos bienes y servicios no aumentó con los nuevos empleos. O sea que la oferta global aumentó, pero en forma desbalanceada y nada pertinente con respecto al aumento de la demanda global. Lo mismo sucede al ocupar campesinos para hacer obras públicas en la capital, o para hacer obras en el campo que no corresponden a sus necesidades como las carreteras de lujo, o que no les sirven para nada, como tantas obras mal concebidas o realizadas, o que ni siquiera funcionan una vez terminadas, o que ni siquiera se terminan.

Es más fácil crear medios de pago que una oferta pertinente. Nada

garantiza que el dinero ofrecido a través de la creación de empleos se gaste (aunque sea indirectamente) en las cosas adicionales que producen esos nuevos empleos. Suele verse lo contrario: que se ocupe a los pobres en crear más cosas de las que necesita la clase media urbana, no de las que ellos necesitan. Lo cual produce un desbalanceo de la oferta que ningún dinero del mundo puede equilibrar, a menos que se llame equilibrio a la inflación. Ocupar a los pobres en producir lo que no necesitan equivale a darle dinero para que traten de comprar lo mismo que había antes, a falta de las cosas pertinentes que no se produjeron.

La falta de pertinencia de la oferta es una restricción decisiva para el crecimiento del mercado interno. Que el Estado cree empleos para producir automóviles, consejos útiles, y tantos bienes y servicios que no van al caso de las necesidades campesinas, empezando porque ni siquiera van, restringe el crecimiento del mercado con un doble efecto desbalanceador. No crece el mercado de satisfactores urbanos, por falta de demanda: porque el proceso de convertir a los campesinos en clase media es muy lento. Y tampoco el mercado de satisfactores rústicos, por falta de oferta: ni el Estado, ni las grandes empresas, ni los que escribimos críticas para el consumo de la clase media, nos ocupamos de producir bienes y servicios pertinentes para un mercado pobre.

¿Cambiar la oferta o cambiar al cliente?

Cambiar la oferta tiene más sentido que cambiar al cliente, exigiéndole que se convierta en clase media para que compre lo que sí ofrecemos. Pero, desgraciadamente, hay muy poca conciencia de que éste es el dilema. Se trata de vender más de lo mismo a clientelas ya convertidas en clase media, y en esa dirección no hay más salida que exportar (hasta consejos útiles). No hay una marcha al grito de “clases medias de todos los países, uníos”. Pero el esfuerzo desesperado por integrar mercados y exportar puede ser visto así. Es

más fácil abrir el mercado externo exportando automóviles que abrir el mercado interno convirtiendo a los indios en automovilistas. Para vender lo mismo que las ciudades consumen, es más fácil integrar los mercados de las grandes ciudades de los países pobres, que integrar a cada una con su mercado interno.

Sin embargo, parece razonable creer, con un optimismo que corrija las limitaciones de Say y de Keynes, que la oferta pertinente sí tiene virtudes creadoras, y que la Ley de los Mercados es válida en esta versión: “si ciertas mercancías no se venden, es porque no responden a lo que hace falta; la oferta pertinente (incluyendo la pertinencia de los medios de pago) abre sola mercados”. La oferta pertinente crea su propia demanda.

Notas

Malthus, *Principios de economía política*, p. 9: “si la producción supera en mucho al consumo, el incentivo para acumular y producir desaparecerá por falta de voluntad de consumir”. P. 356: “Se dice que la demanda efectiva no es más que la oferta de una mercancía por otra. Pero ¿es esto todo lo que se necesita para que haya demanda efectiva? [...] una mercancía nueva lanzada al mercado que sea de un valor de cambio superior al habitual [...] implica, no un nuevo aumento de cantidad, sino una adaptación mejor del producto a los gastos, necesidades y consumo de la sociedad. Pero la gran dificultad está en fabricar o procurarse mercancías de esta clase.” P. 369: “Un Estado puede, evidentemente, arruinarse por la prodigalidad, y una disminución del gasto efectivo puede no sólo ser necesaria a causa de eso, sino que, cuando es insuficiente el capital de un país, en relación con la demanda de sus productos, se hace indispensable una reducción temporal del consumo para suministrar la oferta de capital que es la única que puede proporcionar los medios para un aumento del consumo en lo futuro. Todo lo que quiero decir es que posiblemente ninguna nación puede enriquecerse por la acumulación de capital resultante de una disminución permanente del consumo; porque superando en mucho esa acumulación a lo necesario para abastecer la demanda efectiva de productos, una parte de

ella perdería muy pronto su uso y su valor, y dejaría de poseer el carácter de riqueza.” Es decir: si el ahorro excesivo deja sin medios de pago a los consumidores o si la oferta no es pertinente para sus gustos y necesidades, de nada sirve ahorrar, invertir y producir. Keynes subrayó lo primero, pero lo segundo tiene el mismo efecto.

Say, *Textes choisis*, p. 227. Los datos históricos están tomados de Spiegel, *The growth of economic thought*, pp. 289-296, que incluye una discusión historiográfica de las interpretaciones de la Ley de Say, hasta fechas recientes, pp. 257-64 y 713-15. Una presentación más detallada de la controversia hasta Keynes, en Sowell, *Say's Law*. Sowell hace notar que la aparente sencillez de la ley oculta muchas implicaciones que, según los énfasis, precisiones y rumbos de cada planteamiento, la han transformado en cosas muy distintas, bajo un mismo nombre, a lo largo de más de un siglo.

Keynes, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, p. 333. Corregimos la traducción teniendo a la vista a Keynes, *The general theory of employment, interest and money*, pp. 378-379, 300. Es obvio a lo largo de todo el libro que Keynes está hablando de reanimar mercados hechos, temporalmente sin demanda por fallas monetarias, no de nuevos mercados desarrollables a través de una oferta pertinente (mercados no reanimables porque no existen). P. 266: “Si hay un equilibrio perfecto en las cantidades relativas de recursos especializados que no se usan, todos alcanzarán simultáneamente el estado de ocupación plena.” Keynes, naturalmente, sabe que esta reanimación balanceada sólo es válida hasta cierto punto, “más allá del cual la oferta es, por lo pronto, perfectamente inelástica; aunque en otras direcciones todavía queden excedentes importantes de recursos sin empleo” (p. 266). Pero no ve en esta situación más que un problema de tiempo para crear más oferta de lo mismo. P. 267: “Si suponemos un intervalo suficiente para que cambie la cantidad de equipo, las elasticidades de oferta serán finalmente mayores.” En todo caso, la falta de oferta (temporal por falta de volumen, o “crónica” por falta de pertinencia) no es lo que más le interesa, sino la reanimación balanceada que sí es posible obtener, hasta cierto punto, en un mercado hecho, temporalmente sin demanda por fallas monetarias: cosa que nadie había visto (excepto Malthus) hasta que él la señaló.

Keynes no fue ni pretendió ser un teórico del desarrollo. Le interesa la reanimación a

corto plazo (“A largo plazo, todos estamos muertos”). Por eso, aunque supone explícitamente una oferta elástica y pertinente, no se ocupa de explorar qué sucede en los mercados no desarrollados por falta de una oferta elástica y pertinente. Los economistas latinoamericanos han discutido ampliamente el primer aspecto, sobre todo en relación con la inflación, prevista por el mismo Keynes, p. 266: “Es probable que el nivel general de precios no suba mucho cuando la producción crece, mientras se disponga de recursos eficaces de todas clases sin ocupación. Pero tan pronto como la producción haya subido lo suficiente para empezar a alcanzar ‘embotellamientos’, es probable que ocurra un alza violenta en los precios de ciertas mercancías.” El debate sobre las causas de la inflación latinoamericana, entre “monetaristas” (causa principal: la mala administración monetaria de las autoridades) y “estructuralistas” (causa principal: la estructura de la economía) está presentado, para el caso de los economistas mexicanos, en Solís, *Controversias sobre el crecimiento y la distribución*, pp. 67-99. Quizá Flores de la Peña, “La mecánica de la inflación”, citado por Solís, fue el primer mexicano en señalar (1953) que en un país subdesarrollado el desbalanceo de la oferta y la demanda no puede remediarse simplemente dando medios de pago a los trabajadores: “un aumento de los ingresos generados por la inversión”, “se traduce en un aumento más que proporcional de la demanda de alimentos y bienes manufacturados de consumo popular [mientras que] el aumento de inversión rara vez se traduce en un incremento significativo de estos bienes”. Una presentación más amplia en Flores de la Peña, *Los obstáculos al desarrollo económico*, libro que relaciona el problema de la oferta con el de la distribución del ingreso hasta el punto de considerar “la inelasticidad de la oferta como el determinante básico de la distribución del ingreso” (p. 84).

Flores de la Peña, “México. El marco económico de la política de industrialización” atribuye a su maestro Kalecki, “un oscuro ingeniero polaco” que se anticipó tres años a la Teoría general de Keynes, “que fue el primero que destacó el papel de la oferta” en el proceso inflacionario, cuando trabajó en las Naciones Unidas, lo que “años más tarde, sería la columna de apoyo a las interpretaciones sobre estabilidad y crecimiento que ha hecho la llamada escuela estructuralista”. Sin embargo, hasta la fecha, muchos economistas se

quedaron en la teoría de que es bueno abrir zanjas para volverlas a cerrar. Recientemente, los ha criticado Robinson, “La segunda crisis del pensamiento económico”, p. 28: “Es inútil aplicar las prescripciones keynesianas a situaciones en las cuales no funcionan. En los casos en que el problema radica en la falta de capacidad productiva, la mera generación de demanda sólo conduce a la inflación y al gasto por el gasto mismo.” Ojalá que estas críticas, no tanto a Keynes sino al keynesianismo inocente, den el siguiente paso y reconozcan como problemas de la oferta no sólo su elasticidad (volumen disponible insuficiente para la demanda en un momento dado) y oportunidad (retraso temporal en la creación de oferta adicional para alcanzar el volumen necesario) sino su pertinencia (en todos los sentidos que plantea este libro, y en particular con respecto a las necesidades de la población de menores ingresos). Sobre la necesidad de pensar en especie, en mercados concretos, no sólo en medios de pago, hay un ejemplo del mismo Keynes, *The economic consequences of the peace*, p. 202: “Corresponde a los que creen que Alemania puede hacer un pago anual de cientos de millones de libras esterlinas decir *en qué productos específicos* proponen que sea el pago y *en qué mercados* esperan venderlos.”

EMPLEOS ¿PARA HACER QUÉ?

Visiones empleocéntricas

La práctica de los hombres prácticos, dijo Keynes, suele ser la teoría de algún economista difunto. Conviene recordarlo, hoy que ciertas teorías del difunto Keynes parecen la cosa más práctica del mundo; en particular, que es bueno dar empleo, aunque sea para abrir zanjas y volverlas a cerrar.

En efecto, la proliferación de organismos, choferes y otros gastos suntuarios de la administración pública, la multitud de gente improductiva y frustrada que se ve en las oficinas estatales, muestran la fe keynesiana que se tiene en el empleo como algo valioso por sí mismo. Esta fe la comparten algunos empresarios privados, conscientes de que “el gran reto para la iniciativa privada es la creación de empleos”.

Curiosamente, en esto, como en otras cosas, los grandes empresarios piensan igual que sus opositores; quizá porque no piensan mucho teóricamente y tienen que atenerse al único pensamiento disponible, que es el que los combate. Por eso los empresarios más conscientes de su responsabilidad social, la sienten ante todo como patrones, no como proveedores imaginativos al servicio de las necesidades del público. En las grandes empresas privadas, como en las públicas, es más fácil encontrar buenas prestaciones para el personal que buenos productos y sistemas de oferta, ya no se diga un gran espíritu de servicio al público.

Hasta puede observarse una afinidad de intereses económicos entre el

Estado, las grandes empresas privadas y el personal de ambos sectores, que explica lo que pudiéramos llamar la Alianza Tripartita contra el público. Obsérvese que, frente al público, puede existir una identificación de los empresarios con su personal por el simple hecho de estar del mismo lado de la ventanilla: el productor. Más aún si el empresario se ocupa realmente de la empresa. Si soy empresario o funcionario, no una viuda con acciones, lo importante de la empresa, o de la institución, es que me permite actuar y ganar como persona productiva, poderosa e importante. Qué se produce, a quién le sirve, para qué sirve, qué tanto le sirve, resulta secundario.

En el mismo Marx parece haber este narcisismo de la producción, quizá de origen romántico. El obrero, el trabajo y el producto no enajenados, parecen inspirados en los ideales románticos del artista libre, la creación a través de la cual se realiza como persona y la obra de arte en la cual se expresa. El artista como héroe, de los románticos alemanes, prefigura al obrero como protagonista de la historia: son supremos hacedores, que haciendo hacen el mundo y se hacen a sí mismos. ¿Qué más puede pedir un artista que cobrar por satisfacer sus necesidades creadoras? ¿Qué espera un joven brillante sino que después de becarlo a Harvard le pongan el poder alfombrado a sus pies, con ayudantes, presupuesto, choferes y todo lo necesario para seguir aprendiendo y desarrollándose con experiencias interesantísimas? En una futura sociedad sin opresiones, el productor no estaría sometido ni siquiera a una especialidad: podría ser cazador en la mañana, escultor en la tarde, filósofo en la noche. El productor, el artista, el obrero, tienen eso que no tiene Dios, ni la tierra, ni el capital, ni el consumidor: ser creadores.

En un apólogo que sirve para mostrar cómo las mismas actividades no son lo mismo, alguien pregunta a unos canteros: ¿qué estás haciendo? Y uno responde: ganándome la vida; otro: alineando este canto; otro: un santuario para la Virgen, etcétera. Esta variedad de acentos implica planteamientos prácticos igualmente diversos. Aunque puede pensarse en situaciones

utópicas, en las cuales el autor de una obra haciendo “lo suyo” sirva a los demás y tenga ingresos, en caso de tener que renunciar a uno de estos elementos, ¿a cuál renuncia? Para el artista medieval era fácil renunciar a la obra de arte como expresión de uno, como obra de autor. Hoy, la exaltación romántica del autor sigue pareciendo irrenunciable, aunque empieza a haber cierta conciencia de la creatividad propia del lector (significativamente, visto como autor), así como de la “impersonalidad” del texto o de la obra. Renunciar a los ingresos (al arte como forma de ganarse la vida) no tenía sentido para un arte (el medieval) fundido con los oficios. En cambio, hoy los ingresos se han vuelto ambivalentes: son deseados como reconocimiento del valor del autor, pero temidos como algo que pudiera desviarlo de su realización.

Hay, pues, una tradición poderosa que da sentido al producto del lado del productor (ya sea como fuente de ingresos o de expresión) sobre el lado del consumidor. La expresión que importa, la ganancia legítima, la verdadera creatividad es la del productor. Hablar de expresión, liberación, creatividad o plusvalía del lector, contemplador o consumidor (ya no digamos de la naturaleza) parece no tener sentido. Sin embargo, esta inversión copernicana viene al caso, porque en la práctica ya se están presentando hechos que no encajan en la teoría de que el sol gira alrededor del trabajo.

Liberación de la naturaleza y del consumidor

Quizás el de más repercusión sea la experiencia de toparse con los límites (y por lo tanto el valor y la creatividad) de la naturaleza. Tanto en las cuentas marxistas como en las modernas cuentas nacionales se le da un valor cero. Se reconocen, por supuesto, los desembolsos a que dan lugar los derechos de propiedad y semejantes, que son desembolsos que reciben personas consideradas para el caso como improproductivas, pero la naturaleza misma es

considerada improductiva. Lo que vale de un elemento natural es el trabajo de extraerlo.

En los países más industrializados, hay en esto una coincidencia “objetiva” con la apreciación marxista del trabajo. Se desperdician más los materiales y el capital que las horas de trabajo, porque éstas cuestan más. Gastar trabajo en componer, arreglar, limpiar, devolver, cuidar, es (o en todo caso venía siendo) más caro que desechar.

Pero hemos topado con los límites de la naturaleza. La grandeza del hombre puede convertir los mares míticos en charcos malolientes, eliminar para siempre especies milenarias, quemar las fuentes de energía acumuladas en millones de años. Estos hechos se integran con otros que desbordan las teorías económicas y políticas que conocemos. ¿Dónde situar el movimiento de los consumidores? ¿En qué teoría se puede hablar de paisajes oprimidos? César Chávez ha podido organizar huelgas de consumidores en favor de campesinos, mientras el proletariado industrial no demuestra ningún interés en adquirir la propiedad de las empresas. Ralph Nader ha hecho retroceder a la empresa más grande del mundo. Los empresarios norteamericanos se sienten más amenazados por el público que por su personal. El mismo pueblo parece estar más satisfecho con sus empresarios como patrones que como proveedores. La opresión del consumidor, como la opresión de la naturaleza, nos encuentra sin teorías adecuadas.

Aun antes de que se llegara a la época de los enfrentamientos, la simple existencia de un “sindicato de consumidores” con laboratorios para hacerse una idea del valor de los productos, implicaba lo que pudiéramos llamar una plusvalía creada por la actividad del consumidor, en el proceso de saber precisar lo que hace falta, saber buscarlo, escogerlo y comprarlo, saber verlo, etcétera. En el campo de las compras industriales y la ingeniería de diseño, se ha llegado a configurar este proceso como una técnica llamada *value analysis* que consiste en estudiar las partes de un producto y su función, y analizar qué

contribuye cada elemento y cómo a la función, empezando por replantear ésta. ¿Para qué se compra este tornillo? ¿Es necesario fijar la pieza? ¿No podría estar, en vez de atornillada, fundida como una sola parte? ¿Hay que usar cuatro tornillos o basta uno? ¿Tiene que ser de aluminio? ¿Por qué una rosca especial? Hay una forma de “crear riqueza” que no consiste en producir más sino en saber usar, consumir, comprar o diseñar cosas que vengan más al caso.

Las personas con empleo dedican más tiempo a actuar como productores que como consumidores. Además, al actuar como productores lo hacen en el mismo lugar y en convivencia con otros productores que comparten sus intereses; mientras que al actuar como consumidores se encuentran dispersos y sin contacto con otros consumidores de lo mismo. Por último, consumen muchas cosas pero producen una, que por lo mismo afecta más sus intereses que cualquiera de las muchas que consumen. Todo esto puede explicar la aparición tardía de la unión de los consumidores y su fuerza menor en términos de lucha. Pero pueden darse casos de concentración física del consumo: una multitud de espectadores en un estadio o plaza de toros siempre es más temible que una multitud de espectadores de televisión. O de convivencia temporal: un grupo de turistas en una excursión más o menos larga puede llegar a adquirir una fuerza que nunca tiene un pasajero aislado y de prisa. Por eso también los inquilinos de una vecindad llegan a unirse. Mayor fuerza pueden adquirir los consumidores a tiempo completo de una sola cosa, que conviven por años en un solo lugar: los estudiantes. La coincidencia histórica del movimiento estudiantil con el movimiento de los consumidores y el ecologista puede no ser simple coincidencia. La tendencia a ver el movimiento estudiantil en las perspectivas del movimiento obrero, y las dificultades para integrar ambos, se explican como ilusiones ópticas: hay mayores afinidades del movimiento estudiantil con la defensa de la naturaleza y del consumidor.

Producir lo que hace falta

Nótese la coincidencia histórica entre la aparición del consumidor activo y la de obras de arte, espectáculos y textos literarios que piden la participación del actor, espectador o lector. Muchos fenómenos de las últimas décadas están pidiendo un giro: la cuestión central es el consumo (la pertinencia de lo que se ofrece en el mercado), no el empleo. Su relación monetaria, cuya importancia hizo ver Keynes, y que es válida por el lado de la demanda (empleo-ingreso-consumo: que el trabajo dé dinero con qué comprar) ha hecho perder de vista la relación operacional que existe por el lado de la oferta (empleo-oferta-consumo: que el trabajo produzca los satisfactores pertinentes), que es la relación primordial. El empleo está ligado al consumo porque hay que hacer las cosas que hacen falta, más que por generar los ingresos para comprarlas. Este giro, que pone la cuestión central en su lugar, aclara muchas cosas:

1. Keynes tenía razón, en cuanto dar empleo para dar ingresos sí produce los efectos de multiplicación que estimulan toda la economía, aunque el empleo consista en abrir zanjas y cerrarlas. Pero, para este efecto multiplicador, no hay para qué dar el empleo, basta con dar el dinero, aun a cambio de nada.

2. Por otra parte, no es lo mismo dar empleo para hacer unas cosas que para hacer otras. La misma suma de valor agregado medido en términos de empleo, producción o costo puede valer mucho más o mucho menos medido en términos de valor de consumo. Por eso la meta indiscriminada de crear empleos resulta ridícula frente a la verdadera meta que es crear los satisfactores que realmente hacen falta, y crearlos de la manera más satisfactoria (para quienes los necesitan, en primer lugar, y también, naturalmente, para quienes los crean).

3. Marx tenía razón al desear para todos un trabajo libre: ya no sería trabajo sino creación. Pero a menos que volviésemos a una economía paleolítica, en

la cual sí era posible ser cazador por la mañana, escultor por la tarde y filósofo por la noche; a menos que se pueda convertir el trabajo en consumo (como lo son las actividades de juego, por las cuales se paga para darse el gusto de hacer algo), la satisfacción de las necesidades de producir no coincide exactamente con la satisfacción de las necesidades de consumir. Como lo saben los artistas, y todos los productores, hacer cosas satisfactorias para uno, no asegura que lo sean para otros. El trabajo expresivo, desopresivo, liberador, puede no servirle para nada al consumidor. Hasta puede oprimirlo. Mejorar los ingresos y las condiciones del productor traslada en muchos casos la opresión al consumidor (como es obvio en los servicios públicos, y en muchas otras situaciones; por ejemplo: las casas oprimentes para sus moradores, que sin embargo expresan maravillosamente al arquitecto).

4. Por lo demás, abrir y cerrar zanjas que no le sirven a nadie, tampoco es muy creador: ha sido un método de tortura, como lo es convertir a una persona en burócrata.

Ésta sería otra razón para dar dinero simplemente y no cualquier absurdo empleo a los pobres desocupados: no torturarlos.

Si la mitad del personal del gobierno siguiera recibiendo su sueldo, pero cambiando la obligación de ocupar su tiempo en cosas improductivas, por la de irse a vivir a las aldeas, donde pudiese platicar con más libertad y participar en coros, bailes, festejos, el volumen de la producción nacional no bajaría pero habría más contento. Se crearía más bienestar al mismo costo.

Naturalmente que lo práctico sería ahorrarles el viaje y empezar por no hacerlos venir del campo a mendigar trabajos serviles en la corte de los tecnócratas. Es mejor empezar por enviarles dinero para que sigan improductivos donde su improductividad no genera sobrecostos (lo que echan a perder o entorpecen los burócratas, el tiempo que les quitan a los demás, las

inversiones directas en oficinas, las indirectas en obras y servicios municipales).

5. Mejor aún sería que el tiempo improductivo se aprovechara en balancear la composición, forma y canales de la oferta nacional. Con los mismos millones de horas-hombre y con los mismos millones de pesos se puede crear una enorme plusvalía por el simple hecho de producir otras cosas: cosas que vengan más al caso, sobre todo al caso de los consumidores pobres.

Por eso, frente a la solución: el desempleo está en el campo, hay que traer a los campesinos y darles empleo en cualquier cosa en la ciudad, tiene más sentido práctico y humano: enviarles dinero a cambio de nada y ayudarles a que se atiendan a sí mismos, con una oferta pertinente de medios de producción de alimentos, ropa, techo.

Con el mismo costo y empleo se puede generar una oferta satisfactoria o insatisfactoria. La misma satisfacción (sobre todo teniendo hambre) puede obtenerse con comidas que den mucho o poco trabajo. Y lo importante no es que den trabajo, es que den satisfacción. Para lo cual, naturalmente, no hay que excluir la satisfacción de cocinar. Hasta en este sentido superior, el consumo y no el trabajo debe ser lo determinante. Una optimización del consumo debería sumar la satisfacción del productor a la del consumidor. Pero esto es sólo un refinamiento del argumento básico: que, al mismo costo nacional, la satisfacción total varía enormemente en función de cómo se estructura la oferta.

Toda actividad o inactividad puede ser planteada con un acento diferente. Las limitaciones de poner el acento en el empleo como fuente de ingresos (Keynes) o como fuente de opresión o expresión (Marx) hacen perder de vista algo que ya es tiempo de acentuar: la primera razón de ser del empleo es que se ocupe en lo que hace falta. Lo que importa son las necesidades “en especie” y las diferencias de “satisfacción en especie” que dan unos satisfactores frente a otros y frente a sus costos respectivos.

Cambiando el acento, hay que decir entonces que el verdadero problema de la pobreza campesina no es el desempleo: es la desnutrición, la falta de ropa, etcétera. Si hubiera desempleo y a nadie le faltara una comida pobre pero sabrosa y bien balanceada, sería mejor que si hubiera pleno empleo con desnutrición. En este caso, habría que dejar de hacer otras cosas para producir alimentos. Y por supuesto que si la misma gente desnutrida es la que está desocupada, lo lógico es darle medios para que produzca alimentos, no ver qué nueva tontería se inventa que dé trabajo en la ciudad.

Notas

Keynes, Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero, p. 337: “las ideas de los economistas y los filósofos políticos, tanto cuando son correctas como cuando están equivocadas, son más poderosas de lo que comúnmente se cree. [...] Los hombres prácticos, que se creen exentos por completo de cualquier influencia intelectual, son generalmente esclavos de algún economista difunto. [...] Estoy seguro de que el poder de los intereses creados se exagera mucho comparado con la intrusión gradual de las ideas. [...] tarde o temprano son las ideas y no los intereses creados las que presentan peligros, tanto para mal como para bien.” La observación de la p. 196, suele citarse sin las matizaciones del texto: “‘Abrir hoyos en el suelo’, pagando con ahorros, no aumentará solamente la ocupación, sino el dividendo nacional real de bienes y servicios útiles. No es razonable, sin embargo, que una comunidad sensata se conforme con depender de paliativos tan fortuitos y frecuentemente tan dispendiosos, cuando ya sabemos de qué influencias depende la demanda efectiva.”

Mills, *The power elite*, pp. 262-265, *Power, politics and people*, pp. 97-109, ha señalado las similitudes y diferencias piramidales entre los grandes sindicatos y las grandes empresas. Galbraith, *The new industrial state*, pp. 271-290, sus intereses comunes.

Marx y Engels, *Sobre el arte (La ideología alemana)*, p. 33: “A partir del momento en que comienza a dividirse el trabajo, cada cual se mueve en un círculo exclusivo de actividades, que le viene impuesto y del que no puede salir; el hombre es cazador,

pescador, pastor o crítico, y no tiene más remedio que seguir siéndolo, si no quiere verse privado de los medios de vida; al paso que en la sociedad comunista, donde cada individuo no tiene acotado un círculo exclusivo de actividades, sino que puede desarrollar sus aptitudes en la rama que mejor le parezca, la sociedad se encarga de regular la producción general, con lo que hace cabalmente posible que yo pueda dedicarme hoy a esto y mañana a aquello, que pueda por la mañana cazar, por la tarde pescar y por la noche apacentar el ganado, y después de cenar, si me place, dedicarme a criticar, sin necesidad de ser exclusivamente cazador, pescador, pastor o crítico, según los casos.” P. 170: “En una sociedad comunista, no habrá pintores, sino, a lo sumo, hombres, que entre otras cosas se ocupen de pintar.”

Miles, *Techniques of value analysis and engineering*.

MERCADOS HECHOS

No se puede esperar de los mortales la creación de mercados. Fuera de los mercados hechos, hay una terra incognita que devora una y mil veces las iniciativas, inocentes o temerarias, y en la que sólo se abren paso algunos semidioses. El temor universal a vender, el resentimiento de tener que vender, el desprecio a los vendedores, la envidia de que otros vendan, las ovaciones y la prosperidad que esperan los que han vendido, serían temas dignos de estudio para una antropología del comercio, misteriosa actividad suplicante, abusiva, inventiva, prometeica. Nada menos que el alfabeto parece tener su origen en la creatividad de los mercaderes fenicios. Nada menos que Hermes-Mercurio, mensajero del cielo, dios de los caminos, de la penetración, de lo posible, de la doblez, de la mediación, de la traducción, de la comunicación, es el dios del comercio. Sin hablar de los pochtecas, cuyo ascendiente en el imperio azteca se debía a que le abrieron mercados “transnacionales”.

Con estos antecedentes, se comprende que la investigación de mercados para el común de la humanidad consista en algo muy modesto: ¡Qué bien le va a Fulanito! Hay que hacer lo mismo.

Orígenes de la oferta

La oferta primordial es la que ofrece la naturaleza. Mientras el hombre se mantuvo de la recolección, la caza, la pesca, no hubo mercado, porque era imposible comerciar con alimentos de fácil descomposición, difíciles de

cargar y que no tenía caso llevar a donde se encontraban igualmente disponibles y frescos.

Esta falta de comercio no era falta de contactos. Lévi-Strauss explica la comunicación de mitos en el continente americano porque bajo el modo de producción recolector, los mismos millones de kilómetros cuadrados, se llenaban con muy poca gente nómada. Jane Jacobs ha hecho una hipótesis complementaria: lo que arraigó a los nómadas no fue la agricultura sino las “industrias extractivas”: el hallazgo de vetas de obsidiana, la necesidad de quedarse a cuidarlas de otros cazadores, que empiezan por disputárselas y acaban por ser clientes de los sedentarios que se vuelven los primeros comerciantes (y los primeros vendedores de armas).

Nótese que los viajes de comercio fueron para comprar, antes que para vender: para conseguir lo necesario, a cambio de lo que se tuviera; como una extensión de la actividad recolectora. Hasta la fecha, muchas caravanas comerciales indígenas, parten a buscar lo necesario (sal, por ejemplo) más que a satisfacer lo que otros necesitan. Igual que las misiones comerciales o asistenciales modernas no se preocupan mucho de qué sería mejor para el cliente (por ejemplo: qué cosas inventar, diseñar, desarrollar, para las necesidades de un mercado pobre): piensan en adquirir (divisas, indulgencias, grados académicos, méritos burocráticos) a cambio de los sobrantes que se tengan. Desde el origen del comercio, parece más urgente salir a obtener que a satisfacer. Quizá por eso pesa tanto el paradigma sedentario en todo vendedor: sentarse a esperar que vengan a comprarle, no salir a vender.

Según la señora Jacobs, el desarrollo urbano da origen al desarrollo rural, y no al revés, como se ha creído: la domesticación de plantas y animales se inicia en las aldeas, todavía recolectoras (aunque asentadas por las actividades extractivas, que permiten el comercio y estimulan las artesanías). Pero como las plantas y animales requieren mucho espacio, se van llevando al campo a medida que la agricultura deja de ser una curiosidad doméstica y

se vuelve una actividad sustitutiva de la recolección. En todo caso, la recolección trasmutada en compra-venta (más que en venta-compra) desempeña la parte activa en los orígenes del mercado, frente a una oferta pasiva, disponible directamente en la naturaleza, o con quienes se adueñan de sus bienes.

La demanda sin oferta

La creatividad de la naturaleza y de las cosas mismas, el azar proferidor de monstruos y milagros, lo que se da, lo que se ofrece por sí mismo, para quien reconozca su necesidad en un objeto de deseo transformado en satisfactor (o su oportunidad de comercio en un objeto de cambio), sigue siendo el origen fundamental de la oferta. Incluyendo casos muy modernos: un desperfecto en una máquina textil (la “creatividad de las cosas mismas”) produjo el género que alguien tuvo el genio de reconocer como muy satisfactor para secarse; el género que hoy, deliberadamente, se produce para hacer toallas.

¿Dónde estaba la demanda para ese género? ¿Cómo avisa la demanda que existe? ¿Cómo dijo, por ejemplo, que quería comprar millones de ejemplares de *Cien años de soledad*, antes de que este libro se escribiera?

Para que el deseo (o el rechazo) se concrete, hace falta un objeto de deseo. Esta cristalización o concrecencia (concretar: con-crecer) tiene su origen último en una colaboración no controlable entre el deseo que no tiene objeto todavía y la aparición de objetos satisfactorios posibles. En este sentido es válida la Ley de Say: la aparición de la oferta crea (concrea, concreta) la demanda (o la indiferencia, o el rechazo). Lo cual es repugnante para nuestras ambiciones planificadoras. Significa que no sabemos bien lo que hace falta en el mercado hasta que aparece y funciona; que el desarrollo depende de la creatividad (intelectual, empresarial, política, artesanal, de la naturaleza, de las cosas), cuyos elementos azarosos o providenciales no se dejan fácilmente planificar.

Dirigir sistemáticamente la creatividad y la innovación es una pretensión reciente de la modernidad, de la cual se tiene muy poca experiencia (incluyendo experiencias desastrosas) y que parece con frecuencia imposible o difícil de realizar. Lo humano, lo “natural”, es tratar de modificar la demanda, no la oferta. En esto incurren desde el comerciante que trata de conformar al cliente con lo que puede ofrecerle (diciéndole qué bien le queda el único tamaño o color que tiene) hasta los keynesianos que tratan de cambiar la demanda pero no la oferta. Pasando, naturalmente, por esos planificadores mitológicos que, según Galbraith, son capaces de hacer que el público demande todo lo que ellos quieren que se venda.

Pero la oferta sin demanda es una experiencia cotidiana en los mercados libres, oligopólicos o totalmente planificados. Y lo mismo sucede con la demanda sin oferta. A pesar de toda nuestra ciencia, la terra incógnita de los mercados potenciales sigue siendo un misterio, sujeto a los caprichos del azar, el deseo y la inspiración.

Mercados hechos

Pudiéramos llamar mercados hechos a los que ya están organizados con un sistema definido, que le da forma a ciertas necesidades en términos de ciertos satisfactores, a través de ciertas formas de operar la demanda y la oferta respectivas. Las oportunidades potenciales en estos mercados consisten en ofrecer lo mismo, ya sea por crecimiento de la demanda o sustitución de la oferta.

La demanda puede crecer de varias maneras:

- a) Porque aumenta la población o el sector de la población que demanda esas cosas.
- b) Porque aumenta el universo de referencia. (Si hay más automóviles, aumenta la demanda de semáforos.)

- c) Porque la oferta llega a lugares a donde no había llegado.
- d) Porque se ofrece lo mismo a menos precio (absoluto o relativo).

La oferta puede ser sustituida de varias maneras:

a) Porque algunos oferentes mueren, se arruinan, se retiran, desatienden su negocio o son forzados a reducir su participación en el mercado por accidentes, huelgas, falta de abastecimientos; por la competencia o por medidas gubernamentales. (En estos casos, el mercado aumenta para algunos participantes, pero no para el conjunto.)

b) Por sustitución de importaciones (con lo cual se amplía el mercado de la oferta interna, aunque no la demanda interna).

c) Por exportación (que tiene el mismo efecto).

En ambas listas, los casos *a* y *b* pueden verse como variantes de la situación “¡Qué bien le va a Fulanito!”. Hay un mercado hecho y se compite por una (o mayor) participación. Los casos *c* (apertura de nuevos territorios, internos o externos), tienen, por decirlo así, más mérito. Hay una creación de nuevos mercados, aunque sea para lo mismo. El caso *d* también tiene su mérito: abaratar lo mismo (a través de nuevos procesos, economías de escala, mejor organización, mejores estrategias comerciales, etcétera) beneficia a los consumidores existentes y permite que otros se incorporen al mercado.

Pero lo que decididamente parece cosa del otro mundo es el genio comercial para imaginar, desarrollar y armar mercados totalmente nuevos: otras configuraciones de necesidades-satisfactores, otros sistemas de oferta-demanda. Esta clase de genio carece de prestigio intelectual por muchas razones. Sin embargo, recibe un homenaje indirecto cada vez que un empresario público o privado, y todos los que ofrecemos algo (cosas, servicios, ideas), nos vamos por el camino fácil y ofrecemos más de lo mismo.

La historia no registra al inventor (si fue uno solo) de las conservas y los alimentos enlatados, aunque se trata evidentemente de una hazaña *contra natura*, una negación de los ritmos de la naturaleza y una blasfemia contra la inmediatez del tiempo presente. La oferta de conservas y alimentos enlatados ha creado nuevas formas de expresar y satisfacer las necesidades alimenticias y nuevos sistemas de organizar la oferta y la demanda respectivas, en mercados más estables y eficientes, que aprovechan mejor la producción agrícola y extienden su utilidad más allá del momento y lugar de la cosecha.

Y estos mercados, ¿dónde estaban antes? ¿Dónde estarán los otros muchos que no existen por falta de iniciativas? ¿No es de suponerse que en ese limbo estén los mercados que esperan las necesidades de los pobres? No es fácil que los pobres se hagan a nuestros mercados: tendrían que dejar de ser pobres. Pero la misma contradicción, planteada así, remite a la cuestión central y a su posible solución: no tenemos por qué suponer que no haya otros productos y servicios, y otras formas de ofrecerlos, más pertinentes para las necesidades de los pobres que los mercados hechos para nosotros. No hay por qué suponer que ellos deberían volverse previamente clase media para que nosotros tengamos la facilidad de vender más de lo mismo. Parece más lógico suponer que, en el intercambio entre el sector moderno y los sectores pobres, hay inmensos mercados potenciales esperando las iniciativas creadoras de una oferta pertinente.

Notas

Fernando Pessoa, tardíamente reconocido como uno de los grandes poetas del siglo xx, tal vez llegue a ser también reconocido como uno de los precursores de la mercadotecnia. En 1926 publicó en la *Revista de Comércio e Contabilidade* de Lisboa una serie de artículos recogidos en *Obras em prosa*, pp. 621-656, de donde extraemos un ejemplo que utiliza para destacar la importancia de crear lo que hace falta, en vez de ofrecer lo mismo: Los ingleses exportaban a la India copas para huevos duros hasta que, de pronto, hacia 1910,

misteriosamente, perdieron el mercado frente a los alemanes, que aparentemente entraron ofreciendo lo mismo al mismo precio y con la misma calidad. Pero no era lo mismo: los huevos en la India eran ligeramente mayores y “los fabricantes ingleses exportaban las copas del único tipo que producían para su propio consumo. Los alemanes lo notaron e hicieron unas copas ligeramente mayores, pertinentes para el caso. No tenían que cambiar la calidad (podían hasta bajarla), ni que reducir el precio: tenían un triunfo seguro por lo que en lenguaje científico se llama adaptación al medio. Tenían resuelto, para la India y para ellos, cómo servirse el huevo de Colón”.

Huelga decir que la observación inteligente de los Fulanitos, de qué prospera y por qué, puede ser una forma barata y recomendable de hacer investigación de mercados. Naturalmente, Loudon, *An environmental model of the factors influencing the use of marketing research within a country with particular reference to Mexico*, p. 269, llega a la conclusión de que el problema está en “la falta de una actitud analítica del mexicano”, por lo cual es necesario “reorientar el sistema educativo” para que así el medio se vuelva más comprador de investigación (incluyendo la investigación adicional que es necesaria para ahondar en estas conclusiones).

Lévi-Strauss, “El tiempo del mito”. Jacobs, *The economy of cities*, pp. 16-48. Para desplegar la hipótesis de que el desarrollo urbano es la causa y no el efecto del desarrollo rural (entendiendo por esto el desarrollo de las primeras aldeas: el arraigo y la concentración de actividades en un lugar, en vez del nomadismo; concentración que luego se expande radialmente al campo circunvecino para extender una agricultura que inicialmente fue de jardín), la señora Jacobs imagina una aldea llamada Nueva Obsidiana, cuyo origen y desarrollo es el comercio de obsidiana. Resulta sorprendente hasta qué punto sus hipótesis, que refiere a Çatal Hüyük (en Turquía), parecen corresponder al origen y desarrollo de Teotihuacán, según trabajos recientes expuestos por Ignacio Bernal, “Teotihuacán y los destinos mexicanos”.

Sobre el origen y evolución de los mercados, desde un punto de vista histórico y antropológico, Polanyi, *The great transformation*, pp. 56-67 y 274-279. En particular, p. 275, las referencias a Thurnwald y Pirenne sobre las expediciones de abastecimiento por

compra, piratería, etc., como actividades recolectoras, más que vendedoras, que fueron las primeras formas de comercio exterior. La ceremonia de un viaje de compras de sal está descrita en alguna parte de Benítez, *Los indios de México*. Pirenne, *Historia económica y social de la Edad Media*, pp. 14, 112-116, 236, se refiere a los viajes por sal. Para la evolución del tianguis desde los aztecas hasta la actualidad, Kaplan, *The Mexican marketplace in historical perspective*, pp. 245-259.

Galbraith, *The new industrial state*, pp. 208-220. Un interesante comentario en Lindbeck, *La economía política de la nueva izquierda*, pp. 71-79: si las grandes empresas no compiten entre sí y hacen lo que quieren con la demanda, ¿por qué algunas quieren vender menos o fracasar por completo? Phelps, “Marketing mistakes”, reseña el libro del mismo título, de Robert F. Hartley, sobre grandes fracasos en el mercado de grandes empresas (el automóvil Edsel de la Ford, la piel sintética para zapatos Corfam, de Dupont, etcétera). Crawford, “Marketing research and the new product failure” recoge información de 13 fuentes de 1961 a 1974 con porcentaje que van del 20% al 90% de productos fallidos sobre el total de nuevos productos (promedio simple: 58%). Davidson, “Why most new consumer brands fail”: el 70% de los nuevos productos con marca para el último consumidor (sopas enlatadas, jabones, galletas, etcétera.) no tienen éxito en el mercado, en gran parte porque se dirigen a mercados hechos. En un estudio de 50 éxitos y 50 fracasos, para investigar la diferencia, encontró lo siguiente:

Diferencia con lo que hay en el mercado

	Éxitos	Fracasos
Mucha diferencia	68%	30%
Poca o ninguna diferencia	32%	70%
	<hr/> 100%	<hr/> 100%

Comparación con el producto competidor

Da más a mayor precio	50%*	20%
Da más al mismo precio o da lo mismo a menor precio	32%	0%
Da lo mismo al mismo precio	16%	30%
Da lo mismo a mayor precio o da menos al mismo o mayor precio	2%	50%
	100%	100%

* Este alto porcentaje es característico de un mercado rico, donde el *upgrading* puede ser pertinente: la gente no compra cosas mejores porque no las hay, de la misma manera que en un mercado pobre la gente no compra muchas cosas porque no las hay pertinentes para sus necesidades y capacidad de pago.

EJEMPLOS DE PERTINENCIA

Dificultades para estudiar la pertinencia

Para que la demanda sea efectiva con respecto al vendedor, se requiere que el comprador tenga medios de pago. Las “dimensiones” de esta efectividad son relativamente pocas: cantidad, clase de moneda y, en caso de no pagar en efectivo, garantías, plazos, tasas de interés. Se trata por lo general de magnitudes que se prestan al análisis matemático.

En cambio, para que la oferta sea efectiva con respecto al comprador, se requieren muchas pertinencias difícilmente manejables bajo un común denominador para efectos de análisis. Por eso la teoría económica no les ha dedicado la morosa atención que pone en las cuestiones medibles en términos monetarios. No hay manera de medir qué tan satisfactoria es la oferta global de satisfactores con respecto a las necesidades del conjunto de la población. Y en estos casos, como sabe todo investigador que tenga un mínimo de sentido irónico, se acaba investigando lo investigable, no lo pertinente. Es más fácil concentrarse en las ideas que ya tienen mercados hechos. La oferta de investigación no es mejor ni peor que la oferta de otras cosas.

Y sin embargo, en la investigación y en otras cosas, la necesidad, el genio o el azar produce a veces algo pertinente. Hay muchos ejemplos históricos de cómo la aparición de una nueva configuración de oferta, oportuna para las necesidades y recursos de un sector de población, ha hecho el milagro de

sacar de la nada una demanda efectiva que se daba por deficiente (y que lo era: para la oferta que había).

Doce ejemplos

1. Cuando apareció la televisión en México, las estaciones de radio temieron por sus mercados, por lo cual una cadena tuvo la idea de aumentar su auditorio promoviendo la venta de un aparato de radio casi al costo: al precio excepcionalmente bajo de 165 pesos, siempre y cuando se pagara en efectivo y se recogiera en la misma estación. Nadie se imaginó que la oferta suscitara una demanda de veinte mil aparatos mensuales y que se volviera un negocio por sí mismo. ¿Dónde estaba esa demanda? En el limbo de los mercados potenciales por falta de oferta.

2. Hacia 1960, por primera vez en México, el gobierno ofreció departamentos en condominio pagaderos “como renta”. El proyecto inicial era supuestamente para obreros, con pagos mensuales tan bajos que sirvieron para descubrir algo inesperado: gente de mayores ingresos estaba dispuesta a pagar sobornos para ocupar los departamentos. Esto abrió los ojos de las constructoras privadas, que se lanzaron a ofrecer condominios, oferta que no existía simplemente porque no se les había ocurrido, no porque faltara la demanda potencial ni el dinero para hacerla efectiva.

3. Para que los constructores pudieran proceder, fue indispensable reconfigurar la oferta de un viejo servicio financiero que tenía un aura siniestra: la hipoteca. Mientras los banqueros ofrecieron este servicio como un recurso desesperado, propio para agonizantes, su mercado fue limitadísimo. La gente que lo pedía llegaba escondiéndose, bajaba la voz, esperaba toda clase de miradas reprobatorias, no quería que se supiera. En cuanto se ofreció como un servicio normal, constructivo, para gente que quiere obligarse a ahorrar y tener casa propia, el mercado se multiplicó. La

“imagen” de los satisfactores es una parte esencial de la configuración de la oferta.

4. Lo mismo puede decirse de la oferta de otros servicios financieros: el préstamo personal, la tarjeta de crédito, que antes no existían. En vez de limitarse a prestarle a la gente que ya tiene (lo cual sigue siendo el grueso del mercado), se ofrecieron préstamos a la gente que cuando menos ya gana, lo que suscitó un mercado antes inexistente, que hasta se hubiera considerado utópico o de *science-fiction*, y que no es ninguna obra de caridad sino un negocio. Extensión lógica deseable (que de momento puede parecer utópica): que todo ciudadano, aunque todavía no tenga ni gane, disponga de una línea de crédito con el aval de la sociedad, por el simple hecho de ser socio de la misma. Los créditos para hacer una carrera universitaria son un avance tímido en esta dirección: mucho más sentido tendrían los créditos para aprender carpintería o costura y poner el taller correspondiente.

5. Nótese que la oferta de préstamos personales y tarjetas de crédito es una reacción tardía de la banca para entrar a un mercado ya hecho, creado por otros con mayor visión. La invención de las ventas en abonos cambió la oferta de muchas cosas, que entonces pudieron llegar a sectores de la población antes marginados. Cambió hasta el giro de muchos comerciantes: el verdadero negocio de muchas tiendas aboneras es actuar como banca financiera de consumo.

6. Otra innovación genial de la oferta fue la invención de las ventas por correo, que no tuvo el propósito social de integrar económicamente a la población dispersa por el campo, pero que de hecho logró ese efecto, durante el siglo XIX en los Estados Unidos. (Lo cual supuso, naturalmente, un buen sistema de correos, una línea de productos pertinentes, seriedad de los proveedores, un sistema de garantías para devoluciones y composturas, etcétera.)

7. También del siglo XIX fue la invención francesa de la tienda de

departamentos (análoga en cierto modo al concepto de enciclopedia). Estas tiendas enciclopédicas, las tiendas monográficas (por ejemplo: las que ofrecen todo para la práctica del buceo), las de autoservicio, de descuento, las plazas comerciales, son también ejemplos admirables de creatividad de la oferta y de cómo “lo mismo” se vuelve otra cosa y abre nuevos mercados, si se ofrece de otra manera.

8. A principios del siglo XX había dos mil constructoras de automóviles en los Estados Unidos. (Constructoras como las de barcos: lo que explica el título de “arquitecto naval”.) La base del actual oligopolio fue convertir “lo mismo”, aquella cosa de lujo que se mandaba construir como un yate, en otra cosa: en un producto que por su precio pudieran comprar hasta los obreros (lo cual requirió un modelo estándar y hasta “en cualquier color, siempre que sea negro”). El hecho de que esa clase de transporte sea todavía impertinente para las necesidades de los campesinos (y ya una pesadilla para la vida urbana) está pidiendo nueva creatividad de la oferta de medios de transporte.

9. Sin la intención de hacer una reforma agraria, y mucho menos de perder dinero, en El Salvador hay empresas fraccionadoras que compran baratas grandes haciendas mal atendidas, invierten en obras para hacerlas productivas y las subdividen con ganancia en parcelas económicamente viables para sostener una familia y pagar la parcela en ocho años. Esto implica escoger a los compradores con mayores probabilidades de éxito (por tener experiencia en los cultivos más rentables para esa tierra, por tener hábitos de ahorro, demostrados con un enganche de 20%) y aun así darles apoyo técnico, alquilarles equipo que no se justifica tener en forma permanente y darles otros servicios. Es decir: ofrecer el paquete completo de medios de producción necesarios para que una familia campesina capaz los adquiera con su propio trabajo.

10. Los servicios que ofrece el gobierno de México a los pobres no suelen llegarles más que en forma simbólica. Una agrupación voluntaria ha hecho

más efectiva esa oferta para unas cuantas barriadas de la capital, reinventando la publicidad: haciéndoles llegar información pertinente sobre dónde hay servicios gratis y cómo se consiguen (lavaderos, dispensarios, funerales, clases de tejido, arbolitos); cómo divertirse el domingo sin gastar; cómo se hace el contrato de luz; qué documentos piden en la bolsa de trabajo. La publicidad estatal es demasiado narcisista y faraónica para ocuparse de estas pequeñeces prácticas que son las que realmente le sirven a los supuestos beneficiarios. Por lo demás, las bolsas de trabajo, las diversiones gratuitas y casi todos los servicios que ofrece el gobierno se concentran en las grandes ciudades: donde la clase media exige empleo, no donde más se necesitan.

11. Más de la mitad de las familias norteamericanas ha vuelto a cultivar parte de sus propios alimentos. Muchos no lo hacen porque no disponen de los 70 metros cuadrados que hacen falta para cosechar 250 dólares de hortalizas con 10 dólares de semillas. En 1972, un par de maestros pensaron que algunos lugares públicos baldíos se podrían embellecer, convertir en centros de recreación y aprovechar para producir hortalizas, enseñando a cultivarlos a familias que no tuvieran jardín, y obteniendo los permisos que fueran necesarios. El municipio, las escuelas, las iglesias, los cementerios, las fábricas, se entusiasmaron con la idea y prestaron o alquilaron espacio y agua a sus vecinos, estudiantes, obreros, feligreses. La idea se extendió a otras ciudades y las decenas de familias iniciales se volvieron cientos de miles. Se formó Gardens for All, una agrupación de voluntarios que no tiene más que dos personas a tiempo completo y se limita a dar información a quienes quieran organizar grupos de aficionados, ya sea desinteresadamente, como negocio de alquiler de terrenos o como materia de enseñanza práctica en las escuelas.

12. No hay manera más barata de “transferir tecnología” que por medio de publicaciones. Sin embargo, no es fácil encontrar recetarios prácticos para producir en pequeño. La oferta disponible de ingeniería viene en paquetes de

estudios costosos ad hoc, cuyo precio y “cultura” rebasan las posibilidades del pequeño empresario (suponiendo que la tecnología ofrecida fuera pertinente). Una empresa familiar de ingenieros españoles ha tenido éxito ofreciendo ingeniería por correo, y hasta ha llegado a exportarla a todo el mundo en un libro recetario (para los procedimientos más sencillos) con planos y fórmulas (para los casos más difíciles). Por ejemplo: un procedimiento para la fabricación de poliéster estratificado, con entramado de fibra de vidrio para la producción artesanal de tanques, cisternas, lanchas. Se trata de una idea análoga a la venta de patrones e instructivos para el corte y confección de ropa, o de planos e instrucciones para construir casas: ofrecer tecnología y diseño para que los pequeños productores produzcan por su cuenta.

Desarrollo: nuevas configuraciones de oferta

La utilidad de estos ejemplos no consiste, naturalmente, en mostrar que el automóvil o la usura sean la gran cosa para la humanidad. Sino en mostrar que lo importante para el desarrollo no es la simple creación de empleos o el simple progreso técnico. Por el contrario, fuera de circunstancias coyunturales (como las estudiadas por Keynes, que, por lo mismo, supuso constantes la configuración de la oferta y el progreso técnico), se diría que tanto el crecimiento de los mercados, como el empleo, como el progreso técnico, tienen como primer motor la configuración de la oferta. En este sentido, sigue siendo cierto que la oferta crea la demanda y todo lo demás, como dijeron Say y Schumpeter.

Las “dimensiones” de la efectividad de la oferta, los elementos que la configuran como más o menos pertinente para las necesidades de la población, incluyen cuando menos lo siguiente: diseño, tamaños, empaque, calidad, precio, condiciones de pago, cantidad, canales de distribución, tiempo de entrega, publicidad, garantías de devolución y de servicio.

Es importante no confundir estas dimensiones con la innovación científica y tecnológica. Lo que hizo Ford no fue inventar el motor de combustión interna; tampoco su adaptación a un vehículo; ni siquiera la producción en serie. Fue convertir “lo mismo” (tecnológicamente) en otra cosa (en términos de oferta): fue crear un nuevo mercado con una oferta antes inexistente. De la misma manera: cuando Pascal, que inventó muchas cosas científicas y técnicas, inventó el ómnibus (el sistema de transporte urbano colectivo con rutas fijas) no inventó algo científico ni técnico (los carruajes ya existían), sino un nuevo tipo de oferta de servicios. Igualmente, quien inventó las ventas por correo (idea de la cual surgió el imperio de Sears Roebuck) no inventó el correo, inventó usarlo como canal de distribución: un nuevo sistema de ofrecer las cosas. Hay que insistir en esto porque los científicos, los técnicos y hasta los economistas suelen ser miopes, si no despectivos, con lo que a sus ojos parecen simples vulgaridades comerciales: ¡nada menos que la pertinencia de la oferta!

Los indicadores típicos para medir el progreso tecnológico incluyen, por ejemplo, el número de investigadores, de publicaciones, de patentes. Pero ¿qué registro de patentes aceptaría el concepto de paquete aplicado a un pastel como una técnica patentable? ¿Qué investigador se atrevería a sentirse creador de esa invención aparentemente ridícula, ya no digamos a buscar más invenciones de ese tipo? Y, sin embargo, el paquete ha sido una invención revolucionaria para el desarrollo del mercado. Los pasteles, y muchas otras cosas, fueron artesanías de distribución limitadísima mientras no se pudieron apilar, manejar, transportar como un producto industrial gracias a la genial caja de cartón, cuyo anónimo autor nunca recibirá palmas académicas. El paquete convierte lo mismo (tecnológicamente) en otra cosa (en el mercado): en una oferta más pertinente. Y no se trata de invenciones obvias (antes de que aparezcan): muchos “nuevos” productos que manejan las grandes tiendas y otros puntos de venta (por ejemplo: las bolsas de hielo en las gasolineras)

son ocurrencias inteligentísimas que nos sorprenden precisamente por el hecho de que esa nueva forma (“obvia”) de vender algo no existiera antes. Pero este tipo de creatividad no tiene prestigio intelectual, y por eso, a pesar de su importancia económica, ni siquiera los economistas suelen reconocerla.

Es más fácil historiar el desarrollo de la ciencia y la tecnología que el desarrollo de las configuraciones de la oferta. Es más fácil medir (o pretender medir) la supuesta influencia del progreso técnico en el desarrollo, que el conjunto de iniciativas públicas y privadas que sacan al progreso técnico de su mera potencialidad (o lo suscitan, si aún no existe) para crear una nueva configuración de la oferta. Parece imposible cuantificar qué tanto más o menos pertinente es una configuración frente a otra (sobre todo en términos sociales y globales; para un usuario o comprador específico, o para ciertos segmentos del mercado, sí puede ser posible determinar la oferta que les conviene más). La pertinencia de la oferta, aunque reconocida de una u otra manera, resulta resbaladiza y quizá imposible de manejar como variable macroeconómica. Sin embargo, parece más determinante que el empleo, la demanda efectiva o el progreso técnico para explicar el desarrollo.

Notas

Sobre la tendencia a investigar lo investigable, y sobre todo a investigar más de lo mismo, en la “ciencia normal”, Kuhn, *La estructura de las revoluciones científicas*, pp. 51-79. Afortunadamente, la investigación del desarrollo económico empieza a volverse “anormal”:

Sachs, *Main trends in economics*, pp. 48-54: “Si se le pidiera a un economista nombrar el principal problema de su ciencia en este momento, sin duda respondería: los factores y condiciones del crecimiento económico [...] El principal problema está [...] en el análisis de circunstancias que no se prestan a la construcción de modelos econométricos [...] El estudio contemporáneo de la economía debe tratar de elaborar datos que reflejen cambios en las grandes estructuras sociales, consideradas como totalidades; por lo cual debe

cooperar con otras disciplinas, sobre todo las ciencias sociales, con una amplitud desconocida en las últimas décadas, fuera de casos esporádicos.” También Furtado, *Teoría y política del desarrollo económico*, pp. 80-83: “A partir de la década de los treinta, el esfuerzo en el sentido de ‘dinamización’ de los modelos ha sido creciente, aunque los resultados, de manera general, no hayan correspondido a las esperanzas. [...] El progreso del análisis económico requiere [...] el estudio [...] de las realidades sociales globales.”

Quizás el mayor progreso de las teorías del desarrollo ha sido precisamente este reconocer que no se sabe lo que se creía saber. Todavía en 1955, Tinbergen preparó para el International Bank for Reconstruction and Development un libro confiadamente titulado *The design of development*. Ahora una distinguida economista se ha atrevido a decir: “El propósito de estudiar la ciencia económica no consiste en adquirir un conjunto de respuestas ya elaboradas para las cuestiones económicas, sino en aprender cómo evitar que los economistas nos engañen” (Robinson, “La segunda crisis del pensamiento económico”). Morgensten, “Trece puntos críticos de la teoría económica”: los estudiantes de economía usan textos donde no hay cuestiones pendientes de entender en el mundo económico, ni “problemas teóricos sin solución —situación muy diferente de la que se observa en la física o en la biología, donde aun el profano sabe que esos mundos están llenos de incógnitas”.

Ni siquiera la mercadotecnia, hasta muy recientemente, ha hecho un estudio sistemático de las diversas configuraciones posibles del paquete de utilidades o beneficios pertinentes para el usuario en la oferta de productos y servicios concretos: Myers, “Benefit structure analysis: a new tool for product planning”; *Marketing News*, “Conjoint analysis helps in sorting out consumers’ weighting of product attributes”. Johnson, “Trade-off analysis of consumer values”, describe un método a través de encuestas para cuantificar el grado de “utilidad” de una mezcla de características de un producto, en función de qué tanto las aprecia un posible comprador. Hay características que cuestan mucho y que el posible comprador preferiría ver sustituidas por otras que cuestan lo mismo o menos y le interesan más; o sustituidas por una baja en el precio. La idea es “obvia”: es el reverso del *value analysis* que ha prosperado en los análisis de compras y los institutos del consumidor. Pero

lo interesante en este caso es que está planteada en términos de análisis para el lanzamiento de nuevos productos. Si esta idea prosperara, no habría tantos productos en las listas del *Consumer Report* que cuestan hasta el doble que otros y no valen más. Lo cual no necesariamente implica que el precio sea abusivo: es perfectamente posible que los productores tengan la misma “utilidad” con soluciones de muy distinta “utilidad” para los consumidores, porque se ofrecen cosas impertinentes, mal concebidas, innecesariamente costosas.

Márquez, “El cálculo de índices de precios a través de programación matemática”, toma en cuenta un fenómeno conocido pero poco aprovechado en esta dirección: la cocina casera “lanza productos” pertinentes según la estación y el costo relativo de los ingredientes, para aumentar la satisfacción global del menú por unidad de costo. Sin embargo, el efecto pertinencia, como parece inmanejable macroeconómicamente, suele ser desatendido: un peso gastado en una obra mal localizada, construida a destiempo y que costó el triple de lo que debió haber costado, se contabiliza igual que un peso invertido en forma pertinente. En el lanzamiento de productos públicos, como en los religiosos (y, en general, no lucrativos) un elemento adicional en favor del desperdicio es que, no habiendo utilidad para el productor, ni atención a la utilidad del consumidor, no queda más criterio práctico que el de las buenas intenciones. Aunque la comida sea mala y cueste un ojo de la cara, lo importante son las buenas intenciones de Mamita, de la Iglesia, del Estado, no la pertinencia para el supuesto beneficiario.

Davidson, “The retail life cycle” ofrece una tipología de la evolución de los principales tipos de tienda desde 1860. Lewis, *Marketing channels*, la evolución lógica de todo el proceso de distribución.

Rae, *El automóvil norteamericano*, pp. 17-105. Ford, *My life and work*, pp. 146-147: “la reducción del precio es lo primero. [...] Lo más común es fijar el precio a partir del costo. Aunque eso sea científico, lo es en un sentido estrecho. [...] Nadie sabe qué costo se debería llegar a tener (hasta explorar uno) tan bajo que obligue a todos a su máxima eficiencia. [...] Hemos hecho más descubrimientos sobre maneras de producir y de vender bajo la presión de este método que a través de cualquier calmado estudio”. Capistrán, “Su

majestad, el coche”: En 1577, el rey de España supo que empezaban a proliferar los coches en México y los prohibió; en 1625, Thomas Gage, de visita en México, escribió que los criollos eran “todos tan vanos y tan ricos, que más de la mitad tenía coche”; en 1697, el visitante Gemelli Carreri hace una observación parecida; en 1857, Mathieu de Fossey: “Tanto en Francia como en otras naciones, se provee a cosas urgentes y necesarias de la casa y se buscan algunas comodidades más, pero en cambio aquí se pone principal atención en el uso tan superfluo del carruaje.”

Expansión, “Centroamérica: una posible salvación agraria.”

Otro ejemplo de reinención de la publicidad: la Sala Margolín (Córdoba 100, D. F.) publica un boletín para anunciar los discos que ha recibido y que ofrece en venta, con comerciales como el siguiente: “Este concierto es como el canto del cisne de Rubinstein, quien, a la edad de noventa años, casi ciego, graba este concierto por cuarta vez. Sus versiones nunca fueron de las más logradas (y ésta tampoco lo es) pero refleja una voluntad [...] que provoca admiración.” *Boletín 1*, 1977, p. 6.

The Futurist, “Home gardening hits 30 year high”. *Gardens for All, News about community gardening 1976*; publicaciones en venta: *A guide through the vegetable garden, How to start a school gardening program, Profit venture manual*, etcétera. (Shelburne Farms, Shelburne Vt. 05482, U.S.A.).

Formoso, *Procedimientos industriales*.

Humbert, *L'oeuvre scientifique de Blaise Pascal*, p. 63, describe la invención del ómnibus. Schmookler, “Changes in industry and in the state of knowledge as determinants of industrial invention”: “el automóvil llegó cuando llegó menos por el cambio tecnológico en sí mismo que por los cambios económicos y sociales. En primer lugar, el automóvil da prestigio, flexibilidad, intimidad, recreo y utilidad de una manera que sólo puede pagar y fomentar una sociedad individualista con un alto ingreso *per cápita*. [...] Además, no hay bases para suponer que el advenimiento del automóvil dependía del desarrollo de la máquina de combustión interna. Al comienzo del siglo xx, ya con la nueva industria en marcha, los expertos estaban divididos sobre si el automóvil del futuro sería movido por vapor, electricidad o gasolina. Había una fuerte representación de cada tipo en el mercado.

Más importante aún, las primeras ‘locomotoras’ de principios del siglo XIX no eran locomotoras sino automóviles: vehículos de motor rodantes sobre caminos” (no sobre carriles).

Véase por ejemplo la lista de “inventos, descubrimientos, adelantos económicos, etc., a partir de 1751” de Cole, *Introducción a la historia económica*, pp. 227-247. Aunque incluye hechos históricos y políticos, y aun la publicación de libros importantes, no registra invenciones tales como la tienda de departamentos. Así como la historia literaria se concentra en los “grandes autores” y desconoce a los creadores de la poesía popular, razón por la cual efectivamente se vuelven después desconocidos, no registrados, no historiables y por lo mismo definitivamente no reconocibles como grandes autores, no suele reconocerse ni documentarse oportunamente la creación de nuevas configuraciones de oferta, por lo cual se vuelve una cuestión no fácilmente investigable ni reconocible de la historia económica. Ha sido necesaria la aparición de los futurólogos para que se escriba un libro como Conger, *Social inventions* que, para promover la creación de una red de centros de invención social, y en particular la oferta de servicios sociales no burocráticos (*organization free*) hace un esfuerzo “heroico” (como dicen en inglés) para construir series cronológicas de invenciones sociales desde la prehistoria hasta la fecha: la invención del hospital, la biblioteca circulante (en 1700, aunque sigue sin inventarse en México), la agencia de colocaciones, los internados, etcétera. Desgraciadamente, se limita a servicios sociales. Por supuesto que, desde el siglo XIX, se ha venido abriendo paso la historia social, pero todavía no se ha hecho una historia económica centrada en la creatividad de la oferta (mercadotecnia, mejoras de la organización, etcétera). Lo más cercano a esto es el riquísimo y admirable libro de Max Weber, *Historia económica general*, y en forma complementaria Weber, *Economía y sociedad*; Pirenne, *Historia social y económica de la Edad Media*; Lopez, *The commercial revolution of the Middle Ages, 950-1350*; Polanyi, *The great transformation*; Pollard, *The genesis of modern management*.

Schumpeter, *Teoría del desenvolvimiento económico*, pp. 68-103, es quizás el único economista que ha dado un papel central a la creatividad de la oferta en la teoría del desarrollo. Lo más interesante de todo es el cuidado con que distingue esta creatividad de

las simples invenciones o de la simple administración. El desarrollo “se define por la puesta en práctica de nuevas combinaciones”, tales como la introducción de nuevos productos o servicios, nuevos procesos de producirlos, nuevos mercados, nuevas fuentes de abastecimiento, nuevas formas de organizar la operación. Pero “no debemos asumir que la realización de nuevas combinaciones tiene lugar por el empleo de medios” nuevos. El desarrollo “consiste primariamente en el empleo en forma distinta de los recursos existentes, en hacer cosas nuevas con ellos”. “Debemos, por tanto, distinguir el liderazgo económico de la invención. Las invenciones carecen de importancia económica en tanto que no sean puestas en práctica.” De igual manera insiste en *Capitalismo, socialismo y democracia*, p. 181: una cosa es que el medio se transforme o algo se invente; otra es ver en eso oportunidades económicas y, sobre todo, hacerlas pasar de meras posibilidades a éxitos en la práctica... Pero no fue escuchado, en parte porque las palabras que escogió (“innovación” y “empresario”) están cargadas en otras direcciones; en parte porque el fenómeno central que señaló no es una magnitud fácilmente cuantificable. Hay estadísticas sobre patentes, sobre gastos en investigación, etcétera; en cambio, no parece fácil encontrar información cuantificable sobre la creatividad de la oferta. Adelman, *Theories of economic growth and development*, pp. 94-108, para matematizar el modelo explicativo de Schumpeter, reduce la creatividad de la oferta a cambio tecnológico. Nelson, *The rate and direction of inventive activity*, p. 4, al presentar un simposio con ese título habla de “un renacimiento de Schumpeter”. Sin embargo, Schmookler, *Invention and economic growth*, hace un estudio de un millar de patentes en los ferrocarriles, la agricultura, el petróleo y el papel, y presenta pruebas demoledoras contra la idea romántica de que la ciencia, en pos de sus propias metas, va dejando una estela de aplicaciones prácticas que promueven el desarrollo económico. Según sus estadísticas, la concomitancia existe, pero la conexión de los fenómenos no es como se cree. Las invenciones siguen al desarrollo, en vez de antecederlo (pp. 104-164); gracias a la oportunidad que dan los mercados crecientes y la necesidad de reducir costos (pp. 57-72). Por eso, aunque los movimientos en favor de una “tecnología propia”, de una “tecnología intermedia”, etcétera, son positivos, conviene distinguirlos del papel central de la creatividad de la oferta. Hirschman, *The strategy of*

economic development, p. 5, está más cerca de “un renacimiento de Schumpeter” cuando dice que “el desarrollo consiste menos en combinar óptimamente factores de producción y recursos dados que en suscitar y organizar recursos que no se manifiestan como tales, que están mal aprovechados o que están dispersos”.

Sobre tecnología intermedia, *The Futurist* mantiene una información y discusión constantes. El número de diciembre de 1974 da un panorama de aplicaciones; el de abril de 1977, una bibliografía y un directorio de centros como el Intermediate Technology Development Group (Parnell House, 25 Wilton Road, London SW1V155) que publica la revista *Appropriate Technology* y fue fundado por E. F. Schumacher, autor de *Lo pequeño es hermoso*. Desgraciadamente, casi toda la literatura sobre estos temas está centrada en el diseño de herramientas, aparatos, procesos, etcétera. Los otros elementos diseñables de la oferta: definición del paquete comercial ofrecido (qué incluye y qué no incluye), formas de distribución, servicios, garantías, precios, condiciones de pago, etcétera, quedan en la penumbra. Ejemplo típico: se reconoce que los pobres no pueden comprar un gran tractor y se trabaja en el diseño de un tractor de bajo caballaje. Lo cual está muy bien (con las limitaciones del caso: hay operaciones agrícolas imposibles para un tractor pequeño). Pero esta orientación excluye soluciones igualmente (o todavía más) válidas: otra manera de achicar un gran tractor es compartirlo. Lo cual puede organizarse de muchas maneras: organizando una empresa de servicios de maquila que tenga los tractores, los mantenga en buen estado, optimice su uso y cobre por ir a hacer una operación concreta; organizar una cooperativa en términos parecidos; organizar una arrendadora de equipo que se limite a alquilarlo; organizar una “lonja” de información en la cual los dueños y usuarios de tractores informen para cuándo tendrán necesidad o disponibilidad de qué equipo; etcétera. Todo lo cual, naturalmente, le parecerá poco atractivo a quien por vocación quiera ante todo diseñar tractores (que también hace falta).

La Science Policy Research Unit de la Universidad de Sussex mantiene un PROJECT SAPPHO para investigar las diferencias que hay entre las innovaciones que fracasan y las que tienen éxito, a través de 122 medidas de comparación. Los resultados econométricos no asombrarán a quienes tengan experiencia industrial: las innovaciones que tienen éxito son

las que toman en cuenta las necesidades y limitaciones del usuario; lanzadas por empresarios relativamente autónomos que tienen suficiente poder para apoyarlas, a pesar de las burocracias externas o internas; en lanzamientos bien administrados comercialmente; a partir de una capacidad tecnológica propia que sirve ante todo para adquirir ideas técnicas ajenas, configurables comercialmente. Rothwell, "SAPPHO updated".

LAS PARADOJAS DE LA PRODUCTIVIDAD

El trabajo como costo y como fuente de ingresos

1. ¿Nos salvará la ineficiencia? La producción en México ha venido aumentando más que la población, y sobre todo más que la población con empleo. Esto implica un aumento de la productividad, que debería alegrarnos, si no implicara, también, un menor índice de empleo. ¿Habría que acusar a quienes trabajan de ser demasiado eficientes, de acabarse todo el trabajo, de no dejar algo que hacer a los demás?

Esto es lo malo de acentuar el trabajo como fuente de ingresos y no como costo de bienes y servicios que hacen falta. Para producir lo que hace falta al menor costo posible, trabajar menos (es decir: aumentar la productividad) resulta deseable. En cambio, para repartir el beneficio del ingreso entre un mayor número de personas, lo deseable es que la misma producción dé más trabajo (es decir: más empleo). Por eso tantos economistas recomiendan las tecnologías intensivas de mano de obra, y por eso tantos políticos, con mayor sentido práctico, han descubierto algo mejor: contratar gente de más para estorbarse y perder el tiempo. La creación de empleos inútiles no sólo sirve para engrandecerse y comprar buenas voluntades: le da un giro científico a la ineficiencia vulgaris, cuya intensidad de mano de obra se ha vuelto una maravilla tecnológica.

Lo cual, naturalmente, es lo que (en otras circunstancias) suele llamarse desempleo disfrazado. Un campesino eliminable sin que baje la producción

agrícola tiene una productividad marginal de cero: ejemplifica todos los males del espantoso desempleo. El mismo campesino, con la misma productividad, en una actividad burocrática perfectamente eliminable, ejemplifica todas las bendiciones de la creación de empleos. Pero si traerlo a perder el tiempo en la ciudad requiere inversiones y costos altísimos, ¿no sería mejor pagarle para que se quedara a perder el tiempo en el campo? Si se trata de repartir los beneficios del progreso, resulta paradójico inventar maneras retrógradas de hacerlo. Sería más progresista y eficiente repartirlos sin más, como dinero en efectivo.

2. Utopías contradictorias: trabajar al máximo (pleno empleo) para que así lleguemos (¿cómo?) a que las máquinas hagan todo el trabajo (pleno desempleo). Sin embargo, históricamente, cada gran salto de productividad (de la recolección a la agricultura a la industria) ha reducido el tiempo libre. El tiempo de una persona que, precisamente gracias a su mayor productividad, gana mucho por hora, vale tanto que no puede darse el lujo de disfrutarlo. Le cuesta demasiado. Lo cual explica qué difícil es para un obrero rechazar el tiempo extra, para un médico rechazar clientes, para un funcionario rechazar un ascenso que le exigirá la renuncia a todo tiempo libre. La elegancia antigua consistía menos en cierto desahogo de recursos que en cierto desahogo de tiempo. Hoy nos parece miserable vivir sin algunas cosas que antes hubieran sido grandes lujos; en cambio, nos parece normal vivir en la más completa miseria de tiempo disponible, y ni siquiera nos sentimos pobres diablos, en una situación rabona y poco elegante: por el contrario, consideramos pobres diablos a quienes tienen tiempo de asolearse y platicar. Preferimos usar los aumentos de productividad para producir más, no para producir lo mismo en menos tiempo.

3. Cuando se recomiendan las tecnologías intensivas de mano de obra, se da por supuesto que es posible producir lo mismo sustituyendo capital por mano de obra. Lo cual implica aumentar la productividad del capital (que es

el factor escaso) y bajar la productividad de la mano de obra (que es el factor abundante). Pero quizá porque no es bonito decir esto (que hay que dar preferencia al capital), la prédica se concentra en la creación de empleos, dejando de lado la productividad, y peor aún: pretendiendo que aumente al mismo tiempo. Lo cual, por definición, es imposible: en los términos anteriores (producir lo mismo con más gente) la creación de empleo es, precisamente, una función inversa de la productividad laboral.

Pero la cosa no se queda en prédica. Se actúa simultáneamente en direcciones contrarias. Se fustiga la ineficiencia de una industria protegida con aranceles, se trata de aumentar su capacidad de competir en el mercado internacional y se encarece la mano de obra con salarios mínimos, aumentos, prestaciones, impuestos. Todo lo cual está muy bien para beneficiar a las personas con empleo, para modernizar la producción, para aumentar la productividad laboral (de los que tienen empleo) y para exportar usando menos tiempo mejor pagado. Pero en el reino de Constantinopla queremos algo más: aumentar el trabajo (como empleo) reduciéndolo (como costo); usar tecnologías intensivas de mano de obra y pagar mayores salarios. Quien pueda desconstantinopolizarlo será un gran desconstantinopolizador.

4. También el consumo refleja estas paradojas de la productividad, el empleo y la tecnología.

La mayoría de los pequeños empresarios gana menos que los investigadores de tiempo completo que los denuncian como explotadores, con los mismos argumentos que usan los grandes empresarios, los sindicatos y el gobierno para denunciarlos como evasores del progreso que exigen nuestras leyes: ocupan a menores, no pagan salarios mínimos, no los inscriben en el Seguro Social, los hacen trabajar en condiciones insalubres, con equipo “hechizo”, etcétera. También ganan menos que los técnicos de las dependencias oficiales que, en vez de denunciarlos, acuden en su ayuda para modernizarlos y ponerles la muestra. Pero ¿qué ha sucedido, por ejemplo,

con las pequeñas ladrilleras patrocinadas por diversas dependencias oficiales? Que en cuanto se excluye el trabajo de menores, se pagan salarios mínimos, se inscribe a los trabajadores en el Seguro Social, se sustituye la quema de varas o de llantas de hule por quemadores de diésel, los costos resultan superiores a los precios. Peor aún: los pequeños empresarios descubren que su independencia vale menos que un empleo permanente de quinta categoría en el gobierno, por lo cual tratan de que el gobierno se quede con la empresa, de convertirse en asalariados, y si es posible en sindicalizados.

Pero no es posible que los pequeños empresarios se sindicalicen como los investigadores universitarios, y que exijan ingresos mayores, condiciones de trabajo decentes, seguridad, participación en las decisiones, a menos, claro, que directa o indirectamente el sobre costo se traslade a los consumidores a través de subsidios o aumentos de precios, o se diluya (por unidad de consumo) a través de mayor productividad. Y sucede, precisamente, que esta dilución es posible en el caso de unas cuantas inmensas ladrilleras ultramodernas, intensivas de capital, con un nivel de eficiencia internacional, con un producto de mejor calidad, que le dan más al consumidor por su dinero, que sí pagan impuestos, que pagan más a sus trabajadores, que los contratan a través de un sindicato, que los inscriben en el Seguro Social. Disyuntiva: o se interviene en favor del empleo y de los pequeños productores (por ejemplo, estableciendo un precio de garantía elevado) a costa de los consumidores y en favor de los grandes productores, que entonces ganarán fabulosamente; o se interviene supuestamente en contra de los grandes productores y en favor de los consumidores, fijando precios castigados, en cuyo caso los miles de pequeños empresarios desaparecen rápidamente, dejando sólo a los grandes productores.

Según los casos específicos (tortillas, pan, servicios médicos, educación, transportes, ladrillos, energía eléctrica) se producen diversas situaciones, dentro de un cuadro siempre paradójico: para favorecer a los consumidores

pobres hay que castigar a los productores pobres y hacer que prosperen los productores poderosos (gubernamentales o privados) que, gracias a su mayor productividad, o a su mayor poder de regateo (incluyendo el regateo necesario para obtener subsidios), pueden vender a precio bajo o gratis, pagando salarios elevados, lo cual favorece la desocupación de los productores pobres, que estarían felices de volverse empleados de los productores poderosos, pero que no pueden ser absorbidos por éstos. Por el contrario, si se trata de fomentar el empleo y favorecer a los productores pobres, se castiga a los consumidores con precios elevados, que sirven para hacer más prósperos que nunca a los grandes productores, que de cualquier manera salen ganando. (Con muchas excepciones: los grandes productores se estrellan frente a los pequeños cuando se trata de competir en actividades que no tienen economías de escala, que requieren localizaciones dispersas, en donde lucen la agilidad y la atención personal contra la burocracia, en donde no hace falta peso publicitario o político, etcétera.)

Intercambios improductivos

5. Se dice que el intercambio entre el campo y la ciudad es del sector primario al secundario: el campo exporta alimentos a la ciudad y la ciudad productos manufacturados al campo. Se dice que los términos de intercambio favorecen a la ciudad. Por lo tanto, subir los precios relativos del maíz, el trigo, el arroz, es en favor del campo. Paradójicamente, encuentra uno campesinos que se quejan de estas medidas. ¿Cómo es posible? Porque el grueso del intercambio campo/ciudad es realmente un intercambio entre dos sectores modernos. Los marginados del campo y de la ciudad tienen pocos productos primarios o secundarios que vender. El maíz que producen los campesinos marginados es ante todo para su propio consumo. Si pierden la cosecha y tienen que comprar maíz para comer (o, simplemente, si quieren comer arroz), resultan perjudicados por los mismos aumentos de precios que

supuestamente son para favorecerlos. Si precisamos y decimos que lo que nos preocupa es el intercambio entre el sector urbano moderno y el sector campesino marginado, resulta que es un intercambio terciario: no de productos sino de servicios.

¡Y qué intercambio! Servicios de braceros, criadas, cuidacoches, extras para la industria de espectáculos políticos, a cambio de servicios de control militar, visitas de candidatos presidenciales, estudios económicos, sociológicos y antropológicos, ejercicios espirituales, asesoramiento electoral, trámites burocráticos, educación primaria incompleta y buena para nada, servicios asistenciales parecidos, etcétera. En gran medida: costos improductivos a cambio de costos improductivos. Si hay algún sector que no va a ninguna parte en términos de aumentar su productividad, es el de los servicios (con excepción de los automatizables, como son los de telecomunicación). Los intercambios de atención personal son costosísimos. Por eso los médicos no siempre pueden pagar un arquitecto, y los arquitectos resienten lo que cuestan los médicos. Por eso es más fácil vender medicinas que medicina, casas en serie que arquitectura: el saber especializado se vuelve más pagadero diluyéndolo en grandes volúmenes de un producto impersonal.

6. A medida que la gente prospera, dedica una porción menor de sus ingresos a comprar alimentos. Esto implica una relativa saciedad y una cierta lógica del consumo: primero es comer que vestirse, vestirse que viajar. También implica cierta lógica del trabajo que hace falta. Si uno produce sus propios alimentos, no tiene caso producir más de los que va a comer. A menos, claro, que tenga tanta fe en el trabajo como algo deseable por sí mismo, que se las arregle para hacer lo mismo trabajando más. Pero esto, que sería deseable para crear empleos en el campo como un fin en sí, no sería prosperar. Por el contrario, si se trata de prosperar, habría que tratar de que lo mismo diera menos trabajo, para producir algo más de comer (en lo cual hay

un límite) y sobre todo para producir otras cosas deseables, incluyendo la simple ociosidad.

Prosperar implica que haya menos agricultores, o en todo caso que los campesinos dediquen menos tiempo a la agricultura. Paradójicamente, quienes desean la prosperidad de los campesinos suelen desear que todos se vuelvan agricultores comerciales modernos, por lo tanto en gran parte redundantes (puesto que al producir más de lo mismo se llega a producir más de lo que hace falta) o que se impida la prosperidad del sector agrícola moderno, ya que no puede generalizarse a toda la población del campo. Pero si se quiere la prosperidad de los campesinos, y de todo el país, hay que aceptar que un porcentaje cada vez menor de la población produzca todos los alimentos que hacen falta, y que los demás ni se asomen a un mercado en el cual nada tienen que hacer. La lógica del consumo, que debe regir la del empleo, sugiere que una vez que es posible producir todos los alimentos que hacen falta con menos gente más productiva, lo que sigue es aumentar la producción de satisfactores de la necesidad siguiente, que es vestirse, todavía lejos de satisfacerse, y donde la producción rural puede ser muy competitiva. Para lo cual no es necesario que los campesinos marginados dejen la agricultura de subsistencia y emigren a la ciudad.

a) La agricultura doméstica al margen del mercado puede enriquecerse y modernizarse. Si es costeable que en los países ricos la población urbana esté volviendo a sembrar en el jardín cosas para su propio consumo, ¿cómo no va a serlo donde hay más espacio y tiempo libre! Cultivar su propio maíz, frijol, hortalizas, yerbas medicinales, miel, pollos, puede ser más productivo que sembrar maíz y vender los pocos excedentes para comprar todo lo demás.

b) La producción campesina de otras cosas, por ejemplo la ropa, puede dar mejores “cosechas comerciales” en el mercado que la venta de maíz marginal o servicios personales marginales.

A estas alturas, la reforma agraria, en vez de inventar nuevos procesos kafkianos para entretener la impaciencia de los campesinos sobrantes, debería reinventar la agricultura de subsistencia y el trabajo a domicilio, a través de la organización de maquilas de productos modernos de alta densidad económica y mucho contenido de mano de obra, que la ciudad pueda comprar al campo, a cambio de medios de producción baratos.

7. Paradojas contables. La administración pública se registra al costo en el producto nacional. Esto quiere decir que hacer viajes innecesarios o contratar gente de más en la administración pública, se registra como un aumento del producto nacional. Eso no es todo: como por razones políticas y puritanas parece inconcebible mandar dinero a cambio de nada a las aldeas, la gente contratada tiene que venir a hacer bulto cerca del jefe, que tiene que vivir en una ciudad decente; lo cual requiere más construcción urbana, servicios viales, policía, drenaje. Pero esto no se contabiliza como un sobre costo generado por contratar gente de más: se contabiliza como un nuevo aumento del producto nacional, gracias al efecto “multiplicador del empleo”. Como si fuera poco, cada aumento real de estos salarios y costos por persona, aparece en las cuentas nacionales ¡como un aumento de productividad!

Solución a las paradojas

Tratemos de pensar en especie, para eludir los equívocos de donde nacen todas estas paradojas.

1. La medida última de la eficiencia económica pudiera ser el grado de bienestar por unidad de sacrificio; sin olvidar el costo que representa el acto y el tiempo del consumo, así como la satisfacción que puede haber en la misma producción. Aunque ninguna contabilidad lo registre, producir cosas más satisfactorias aumenta la eficiencia en el uso de los recursos, de la misma manera que producirlas en menos tiempo (o producirlas con más satisfacción en el acto de producirlas).

2. Se puede aumentar la productividad invirtiendo tiempo propio en ahorrar tiempo propio, por ejemplo: dedicando unos minutos diarios a planear el trabajo del día, organizando físicamente el lugar de trabajo, construyendo algo, adquiriendo un hábito, aprendiendo algo. Esta inversión se puede recuperar casi de inmediato o a muy largo plazo, bajo dos formas: trabajar menos para obtener las mismas satisfacciones o (lo que suele preferirse) trabajar lo mismo (y aun más) para aumentar el nivel de satisfacciones (o, en todo caso, la acumulación adquisitiva de medios potenciales de satisfacción o de ahorro de tiempo). Si se trata realmente de una inversión productiva, no de un costo improductivo (como son los preparativos para cosas que nunca se realizan, los aprendizajes innecesarios, los medios de satisfacción o de ahorro de tiempo que en la práctica no se usan), lo que limita la inversión es la capacidad de financiarla. Esta limitación financiera es lo que justifica las tecnologías intensivas de mano de obra: quien opera con baja productividad, dispone de muy poco tiempo para aumentarla. Sus inversiones tienen que ser pequeñas y recuperables casi de inmediato: en unos cuantos días, semanas o meses (cosa perfectamente posible, aunque no lo suponga nuestra mentalidad grandiosa).

No se trata de usar más mano de obra sino de hacerla más productiva con poco capital: distraendo muy poco tiempo productivo en construir medios que permitan recuperar rápidamente el tiempo invertido. Dedicar horas diarias (en vez de minutos) a planear el trabajo del día, puede ser muy científico, pero es una estupidez. Sin embargo, se hace constantemente: al hacer estudios de lujo, preparativos de lujo, inversiones de lujo, oficinas de lujo, que difícilmente se pagan con los aumentos de productividad que generan.

3. El problema se complica cuando la productividad aumenta usando tiempo de otros. Además del problema financiero, se presenta un problema de intercambio y por lo tanto de mercados. Si con el tiempo que me ahorro, y a

medida que lo obtengo, puedo pagar sobradamente el tiempo de los otros, la inversión se paga sola y sobre la marcha. Por ejemplo: me dan un tractor gigante, irrigación, semillas mejoradas, fertilizantes, para producir más maíz en el mismo tiempo; medios que puedo pagar con el maíz adicional que obtengo, a medida que lo obtengo. Pero ¿qué sucede si los otros no quieren más maíz, porque ya están bien alimentados (o porque sale más barato importarlo)? Que no puedo pagar, aunque me den plazos muy largos. Desde esta perspectiva, para que el aumento de la productividad sea viable debe tener en cuenta la doble pertinencia en el mercado del intercambio.

Lo importante de las tecnologías intensivas de mano de obra no es que den empleo (para lo cual basta la ineficiencia vulgaris), es que hagan más rendidor el capital con respecto a la economía del productor y con respecto de la economía de los consumidores, incluyendo el consumo propio, así como el intercambio (directo o indirecto) con los productores de medios de producción. Por ejemplo: máquinas de coser y telas apropiadas para vestir a la familia, pagaderas con ropa que haga la familia.

4. Es deseable intensificar el capital y aumentar así la productividad del trabajo: lo indeseable es hacerlo donde rinde menos, en vez de hacerlo donde rinde más. Se puede usar un millón de pesos para doblar los medios de producción que tengan docenas de productores rústicos; o para doblar la inversión en medios de producción que tenga un obrero moderno; o para crear un pseudoempleo burocrático. En los tres casos se intensifica el capital; sólo en el último se crea empleo. Sin embargo, el mismo millón no produce nada en el último caso y produce varias veces más en el primero que en el segundo. Eso es lo importante. Ofrecer medios rústicos de producción a los pequeños productores tiene un sentido económico que no tiene ofrecerles pseudoempleos en la ciudad. Producir un productor urbano (alimentos, educación, salud) cuesta varias veces más que producir un productor rústico; alojarlo en la ciudad (construcciones, transporte) también; equiparlo

(máquinas, instalaciones) también. Es absurdo destruir el capital humano, social y físico de los productores rústicos, trayéndolos a la ciudad, para (supuestamente) convertirlos en productores modernos con un capital más costoso y menos rendidor, en vez de aprovechar, aumentar y mejorar su capital rústico, en donde están.

Desgraciadamente, la oferta de progreso consiste en lujos poco productivos: inscripciones en el Seguro Social, mejoras a la vivienda que satisfacen nuestras necesidades emocionales más que sus necesidades prácticas, asesorías costosas y de poca utilidad. Véase una lista impresionante de casos en George M. Foster, *Las culturas tradicionales y los cambios técnicos*, que en términos de oferta pueden leerse así: cuando el mercado pobre necesita una bicicleta, el sector moderno insiste en que lo único decente es un Cadillac. Nada tiene de extraño que los productores pobres acaben modernizándose por la única vía que realmente les ofrecemos: emigrar a la ciudad.

Gracias al gasto público, las leyes progresistas y decentes, las computadoras, los edificios alfombrados, las limosinas con chofer, los pasos a desnivel y tantas otras maravillas del progreso, los servicios improductivos aldeanos llegan a convertirse en servicios improductivos modernos.

Notas

Robinson, *Economic philosophy*, p. 115: “no debiera escogerse ninguna técnica sólo porque da empleo. No se trata de aumentar las cifras del empleo, sino la producción. (Hablar de técnicas intensivas de mano de obra es engañoso. La ventaja de las artesanías no está en que absorben mano de obra sino en que ahorran capital.)”

Excélsior, “Demanda al Fonafe un ejido oaxaqueño que invirtió en una fábrica ladrillera”: “Las autoridades del ejido Trinidad de las Huertas, Oax., demandaron al Fondo Nacional de Fomento Ejidal por 1 700 000 pesos, cantidad que los campesinos invirtieron en una fábrica de ladrillos que quebró ‘porque el Fonafe realizó estudios falsos de

producción'. [...] 'Fonafe nos indujo a un error'." López Saucedo, "La locura del Fonafe": "Mala ubicación de las empresas." "Proliferación de empresas." "Donde ya no había tierra para repartir tenía que crearse una agroindustria." "Carencia casi absoluta de técnicos y profesionales para las pequeñas y medianas industrias rurales; dificultad de aquéllos para adaptarse a su nuevo ambiente, para entender la mentalidad del campesino, y pago de salarios altos a funcionarios y asesores." "Excesiva planta de empleados y técnicos." "La avaricia de algunos funcionarios que manejan las redes de comercialización, muchos de los cuales llegaron a exigir hasta cien mil pesos a los delegados del Fonafe para introducir sus productos al mercado de los burócratas. Los ejidatarios prefirieron no producir a dar mordida." "Mala administración debido a que las decisiones debían ser tomadas después de realizar consultas con el comisariado ejidal, el consejo de vigilancia del ejido, el consejo de administración integrado por trabajadores y ejidatarios de la empresa y por el gerente. No se podían tomar decisiones rápidas." "Falta de cooperación de varias secretarías de Estado y otras dependencias." "Conflictos entre políticos locales." "La fábrica era de Fonafe, quien contrataba a los trabajadores, mismos que se organizaban en sindicato para querer tener el ejido como patrón. Esto desintegraba económicamente al ejido. Nunca sabíamos a cuánto ascendía la inversión en un ejido y muchas fábricas no habían sido entregadas a los ejidatarios o no habían sido aceptadas por éstos. Eran fábricas de Fonafe; éste nombraba a los directores, no los campesinos."

Vincent, *La mesure de la productivité*, presenta una detallada discusión de las prácticas normales para medir la productividad y propone (p. 257) que, al menos como recordatorio, se tenga presente que se refieren a uno solo de los tres cocientes (el de en medio) que habría que medir, si fuera posible:

$$\text{Productividad} = \frac{\text{Satisfacciones}}{\text{Sacrificios}} \times \frac{\text{Satisfacciones}}{\text{Producción}} \times \frac{\text{Factores}}{\text{Satisfacciones}}$$

Aumentar los factores (trabajo, capital) requiere sacrificios, teóricamente medidos por sus precios. También, teóricamente, los precios reflejan qué tan satisfactorio es lo que se produce. Pero en la práctica, y hasta en la teoría, hay muchas dificultades para usar los precios como indicadores de la valoración del bienestar (satisfacciones, sacrificios). De

cualquier manera, la ecuación con los tres cocientes puede servir para no olvidar que una elevada productividad laboral se puede dar en circunstancias que hagan muy baja globalmente la satisfacción por unidad de sacrificio: productos producidos con mucho capital (que exige ahorro y por lo tanto sacrificio), aunque no necesariamente satisfactorios (en proporción al sacrificio que exigen).

Foster, *Las culturas tradicionales y los cambios técnicos*, empieza con una buena fábula sobre la ayuda del sector moderno a los campesinos, p. 13: Un mono arrastrado por una corriente, logró salvarse trepando por una rama, desde donde trató de salvar a un pobre pez. “Cuál no sería su sorpresa al ver que el pez no le agradecía ni una pizca aquel favor.” Hay ejemplos concretos a lo largo de todo el libro. También en Foster, *Antropología aplicada*.

La segunda parte del apéndice de este libro incluye cifras de apoyo para este capítulo y los siguientes.

DESECONOMÍAS DE LAS PIRÁMIDES

Deseconomías de escala

Después de cierto número de horas, alargar la jornada de trabajo produce menos por hora de esfuerzo adicional. Así se cumple la llamada ley de los rendimientos decrecientes, establecida para la explotación de la tierra y generalizada, como suele suceder. Sin embargo, ensanchar un tubo (y muchas instalaciones químicas son en gran parte tubería) niega redondamente la ley: el costo crece proporcionalmente, pero la capacidad de conducción crece al cuadrado. Es decir, en vez de rendimientos decrecientes se tienen las llamadas economías de escala.

Se diría que con esto habría que buscar una “ley” más amplia que explicara ambos hechos, o al menos una clasificación empírica de hechos o familias de hechos que se comportaran de un modo u otro. Pero esto sería no entender cómo funcionan las ondas de la moda en los medios intelectuales. Ciertas cuestiones, fórmulas o palabras, van de salida, otras están en su apogeo y otras se abren paso, conviviendo simultáneamente, de la misma manera que las distintas generaciones conviven, con sus gustos, estilos y planteamientos. ¿Qué se hizo el problema del valor? Las discusiones sobre el justo precio, ¿qué se hicieron? Las cuestiones “superadas” en cada disciplina no son cuestiones cuya verdad o falsedad haya quedado establecida: son cuestiones que pasan, que dejan de interesar y que por lo mismo, como las modas, pueden volver.

Hoy está en su apogeo la fe en las economías de escala, aunque la ley de los rendimientos decrecientes no ha desaparecido de los libros de texto y aunque ya algunos vanguardistas empiezan a llamar deseconomías de escala a los sobrecostos contraproducentes que provocan algunos crecimientos: la ley de los rendimientos decrecientes, con una falda más corta.

Teóricamente, todas estas cuestiones pudieran integrarse en una “ley” del tamaño óptimo, por arriba del cual se tendrían rendimientos decrecientes y por abajo del cual estarían las economías de escala. Pero no es fácil pasar de estudios de optimización casuistas a una ley general, que tendría como problemas la enorme variedad de circunstancias y la dificultad axiológica de optimizar con respecto a qué y a quién.

Deseconomías del especialismo

Hay gente que cree que cargar unas maletas, o hacerse un café, o marcar un número telefónico, ofenden su dignidad. Prefiere quedar inmovilizada, a veces mucho tiempo, mientras consigue quien le dé el servicio. Otras personas incurren en lo mismo por un falso análisis económico: su tiempo vale más. Pero si no lo aprovechan para hacer otra cosa mientras, la ventaja económica potencial no se realiza: la operación cuesta su valioso tiempo de espera y además el tiempo de quien les da el servicio.

En una sociedad estrictamente igualitaria, en la que el tiempo de todos valiera lo mismo, todavía pudiera argüirse la economía de la especialización: el cargador gana lo mismo que yo, pero carga más en menos tiempo, lo cual hace económico llamarlo, porque el tiempo ahorrado (si esta ventaja se realiza) me permite hacer más de aquello para lo cual soy mejor; es decir: la suma de nuestra producción aumenta al dividirnos el trabajo. Pero eso no es todo.

Para que las ventajas de la división del trabajo se realicen, se requiere una coordinación cuyo costo puede ser igual o mayor que las ventajas. No sólo

puede suceder que el tiempo ahorrado no sea aprovechable por las circunstancias de lugar, momento, etcétera, sino que el tiempo requerido por el trabajo adicional que resulta al dividirse el trabajo, puede ser mayor que el ahorrado. En ponerse de acuerdo, citarse, esperarse, explicarse lo que hay que hacer, volverse a ver para aclaraciones, entregar y recibir lo hecho, devolver una parte que no quedó, citarse de nuevo y demás, puede gastarse más tiempo que el sobre costo resultante de hacerse un café, o cambiar un fusible, o recetarse vitamina C, sin ser especialista.

La coordinación se complica y se vuelve todavía más costosa cuando lo que antes era una especialidad se subdivide en veinte. Para lo mismo, hay que llamar a tres o cuatro personas, que además no se entienden entre sí y consumen un tiempo enorme en traducirse las cuestiones, en sentirse ecuménicos y maravillosamente interdisciplinarios, o, por el contrario, en arremeter unos contra otros para hacer prevalecer su gremio. Los pasajes de avión y los gastos de hotel se multiplican; en vez de esperar a que llegue una persona, hay que esperar a que se reúna un grupo; la asignación de posiciones en la mesa y el politiquero de las intervenciones consumen tiempo adicional, todo pagado, y muchas veces la única manera de llegar a algo es no llegar a nada, o peor aún: a componendas insatisfactorias para todos. Por eso dicen que los camellos, dromedarios, jirafas, son caballos... diseñados por un comité.

Viabilidad y límites

La fe en el especialismo y las economías de escala no podrían tener vigencia sin alguna clase de viabilidad económica. Es un hecho que los especialistas y las grandes pirámides administrativas prosperan. Es de suponerse que en muchos casos prosperan porque son más eficientes, porque aplican saberes especializados y costosos, etcétera. Pero es dudoso que se trate de una ley general.

a) La desigualdad de los ingresos oculta muchas ineficiencias. Coordinarse con una persona que gana decenas de veces menos, puede ser económico aunque implique desperdiciar grandes cantidades de su tiempo. Que una persona trabaje un día entero para que yo me ahorre quince minutos puede ser perfectamente económico, aunque ni siquiera sea más eficiente que yo en eso que le encargué. Si su tiempo costara lo que el mío, lo tendría que cuidar como el mío, lo cual en la práctica me llevaría a prescindir de sus servicios en muchos casos, porque al actuar solo me ahorraría todo el costo de coordinación. Esto explica la tendencia al “do it yourself” en los países donde menos se esperaría, que son los ricos, y se explica porque tienen menos desigualdad de ingresos. En condiciones de igualdad, los trabajos *in situ*, como son los de mantenimiento casero, resultan ineficientes y sumamente costosos, realizados por una persona que tiene que recorrer media ciudad cargando con sus herramientas, ver para qué lo llaman, descubrir que hace falta una pieza, ir a comprarla, etcétera.

b) La economía doméstica (cuya escala relativa se ha venido reduciendo enormemente en relación con la escala de los negocios: antes había casas más grandes y negocios más chicos) menos aún puede pagar la consulta de especialistas universitarios. Para calcular los lotes óptimos de compra de una despensa familiar, y en general para mejorar económicamente las decisiones familiares, contratar un especialista puede costar más que los ahorros logrados por su intervención. Lo mismo sucede en las empresas pequeñas, que pueden manejar una variedad inmensa de pequeñas decisiones (para volver al ejemplo: de lotes óptimos de compra de miles de refacciones diferentes) que no vale la pena mejorar. El costo del estudio necesario para reducir en 10% la inversión en un almacén de uno, diez o cien millones de pesos, puede ser prácticamente del mismo orden, mientras que los ahorros varían de uno a diez a cien. Por eso un contador doctorado en Harvard no

puede darse el lujo de crear un sistema de costeo y control de inventarios en computadora para el refrigerador de su casa.

c) Dondequiera que haya un gran volumen de operaciones o cosas homogéneas (o que de alguna manera puedan ser forzadas a la homogeneidad) hay oportunidades para reducir los costos, aumentar la productividad, bajar los inventarios. Ésta es la base real de las economías de escala y el especialismo. El 1% de una cantidad muy grande puede pagar estudios especializadísimos que permitan ahorros de varios puntos de por ciento, es decir: que se paguen varias veces. No hay que creer, sin embargo, que toda gran pirámide administrativa se justifica por ser más eficiente. Puede suceder:

- Que despilfarrar 1% de un gran presupuesto sea perfectamente viable, aunque no sirva para nada.

- Que la grandeza de la pirámide (estatal, privada, internacional) no esté fundada en su mayor eficiencia sino en su poder de regateo frente a clientes, proveedores, competidores.

Es decir: es perfectamente posible operar en gran escala sin tener economías de escala y contratar especialistas sin que produzcan nada. Basta con tener el poder económico para hacerlo.

Por lo demás, la tendencia al crecimiento no parece ser el medio para alcanzar una mayor eficiencia, sino un fin en sí mismo: crecer para engrandecerse, siempre que sea posible. En más de un caso se podría demostrar que el crecimiento costó deseconomías y no sólo externas (pagadas por otros) sino internas, con el límite obvio de que sean pagaderas (es decir: que las finanzas lo permitan). De la misma manera, el especialismo suele considerarse un valor en sí, aunque produzca deseconomías, también con ese límite obvio. Por eso, en casos de apuro financiero, se ve el triste espectáculo

de pirámides administrativas que se deshacen de grandes cantidades de especialistas y siguen funcionando como si nada hubiera pasado.

Situaciones ilustrativas

Lo anterior puede explicar algunas situaciones ilustrativas.

a) Los numerosos casos de empresas pequeñas y medianas que se arruinan al tener éxito. Esto sucede mucho cuando el hijo del dueño estudió economía o administración y adquiere esa fe ciega en las economías de escala y el especialismo, incluyendo las computadoras, los estudios en el extranjero, la idea de convertir una operación de tres centavos en tres empresas de a centavo que “integran” un poderoso “grupo”, así como la crítica científica al poder que “no sabe delegar”, de especial pertinencia cuando uno todavía no lo hereda.

La fe ciega del junior puede acabar con las utilidades de una operación bien llevada a pequeña escala y sin estudios especializados. Sin embargo, también puede hacer milagros y convertir una pequeña operación en una grande y próspera. ¿Cómo explicarlo? Suponiendo la misma capacidad personal, recursos y oportunidades, la diferencia suele estar en si esa clase de operación se presta al especialismo y a las economías de escala, y si a la hora de crecer se pasa siempre por tamaños viables. Hay operaciones que por su propia naturaleza (las circunstancias tecnológicas y de espacio económico) tienen que moverse dentro de escalas mayores o menores. Una fábrica de ropa puede ser viable a escalas imposibles para una compañía petrolera. A su vez, dentro de esas escalas, el crecimiento tiene zonas no viables, por las cuales hay que pasar rápidamente o desaparecer. Muchos fracasos se presentan entre dos módulos óptimos: cuando se opera en un volumen intermedio que ya es muy grande para el modus operandi anterior, pero todavía no es suficiente para afrontar los costos y problemas de un módulo óptimo mayor.

Si es que existe. La situación histórica de la tecnología y el espacio económico pueden hacer indeseable un crecimiento mayor, económicamente. Lo cual, claro, no impide que los crecimientos sean deseables por otros motivos, ni que se realicen, mientras sean viables (es decir: pagaderos, aunque sea a costa de otros), por inercia, por fe en las economías de escala, por megalomanía o por aprovechar las ventajas económicas y de poder que puede dar el crecimiento a tales o cuales beneficiarios.

b) El extraño éxito de un libro, *Up the organization* de Robert Townsend, que se burla del afán piramidal de la organización “moderna” y recomienda enormidades tales como suprimir los departamentos de compras y de personal. La fuerza del libro está en que su autor aplicó con éxito sus ideas al dirigir una gran empresa: la compañía Avis de alquiler de automóviles, que operaba con pérdidas. ¿Cómo explicar su éxito, y el de su libro? Townsend tuvo el genio administrativo de darse cuenta, contra toda la corriente, de que, en su caso, la verdadera economía de integrar cientos o millares de estaciones de servicio por todo el mundo no estaba en operar como una gran pirámide sino como una federación de pequeñas empresas bajo un nombre común. Si cada estación operase con un nombre distinto, la demanda sería menor porque no habría la posibilidad de hacerse publicidad mundial, pasarse negocios a través de un sistema de reservaciones, emitir una tarjeta de crédito, con mucho poder de regateo y descuentos en publicidad y automóviles. Pero fuera de esto, llevar departamentos de compras centralizadas, de personal, etcétera, no se justificaba económicamente, aunque era pagadero (tan pagadero que se estaba pagando). Reducir casi a cero la administración central fue un éxito en ese caso, que Townsend ahora predica como una fe nueva. Pero igual que en el caso del joven con ideas modernas, se trata de una fe ciega, que en muchos casos puede hacer milagros y en otros conducir a la ruina. Que su libro se haya convertido en un *bestseller* satírico entre la gente de las pirámides, no deja de ser significativo.

Muestra que los efectos negativos de la grandiosidad y el especialismo son experiencias tan comunes que pueden reconocerse en una caricatura.

c) Los negocios que dejan de serlo cuando son adquiridos por un gran consorcio. Esto puede deberse a muchas causas, pero la más interesante, como en los dos ejemplos anteriores, es el progreso improductivo. Se cree que si un negocio pequeño, o manejado con poco refinamiento, es un buen negocio, cuánto más podrá serlo con una administración moderna y un fuerte apoyo central. Pero a veces resulta que el apoyo y la modernización aumentan más los costos que las utilidades. Si queda por ahí el antiguo dueño, convertido en socio minoritario o en empleado, protesta: “Me están robando. Cómo quieren cobrarme tales cantidades por los servicios centrales de computación” (o de lo que sea). Cuando se le demuestra que no está pagando ni el costo, que de hecho está recibiendo (como los contribuyentes a un servicio público) progreso subsidiado, protesta todavía: “Pero yo qué gano con esos maravillosos servicios que no valen lo que cuestan; puedo operar como antes, a un costo mucho menor”. Con lo cual queda, a los ojos de la administración central, como un hombre de las cavernas, y hasta como el culpable del fracaso. La parte progresista hizo lo que pudo, pero el beneficiario (como los países pobres o las comunidades indígenas) no pudo asimilar el progreso. Naturalmente, por falta de educación.

d) También existen piramidaciones “desde abajo” que pueden ser ilustrativas. Supongamos un conjunto de tiendas vecinas que deciden mejorar su calle o hacer publicidad conjunta para atraer más clientes; o un grupo de campesinos que se unen para gestionar una petición de servicios; o una asociación de profesionistas independientes que tienen instalaciones comunes, por ejemplo una clínica; o una fábrica en la cual los socios trabajan. En casos como éstos, no hay subordinación propiamente dicha sino líderes que no pueden llevar adelante sus iniciativas sin convencer a sus socios. Pero los socios no sólo tienen diversos caracteres: están en diverso grado de

“adelanto”. Unos apenas logran subsistir; otros no pueden invertir más que en cosas que rindan mucho y de inmediato; algunos pueden darse ciertos lujos, si es en combinación con los demás; y hay quienes pueden hacerlo sin necesitar a los demás. Los líderes progresistas suelen estar en la tercera situación: necesitan la organización colectiva para prosperar y darse ciertos lujos. Los conservadores suelen estar en los extremos: o no quieren costos adicionales porque apenas subsisten, o no quieren complicarse la vida con lujos en condominio que pueden darse solos. Cuando los líderes progresistas son buenos políticos, les dicen a los que apenas subsisten que la organización colectiva les va a dar algo gratis o subsidiado; a los que pueden hacer pequeñas inversiones, que el rendimiento va a ser rápido y fabuloso; a los más fuertes, que pueden encabezar el condominio, recibir honores o privilegios, además de que, en último término, tienen que cooperar si no quieren granjearse el odio colectivo, que quién sabe hasta dónde pueda llegar. Puede suceder, naturalmente, que la organización colectiva les dé a todos más de lo que ponen. Pero puede suceder que la organización cueste más de lo que produce, o en todo caso que a algunos les cueste más de lo que les produce. En este caso, si la pertenencia es voluntaria, la organización se deshace o pierde parte de sus miembros: si organizarse produce deseconomías, es lógico proceder separadamente. Sin embargo, puede haber deseconomías ocultas; o pueden ser evidentes sin que sea posible separarse, por la fuerza de la costumbre (como sucedía con las formas de organización impuestas por las tradiciones gremiales) o de las armas (como sucede con los impuestos modernos para dar servicios colectivos, que pueden beneficiar a todos en más de lo que contribuyen, o pueden no beneficiar a nadie, o pueden resultar de muy distinto beneficio según el grado de “adelanto” de los ciudadanos: los líderes progresistas pueden estar orgullosísimos de prosperar y darse ciertos lujos modernizando a los demás, aunque resulten modernizaciones improductivas, para todos o para los que apenas subsisten).

La piramidación tiene economías y deseconomías que dependen de muchas circunstancias. Cabría argumentar que en la mayor parte de los casos son deseconomías, y que en todo caso la carga de la prueba debería corresponder a las pretendidas economías. Pero basta con reconocer que las nuevas pirámides, como las antiguas de México y Egipto, pueden crecer gracias a la fe, el poder, el saber esotérico, el deseo de engrandecerse, el interés de algunos beneficiarios, aunque piramidar tenga más costos que beneficios.

Notas

Según Spiegel, *The growth of economic thought*, pp. 194, 326, Turgot fue el primero que dijo (poco antes de 1770) que al aplicar insumos crecientes de trabajo a una misma parcela, el producto agrícola aumentaba primero en forma acelerada y luego cada vez menos; afirmación que adquirió un lugar central en la teoría de las rentas de Ricardo, para quien, sin embargo, las manufacturas, a diferencia de la agricultura, tenían rendimientos crecientes. La confusión actual puede verse en Samuelson, *Economics*, pp. 24-30, y proviene esencialmente del uso de la palabra ley. En vez de afirmar simplemente que los rendimientos pueden ser proporcionales, más que proporcionales o menos que proporcionales, en este último caso se habla de la “ley de los rendimientos decrecientes”; lo cual parece declarar que ése es el caso general; lo cual obliga a declarar que no es una ley universalmente válida; o sea que es una ley que no es ley. Nadie habla de una ley de los rendimientos constantes, ni de una ley de los rendimientos crecientes.

La sección de un tubo (determinante de su capacidad) es πr^2 . Su perímetro (determinante del costo) es $2 \pi r$. Por eso al ensancharlo (al aumentar el radio r) el costo crece proporcionalmente, pero la capacidad crece al cuadrado. Esto suele expresarse al revés:

Costo = factor X capacidad 0.5

El volumen de una esfera (determinante de su capacidad) es $\frac{4}{3} \pi r^3$. Su área (determinante del costo) es $4 \pi r^2$. O sea que

Costo = factor X capacidad 0.7

En la práctica de ingeniería de costos se toma el promedio. Reuben, *The chemical economy*, p. 57; Moore, “Engineers’ Costs Function”:

Costo = factor X capacidad 0.6

Goodman, “Notes on Decentralization”, incluye ejemplos numéricos de grandes diferencias de costos entre soluciones piramidales y no piramidales. *Excélsior*, “Muy costosa la aparente alta productividad en el Valle de México”: “dijo ayer el secretario general de gobierno del estado de México, Ignacio Pichardo Pagaza. Los costos per cápita de los servicios prestados en el Distrito Federal —según estudio efectuado en 1967— eran 19 veces mayores que en Oaxaca [...] mientras tanto, los índices de producción eran 6.5 veces mayores en la capital que en Oaxaca. [...] Esto significa, explicó, que el gobierno cuesta tres veces más en la capital”. Ortiz, “Debe reubicarse a la población que busca satisfactores en grandes urbes”, recoge declaraciones del secretario de asentamientos humanos y obras públicas, Pedro Ramírez Vázquez, según el cual “traer un metro cúbico de agua a la ciudad de México cuesta 500 millones de pesos, mientras que ese mismo metro cúbico de agua en Coatzacoalcos cuesta 20 millones de pesos”. A su vez, el Plan Director para el Desarrollo Urbano del Distrito Federal declara que “la gran megalópolis del Valle de México ha pasado del límite de las economías de escala a las deseconomías del crecimiento, especialmente en lo que se refiere a costos para prevenir la contaminación; abastecimiento de alimentos, agua y energía; infraestructura para drenaje y alcantarillado; y transporte urbano” (Departamento del Distrito Federal, “Plan General”).

Las deseconomías de la piramidación soviética han sido reconocidas por Liberman, *Economic methods and the effectiveness of production*, pp. 87-94. Aunque declara que “Nuestro sistema de planeación central y administración de la economía nacional tiene un potencial enorme [...] inalcanzable para una economía capitalista”, reconoce que es incosteable la planificación detallada central de todas las empresas. “Para abastecerse, la empresa envía un pedido al centro, sin saber todavía exactamente lo que va a producir, y por lo tanto sin poder detallar todos los abastecimientos e implementos de trabajo que va a necesitar [...] casi seis meses antes del año planeado. [...] Por otra parte, la empresa, para

actuar como abastecedora, necesita que los organismos ministeriales, de planeación y de ventas, le entreguen un pedido detallado para todos los renglones de su mezcla de productos, cuando menos tres meses antes del comienzo del año. Pero el centro puede darle a la empresa un plan de trabajo preciso sólo después de haber sumado todos los pedidos de las otras empresas [...] pedidos, que como acabamos de observar, no pueden ser precisos [...] Lo cual quiere decir también que la compilación central detallada de programas de trabajo no puede ser precisa. Sin base suficiente, hemos culpado a veces, y seguimos culpando, a los ministerios, gosplanes y organismos de compras y de ventas por lamentables confusiones, desproporciones, desperdicios de producción y violaciones del interés de los consumidores. Pero cuando hay tantos culpables, la causa debe buscarse no en sus cualidades personales sino en el sistema, o más exactamente en la ‘teoría’ que de un modo latente y gradual ha acabado en el supuesto elemental de que la planeación es hacer pedidos omnicomprensivos y detalladísimos desde el centro. [...] En principio, este procedimiento pretende optimizar la distribución de la mezcla de productos entre los productores y asignarlos a los consumidores de modo de reducir al mínimo el costo de transporte. Obviamente, estos problemas pueden resolverse con el uso de métodos de optimización y computadoras electrónicas.” Sin embargo, en muchos casos, lo mejor es que “haya tratos directos entre vendedores y compradores. No debe olvidarse que los planes excesivamente detallados por los ministerios no pueden ser suficientemente precisos en muchos casos. Por lo tanto, hasta las empresas que cumplan estos planes de la manera más perfecta, van a fallarles a sus clientes en algún grado. Pero como también los productores van a sufrir fallas de sus proveedores, aunque no sean más que del 5% al 10%, los errores van a multiplicarse y, teóricamente, no van a ser del 5% de todas las entregas sino, con toda probabilidad, del orden del 20% al 30% del volumen total de intercambio entre las empresas”. “Citemos un ejemplo característico. La Fábrica Sibelektromotor (de Tomsk) compra regularmente y en grandes cantidades cables de embobinar. La Fábrica Emalprovod, del mismo Ministerio de la Industria Electrotécnica, está a unas cuantas cuadras de la primera. Pero, en 1968, Sibelektromotor recibió 230 toneladas de cable, no de

su vecina, sino de Moscú, Kuibyshev y Khabarovsk. A su vez, Emalprovod embarcó el mismo producto a esas regiones.”

Este exceso de movimientos innecesarios parece ser general. Abouchar, *Soviet planning and spatial efficiency*, p. 103: “Si nuestra conclusión sobre el uso del transporte en la industria del cemento es válida para la economía en conjunto, una gran parte del crecimiento al cuádruple del transporte durante los tres primeros planes quinquenales se debe a pautas de localización ineficientes”; p. 102: “A través de mejores decisiones de localización, el costo del cemento entregado en la obra hubiera sido 33% menor. Es decir: fue 50% mayor que lo necesario. La mayor parte de las decisiones injustificadas con respecto a las nuevas instalaciones durante el periodo se debieron a una falla común: le daban importancia a los costos de producción y descuidaban el costo global del cemento puesto en la obra. Los criterios de éxito propiciaban esto, porque el indicador de más peso era el tonelaje total producido: la industria estaba orientada a producir el máximo tonelaje con el presupuesto que se le asignaba.” Afortunadamente, según el profesor Probst, *Problemas de la distribución de la industria socialista*, pp. 143-144: “La distribución racional de la industria socialista permite elevar considerablemente la eficacia del trabajo social, ya que elimina el transporte irracional de mercancías. [...] Hasta los autores burgueses reconocen el enorme derroche que se hace en la sociedad capitalista contemporánea en el transporte masivo, superfluo e injustificado económicamente, debido a la irracional distribución de la industria.”

Una opinión más interesante en Wellisz, *La economía del bloque soviético*, p. 239: “no existe gran diferencia entre la racionalidad de las decisiones adoptadas en uno y otro sistema. La diferencia fundamental radica en el mecanismo de corrección de errores. Un error cometido por una empresa en una economía de mercado se pone claramente de manifiesto en los beneficios de la misma. Si el error es demasiado grande, es posible que la empresa quede eliminada del mundo de los negocios. Los monopolios y la cartelización embotan el filo de este instrumento de corrección de errores, pero no lo eliminan. Una industria monopolizada del acero competirá con los metales no férreos. Un transporte aéreo cartelizado tiene que contar con el transporte por ferrocarril y por carretera. La

cartelización y la monopolización no castigan los errores tan rápida y severamente como la competencia, pero sigue existiendo de todas maneras un mecanismo corrector. Las economías de tipo soviético han eliminado el automatismo de la corrección de errores”.

Compilaciones de muchos estudios sobre economías de escala, en Archibald, *The theory of the firm*; Johnston, *Statistical cost analysis*; Watson, *Price theory in action*. Orientaciones prácticas en Schmenner, “Before you build a big factory”.

VENTAJAS DE LA ECONOMÍA DE SUBSISTENCIA

Subsistencia y autosuficiencia

Se llama economía de subsistencia a la que casi no produce excedentes sobre el consumo del mismo productor. Un campesino siembra el maíz que se come, con una técnica de bajo rendimiento que le produce pocos sobrantes. Con esto y los sobrantes de tiempo que puede vender (trabajando para otros, en el campo, en la ciudad, en el extranjero) adquiere algunas cosas, muy pocas. En este sentido, su vida de intercambio es limitada. Vive al margen de ese gran mercado que es la vida moderna.

Esto no suele considerarse como una forma de autosuficiencia orgullosa. En primer lugar, porque el consumo de los marginados suele ser muy bajo, y porque es obvio en muchos casos que preferirían aumentarlo. Pero además porque los modernos, desdeñosos o paternalistas, no podemos entender que una vida *out* de nuestra vida pueda ser una vida *in* para sí misma, y hasta desdeñosa y paternalista, como fue Juan Matus con Carlos Castaneda.

Curiosamente, la vida moderna, que tiene tanto espíritu de autosuficiencia, ha ido dejando la autarquía de la producción doméstica y depende cada vez más de toda clase de intercambios. Más curiosamente aún, el individualismo, que pretendía superar los lazos y enredos familiares o comunales, ha creado lazos y enredos monumentales: el Estado moderno y sus émulos, las grandes empresas, que, como el Estado, pretenden ser “familias” progresistas, bienhechoras y paternalistas. Han sido las “personas” piramidales, máquinas

hechas por el hombre, las que sí han llegado a ser personas autónomas, las que se han arrogado el espíritu de autosuficiencia buscando la autarquía, en el doble sentido de *autarkeia*: calidad del ser que se basta a sí mismo, y *autarchia*: soberanía; naturalmente, a costa de las verdaderas personas y de las pequeñas comunidades de vida y de producción, cada vez más dependientes del intercambio. El caso extremo es el de la familia que únicamente duerme en casa, donde no produce nada: todo lo compra, trabajando y comercializando hasta los últimos rincones de su vida (vocaciones, amistades, elecciones matrimoniales, actividades religiosas). Comercializando, politizando, socializando o “religando”: lo que se cuenta de las comunas chinas, de los kibutzes israelíes, de algunas comunidades jipis o religiosas, muestra un grado extremo de intercambio, aunque no sea comercial. En estos casos, marginarse, no sólo no prospera, sino que hasta parece un delito de lesa modernidad, un egoísmo o “inadecuación” que suscita sentimientos desdeñosos o paternos, cuando no represión.

Pero no es posible intercambiarlo todo. Morir, comer, dormir, son actos intransferibles. Tampoco es práctico o costeable intercambiar todo lo transferible, por ejemplo: comprar bienes o servicios que uno puede hacerse a menor costo. Los ejemplos abundan. Que cada quien se cepille los dientes a sí mismo toma menos tiempo que establecer en esto una división del trabajo, desde luego posible. La comida hecha en casa puede ser más barata y sabrosa que la que se come fuera. Hacerse ropa puede costar menos que encargarla o comprarla hecha. Hay todo un tratamiento teórico (capítulos o libros enteros de administración de compras) sobre la cuestión de qué hacerse y qué comprar. La economía de las maquilas, del contratismo, de la proveeduría, de la integración vertical de las empresas, tiene que ver con esta cuestión. ¿Sale más barato tener una copiadora o mandar hacer las copias fuera? ¿Conviene llamar a concurso para cada impreso, amarchantarse con un impresor,

adquirir acciones de una imprenta, montar un departamento propio de impresión? Todo depende.

Sería absurdo negar que la división del trabajo puede aumentar la productividad global de tal manera que intercambiar convenga. Si algunas cosas que yo me hago me las puede hacer otro en la mitad del tiempo que a mí me tomaría, y a su vez algunas cosas que él se hace se las puedo hacer yo en la mitad del tiempo que a él le tomaría, hay una oportunidad obvia de ahorrarnos los dos la mitad del tiempo, o de consumir el doble, a través del intercambio. De lo cual, naturalmente, hay que restar el costo del intercambio mismo: darse la información necesaria, ponerse de acuerdo, viajar, enviar las cosas, ocupar el tiempo de intermediarios, incluyendo a los intermediarios que vigilan que los intermediarios no abusen, etcétera. Aun así, por supuesto, el intercambio puede convenir más que la autosuficiencia. Pero puede convenir menos.

Desde esta perspectiva, la economía de subsistencia no tiene por qué ser la economía de los muertos de hambre, sino la economía que permite aumentar el consumo en todo aquello donde la autosuficiencia es más eficiente que el intercambio.

Ilusiones sobre el empleo

Hay que insistir en que la simple creación de empleos, como el simple aumento del producto nacional, no son metas valiosas por sí mismas, y ni siquiera medios de asegurar la que pudiera justificarlos: satisfacer las necesidades básicas de consumo de todos. Aceptar esto cambia las prioridades y pone bajo otra luz la economía de subsistencia.

Hay trabajos puramente manuales, o auxiliados por útiles o por máquinas, donde el trabajador marca el paso. Hay trabajos donde la máquina o el proceso marcan el paso. Por ejemplo: pelar papas se hace a la velocidad con que trabaje quien lo haga; en cambio, hervirlas ya no depende de él: depende

del proceso (en olla simple, en olla de vapor, a fuego lento o vivo, según la receta). En las industrias de proceso químico, que son como grandes cocinas, hay muchas operaciones en las cuales el trabajador ni puede marcar el paso, ni puede hacer más que vigilar el proceso. Los tiempos muertos forzosos son innumerables en muchos procesos modernos: todo lo que se puede hacer es tratar de aprovechar el tiempo en otras actividades.

Sucede en los trabajos de fábrica y en los servicios: la persona que atiende una ventanilla, una recepción, un teléfono, así como los choferes, taxistas, bomberos, veladores, no pueden producir más que un estado de espera, de alerta, de disponibilidad, mientras no se presente la ocasión de hacer lo que corresponde. Sin embargo, nadie dice que estén desempleados, subempleados o bajo un régimen de desempleo disfrazado.

Los procesos del campo están llenos de tiempos muertos impuestos por el proceso. El campesino es “fatalista” porque sabe que no puede hacer llover ni, en general, marcarle el paso a la naturaleza. (Las muchas fiestas campesinas, criticadas desde el siglo XVIII como ociosidad, además de que cumplen funciones sociales y hasta comerciales importantes, no son un desperdicio, como puede verse por sus fechas: corresponden a tiempos muertos del ciclo agrícola.) El hombre urbano tampoco puede hacer llover ni marcar el paso a los terremotos, o despejar el cielo en los aeropuertos. Pero sus actividades le permiten olvidarlo con cierta facilidad. El equivalente urbano del campesino es el burócrata: sabe que no puede hacer nada frente a la sequía presupuestal, los relámpagos del poder y otras fuerzas incontrolables de la moderna división del trabajo. Por eso, de manera distinta, es “fatalista” y se adapta a un régimen de vida lleno de tiempos muertos. Sin embargo, como gana más que un campesino, marca tarjeta y su ociosidad transcurre en instalaciones modernas y costosas, nadie dice que padezca el desempleo disfrazado.

Hacer comida en casa, según las estadísticas, no es una actividad

productiva ni cuenta como empleo. Que la familia deje de comer en casa y acuda a empresas o instituciones de servicio donde reciba desayunos escolares o pague por alimentos cocinados o servidos por miembros de la misma familia, se registra como un progreso: se ha creado empleo gracias a la asistencia pública o a la iniciativa privada. Es decir, la misma actividad que antes no contaba en el producto nacional ni como empleo, cuenta a partir de que se vuelve indirecta o mediatizada: ganar dinero vendiendo servicios para tener con qué comprar servicios.

Esto mejora la productividad global registrada, pero no necesariamente la productividad real. Generar movimientos y actividades adicionales puede aumentar los costos sin producir nada adicional. Cuando se trabaja en casa, no hay el costo adicional de los viajes para ir a trabajar y a comer. Y si, para ahorrarse el viaje de ir a comer, se come cerca del lugar de trabajo, esta oportunidad de empleo y de inversión, aunque convenga más, se hace a costa de reducir la ocupación (no contabilizada) en casa, así como el uso de las instalaciones caseras (que no se contabilizan como medios de producción sino como bienes de consumo). O sea que se producen sobrecostos de transportes o duplicaciones de instalaciones, que sin embargo se consideran “oportunidades” de inversión y de empleo en la fabricación de vehículos y muebles de cocina, construcción de obras, dirección del tráfico. Comer a las carreras después de recorrer media ciudad, o comer mal cerca del lugar de trabajo, no se contabiliza como un sobrecosto sino como un aumento del producto nacional, aunque se trate de hacer lo mismo, menos sabrosamente y a un costo mayor (un buen ejemplo de “inflación sincrónica”).

Naturalmente, es posible que haya opciones de mayor productividad real (no puramente contable) para el tiempo ocupado fuera de casa: todas aquellas actividades que resultan menos costosas al integrarse físicamente en un lugar de trabajo externo, a pesar de los sobrecostos que engendran. Sin embargo, ni todas las actividades están en este caso, ni todas las personas tienen esta

oportunidad, ni siempre es fácil crearla. La producción doméstica no sólo es producción, aunque no se contabilice: es la alternativa más eficiente en muchos casos. Favorecerla puede tener un costo/beneficio atractivísimo en términos familiares y sociales, si lo que se busca ante todo es que mejore el consumo básico, no las cifras contables del empleo, la inversión y el producto nacionales.

Esto sin contar con que el beneficio de una mayor productividad se queda en casa, en vez de ir a parar, como sucede mucho en la agricultura comercial, a manos de los consumidores (urbanos o extranjeros) o los intermediarios (incluyendo al gobierno).

Circuitos excesivos

Un principio de diseño fundamental en ingeniería de sistemas es la creación de redundancias. Cualquier sistema razonablemente complejo se volvería inseguro y fácilmente vulnerable si al fallar cualquier cosa, por pequeña que fuera, fallase todo el sistema. El sobre costo de crear y mantener vías de operación alternativas en caso de falla, es mayor al crecer y complicarse los sistemas, pero puede resultar menor (como una prima de seguro) que el riesgo de un paro general costosísimo (por la magnitud y complejidad del sistema).

La interconexión de grandes redes eléctricas permite apagones de consecuencias incomparables con el apagón de una vela. Un accidente no se “contagia” en un camino vecinal con el efecto catastrófico que puede tener en un sistema de vías rápidas. Una interrupción de la contabilidad manual no paraliza las operaciones de una empresa con la misma eficacia que una computadora descompuesta. Un sistema presupuestal de gran alcance le da instrumentos a un funcionario público o privado para equivocarse en una escala antes imposible. En un archivo inmenso, lo que se archiva mal se vuelve prácticamente irrecuperable: un error cuesta menos en un archivo

pequeño. Una carta (una llamada, una visita) mal dirigida llega más fácilmente a la persona correcta en un centro pequeño que en un centro inmenso, donde nadie sabe nada ni responde de nada. Los ecólogos han llegado a conclusiones análogas. La naturaleza no “centraliza” todos los miembros de una especie en un mismo lugar, como lo hace la agricultura moderna de monocultivos mastodónticos: se volverían más vulnerables a plagas, epizootias o degeneraciones genéticas. Lo mismo sucede con la distribución de funciones en un organismo: de ahí la capacidad de recuperarse o sobrellevar una mutilación o enfermedad. Las redundancias son sobre costos que disminuyen la probabilidad de fallas o atenúan sus efectos cuando se producen. Sobre costos que, naturalmente, complican más aún los sistemas.

Pero los sobre costos son sobre costos, aunque sean un mal menor. Hasta en la ingeniería de sistemas se ha abandonado el sueño utópico de la interconexión absoluta: hacer sistemas más grandes, más complejos, más interconectados, más integrados, más centralizados. La práctica ha demostrado que esto no siempre es más operacional o económico. Antecedente obvio: el gran motor central que a través de flechas, bandas y poleas movía todas las máquinas de un taller, resultó un mastodonte que no sobrevivió: fue sustituido por motores “descentralizados” en cada máquina. De manera semejante, el ferrocarril fue desplazado en gran parte por coches y carros automóviles, motorizados independientemente y sueltos, en vez de encarrilados y enganchados a una gran máquina. Las grandes computadoras centrales van por el mismo camino.

De la misma manera, apoyar la marginación autosuficiente (en paquetes descentralizados que reduzcan la interconexión al mínimo operacional de mayor rendimiento) puede ser un ideal de diseño para los predios de subsistencia, al menos durante el tiempo necesario para que el intercambio llegue a convenirles más que la autosuficiencia. Salirse de un mercado

agrícola, en el cual no pueden competir, y usar la agricultura como un medio de enriquecer su consumo, a través de una mejor economía de subsistencia, puede convenirles más que integrarse fallidamente a la agricultura comercial o a las grandes ciudades.

Los mismos predios que no son, ni pueden ser, integrables como un negocio competitivo en el mercado que domina el sector moderno, pueden ser muy satisfactorios, marginados como “huertos familiares” donde se produzca el maíz, frijol, chile, gallinas, verduras, hierbas medicinales, miel, que consuma la misma familia. Así, estar “fuera del mercado”, que es el problema actual, se convertiría en la oportunidad económica de ahorrarse los viajes, aprendizajes y sobre costos del transporte, el crédito, la administración y la intermediación que implica el convertirse en agricultores comerciales fracasados.

La ropa, que es igualmente un satisfactor básico, tiene más posibilidades de facilitar la creación y comercio de excedentes sobre el consumo familiar, a través de intercambios que sí paguen sobradamente el sobre costo de la interconexión. Una máquina de coser representa una inversión menor por persona ocupada que la agricultura moderna (compárese con el costo de un tractor) y que la burocracia urbana (aunque sea intensiva de mano de obra; porque la inversión indirecta en urbanización, vivienda y transporte que requiere un barrendero adicional, aunque trabaje con una simple escoba, es del mismo orden que un tractor). Sin embargo, hay menos desnivel tecnológico entre una máquina de coser en el campo y otra en la ciudad, que entre la agricultura de subsistencia y la moderna; ya no se diga entre la “infraestructura” que requieren los servicios domésticos en el campo y la que requieren los servicios en una gran ciudad. La costura en el campo puede ser más productiva, competitiva y rentable que la “exportación” de maíz o de brazos para trabajos serviles. Una máquina de coser en el campo puede estar tan cerca de la productividad urbana como la agricultura moderna. Por si

fuera poco, la demanda es más prometedora que la del maíz: por una parte, está más insatisfecha (por razones obvias: primero se come que se viste); por otra, se satura menos fácilmente (si la gente gana más, no compra más maíz pero sí más ropa). La ropa tiene mayor densidad económica: producir, almacenar y transportar mil pesos de ropa, requiere decenas de veces menos espacio y flete que mil pesos de maíz. La ropa aprovecha el trabajo de las mujeres. Puede hacerse a ratos. No tiene estaciones. No se pudre tan fácilmente (lo que da una mejor posición de regateo).

Convertir a los campesinos marginados en agricultores comerciales (fracasados, si las cosas salen mal; redundantes, si salen bien), o convertirlos en servidores urbanos, parece costar más y convenirles menos que apoyar su economía de subsistencia dándole medios para que se atiendan a sí mismos donde están, aumentando su autosuficiencia, con medios de producción baratos y pertinentes para sembrar, cocinar y hacerse ropa y casas para ellos mismos, fuera del mercado, con excepciones que hay que aprovechar. Desde luego, el caso de la ropa que puede hacerse para el consumo y para la venta; pero también otros productos y maquilas que aunque no sirvan para el consumo puedan competir en el mercado (a pesar del sobre costo de interconectar unidades dispersas por el campo), ya sea porque la densidad económica haga muy pagable el transporte, porque la tecnología no se preste a economías de escala, porque los requisitos de calidad no sean muy estrictos, porque la inversión en aprendizajes sea muy baja, porque el equipo casi no requiera mantenimiento o pueda dárselo el mismo operador (sin aumentar demasiado los costos de aprendizaje).

Salirse del mercado, cuando operar en el mercado resulta más costoso, es igualmente válido para la economía doméstica de una familia urbana, de una familia campesina o de una gran empresa, química por ejemplo. Los costos de producir verduras en el jardín, maíz en un pequeño predio rústico o vapor

(o sulfato de equis, necesario para el proceso) en una planta química, pueden ser:

a) Muy altos para que valga la pena salir a vender (menos aún en pequeños volúmenes).

b) Pero suficientemente bajos para que no valga la pena salir a comprar (menos aún en pequeños volúmenes).

Supongamos una empresa consumidora de A, B, C, D, productos todos que puede producir en sus propias instalaciones aunque prefiere especializarse en A, que vende a 40 (y que el último comprador paga a 100) en cantidades suficientes para comprar B, C, D, a 100. Esto tiene sentido si los volúmenes que requiere de B, C, D, son insignificantes y si producirlos en esas cantidades le sale a un costo superior a 100. Pero si su eficiencia comparativa no es $100 \div 40 = 2.5$ veces mayor en su especialidad; si también puede producir B, C, D, a 40, o en todo caso a menos de 100; lo lógico es dejar de comprar B, C, D, y producirlo para su propio consumo, fuera del mercado.

En casos como éstos, las empresas y hasta los grandes grupos industriales tienden a la integración vertical, es decir: a la economía doméstica, fuera del mercado; a la autarquía.

Cuando se dice que sobran campesinos, se supone que están ahí para sembrar y enviarnos alimentos, como subordinados de las grandes ciudades. Desde esa perspectiva centralista, aumentar su productividad, que es deseable, los deja sin empleo, que es indeseable.

Pero supongamos que están ahí para vivir bien. Todo el cuadro cambia. Vivir en el campo cuesta menos que en la ciudad. El campo puede absorber grandes aumentos de productividad y de ocupación al mismo tiempo, si se trata de que los campesinos marginados de la agricultura comercial se atiendan a sí mismos, fuera del mercado, en todo aquello donde la

autosuficiencia es más eficiente que el intercambio, orientando su comercio a los renglones donde sí pueden competir.

Notas

Castaneda, *Las enseñanzas de don Juan*. Ammer, *Materials management*, pp. 359-374: “Sourcing: make, buy or lease?”

Palerm, *Productividad agrícola*, p. 51: “Nos parece evidente, por ejemplo, que el mantenimiento de cultivos básicamente de subsistencia en lugares donde existen condiciones favorables para el desarrollo de cultivos comerciales, tiene que ver con una economía inspirada por consideraciones de seguridad. La economía de seguridad supone, desde este punto de vista, que la comunidad no expande el tipo de nexos económicos y sociales que la van a hacer más dependiente del mundo exterior y vulnerable a su influencia. La consideración principal es la de asegurar, con su propia producción, las necesidades más básicas de subsistencia del grupo. Se trata de una especie de autarquía de aldea.”

Comer de lo que se caza, se pesca, se cría, se siembra; vestir de lo que se teje, vivir en lo que se ha construido, ha sido lo normal durante milenios y todavía lo es en las comunidades nómadas o aldeanas que, aunque comercien, buscan la autarquía doméstica, aldeana o dentro de una zona limitada. La lógica de la producción, el consumo y el intercambio varían según la necesidad. El hambre es perentoria, no requiere mucho trabajo por vez, se vuelve a presentar en unas horas: eso hace difícil que la preparación de alimentos salga de la economía doméstica. La construcción de una casa requiere miles de horas y la necesidad se presenta de golpe, al formarse una nueva familia: eso rebasa la economía doméstica. Según Udi, *Work in traditional and modern society*, pp. 66-76, el trabajo contractual aparece precisamente como un recurso para atender los picos de demanda y una de sus formas primitivas es el trueque por turnos: por ejemplo, la obligación social llamada *palihog*, entre los bayos filipinos, de ayudar con trabajo a poner casa aparte al que se vaya casando.

En 1950, Tannenbaum, *México: la lucha por la paz y por el pan*, pp. 123-125,

recomendó (en otros términos) favorecer la autarquía de aldea en vez de favorecer la autarquía de la industria nacional, que era la vía grandiosa y progresista por la cual se había lanzado al país. El proteccionismo industrial, incluyendo el proteccionismo laboral, “puede impedir la producción de bienes de capital sobre cuya base puede desarrollarse un elevado nivel de vida para la masa de la población. [...] sin la población rural no puede haber mercados amplios, esenciales para el desarrollo industrial. [...] pero la industria no está dirigida hacia la masa de consumidores hambrientos de las áreas rurales [...] el abismo entre la población urbana y las rurales continúa abierto”. pp. 131-133: “Si el Gobierno mexicano desea confrontar el problema básico —el de encontrar medios de vida para su población rápidamente creciente— tendrá que arbitrar un programa alternativo, más en consonancia con las realidades mexicanas: un programa que pueda llevarse a cabo con mayor libertad y menor dependencia que la exigida por préstamos e inversiones extranjeras. [...] Sería infinitamente mejor para México [...] que volviera sus ojos a Suiza o Dinamarca, como modelo, que a los Estados Unidos, y tratase de hallar la solución sobre una base local, parroquial, en miles de pequeñas comunidades, adaptando a ellas todo cuanto la ciencia y la técnica moderna puede ofrecer para que puedan satisfacer las necesidades de una pequeña colectividad, sin hacerlas cada vez más dependientes de un mercado nacional. No constituye ventaja alguna inundar estas pequeñas localidades con productos deficientes, de manufacturas que trabajan a elevado costo, cuando pueden hacer la mayor parte de las cosas que necesitan en sus propios pueblos y en los de las cercanías [...] *México necesita realmente una filosofía de cosas pequeñas* [...] Conviene subrayar la importancia de las pequeñas presas [...] La técnica de la preparación de abonos debe enseñarse en toda escuela rural, en cada pueblo. Deben desarrollarse esfuerzos para aumentar el cultivo de frutales de todo género, no en grandes plantaciones sino en cada pueblo, en cada parcela escolar, en cada vivienda. Al mismo tiempo deberán enseñarse y practicarse todos los usos posibles de cada fruto. [...] También deben desarrollarse [...] el motor de combustión interna [...] el pequeño molino de viento eléctrico y la pequeña planta hidroeléctrica [...] Cualquier plan que destruya la vitalidad de la comunidad rural mexicana tendrá trágicas consecuencias y repetirá el caso de los tugurios de la primera

época industrialista.” Unos años después, contra todos los progresistas convencionales, Mao lanzó el desarrollo chino por vías curiosamente parecidas.

Pero todavía no se inventaba la crítica al desarrollismo, el movimiento ecológico, el *small is beautiful*, etc. A nuestros progresistas convencionales, en pleno alemanismo, todo les sonó como una invitación a la impotencia, como una negación del progreso de México: una “conclusión bucólica y extravagante”; “tan utópica [...] que no puede ser materia de grandes controversias”, “implica volver atrás”; “si las cosas que necesitamos han de seguir haciéndose en cada pueblo con las propias manos de sus habitantes, manteniendo sus propias técnicas, no venceremos en la lucha por la libertad y por el pan que Hidalgo inició desde 1810”; “que hagamos de México un país rural, significaría condenar para siempre a nuestro pueblo a vivir en la miseria, en la insalubridad y en la ignorancia, porque la evolución económica del mundo enseña que sólo las naciones que se industrializan llegan a ser ricas, sanas y cultas”. Solamente Daniel Cosío Villegas y Edmundo Flores tuvieron el sentido irónico de ver que “es sencillamente fatal que México ambicione ahora ser grande económicamente, como fue fatal que en el siglo pasado ambicionara ser liberal y demócrata” (DCV). “El imperativo político que exige la construcción de una gran presa, de un gran edificio, de un sistema de riego incosteable y de un monumento a la madre, todo ello con objeto de hacer méritos, lograr popularidad y poder ascender rápidamente hacia una gubernatura, un ministerio o la presidencia, continuará siendo un lastre pesado” (EF).

Cantillon, *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*, pp. 98-104, explicó a mediados del siglo XVIII la inflación sincrónica por diseconomías de concentración: como el príncipe y los propietarios viven en la capital a costa de los impuestos y rentas que extraen de la provincia, abunda el dinero en la capital y escasea en la provincia, lo que de por sí encarece las cosas en la capital y las abarata en la provincia. Pero, además, la balanza de pagos entre la capital y la provincia tiene que saldarse comercialmente: enviando mercancías que encarecen por el costo de estos movimientos. A lo cual hay que añadir las oportunidades de mercado perdidas por las cosas que no se pueden vender localmente (por falta de capacidad de compra) ni en la capital (por diversas razones: no interesan, cuesta excesivamente transportarlas, se descomponen, etc.). Por último, como los artesanos se van

a la capital porque ahí está el mercado, los costos aumentan todavía más, porque en vez de enviar a la capital mercancías elaboradas, hay que enviar materias primas y hasta los alimentos necesarios para los artesanos. “En la medida de lo posible, convendría establecer en las provincias distantes las manufacturas [...] se podrían enviar las mercancías elaboradas a la capital con menos gastos de transporte [...] Se ahorraría así una infinidad de caballos y de peones [...] las tierras servirían para mantener en cada lugar a los obreros y artesanos útiles [...] las tierras lejanas procurarían rentas más considerables a los propietarios, y la desigualdad en la circulación entre las provincias y la capital sería más proporcionada y menos considerable [...] estos productos serían consumidos en gran parte en el lugar mismo de su producción.”

Sobre el fracaso del Management Integrated System, supersistema que integraría todos los procesos de información y control a través de una computadora central, Dearden, “mis is a Mirage”. Monrad-Khron, “The micro vs minicomputer”: “el criterio tradicional de optimización para sistemas de computación, que tiende a favorecer una gran cantidad de programas en la misma unidad central de procesamiento, se ha vuelto completamente obsoleto”. En el mismo sentido, Kallis, “Networks and distributed processing”.

MERCADOS IGUALITARIOS

Ilusiones igualitarias

Los mercados modernos (a diferencia de los tradicionales) son igualitarios porque son puramente mercantiles. El dinero es impersonal y vale en manos de quien sea. Si para comprar en el mercado no hay más derecho de admisión que pagar el precio, la admisión al mercado es igualitaria.

Esto puede parecer una burla cuando los precios son muy altos, pero no hay que olvidar que el espíritu mercantil representó una democratización frente al espíritu aristocrático. La gente “que sube” no gastaría tontamente en cosas que a veces ni le gustan, si no fuera por sentirse igualada con la que va dos peldaños arriba. Por eso, cuando se siente discriminada, reclama: mi dinero es igualmente bueno. Basta pensar en la discriminación racial, para darse cuenta de que el libre acceso al mercado es igualador, aunque nuestras exigencias morales hoy nos piden más: que todos tengan los recursos necesarios para tener acceso a todo.

No somos consecuentes al pensar en esto. Si tomáramos en serio la hipótesis igualitaria, al menos como ejercicio reflexivo, muchas cosas saltarían a la vista. Por ejemplo: el trabajo de criada a tiempo completo, se volvería imposible de pagar. El jefe de la familia tendría que pagarle a la criada lo mismo que él ganara, quedándose sin nada para comer, vestir, ahorrar. Pero ¿se ha pensado realmente en un mundo en el cual las criadas

fueran licenciadas, con tiempo libre para hacer su doctorado en ciencias domésticas, y con ingresos suficientes para tener criada?

Ni se ha pensado, ni se han hecho las cuentas. La clase media mejor intencionada cree que no es posible, deseable, ni decente, vivir sin criada ni coche, además de ser padres de varios hijos y mandarlos a todos a la universidad, lo cual no es ningún privilegio, sino algo que todos deberían tener. La incongruencia de esto con el hecho de que las criadas a tiempo completo no pueden tener criadas a tiempo completo (sin hablar de coche, hijos universitarios, vacaciones en grandes hoteles) no parece estar clara. Así se entiende que el aparato estatal, con el evidente consenso del sector urbano, compre, venda, produzca, construya, ofrezca servicios, dé empleo, fije precios, establezca normas y, en general, decida, teniendo como modelo implícito una vida decente: es decir, criada, coche, varios hijos en la universidad, viajes de vacaciones. La verdadera diferencia entre la producción privada y la pública no está en la línea de sus productos, ni en la población a la cual se destinan, ni en los procesos con que se producen, ni en la capacidad o los ingresos del personal que ocupan, sino en las finanzas: el dinero público, como que no es de nadie.

Tomando con seriedad operacional la hipótesis igualitaria, saltaría a la vista que enseñar a leer libros a todos y llenar el país de bibliotecas, puede ser realizable a mediano plazo, mientras que nunca será posible (si fuera deseable) que todos se gradúen de ignorantes con título universitario. Saltaría a la vista que es perfectamente realizable a corto plazo eliminar la desnutrición, pero que nunca será posible que todos reciban diez años de psicoanálisis.

Un mercado radicalmente igualitario en el sentido de que todos tuvieran la misma capacidad económica sería un mercado operacionalmente muy distinto: muchos bienes y servicios actuales (y muchas formas de surtirlos) desaparecerían, se reducirían o se transformarían por completo; otros que

actualmente no existen o no tienen mucho mercado, se desarrollarían. Los alimentos, la ropa, la vivienda, las medicinas, tendrían más demanda que la educación universitaria, los servicios hospitalarios, la dirección de tráfico, los grandes hoteles. Prosperaría el quehacer de los campesinos, costureras, albañiles, no el de los burócratas.

¿Por qué, entonces, la oferta estatal, con el supuesto propósito de igualar, ofrece precisamente lo que no tendría demanda en circunstancias igualitarias? Porque la burocracia ha llegado a la clase media y siente que es el mínimo aceptable. Porque no le interesa la igualdad realizable aquí y ahora. Porque quien tiene alimentos y ropa, desea tener servicios, de preferencia gratis o subsidiados.

Mercados polarizados

Si todas las personas tuvieran los mismos ingresos, no sólo cambiaría la estructura de la demanda de acuerdo con la llamada Ley de Engel: la composición de la demanda se va orientando más a los servicios a medida que aumentan los ingresos; sino que cambiaría la estructura de los costos, lo cual también afectaría la estructura de los mercados. Muchas cosas actualmente baratas se volverían costosísimas, lo cual reduciría su demanda. Por esto, y por los esfuerzos de abaratarlas (reduciendo las horas de costo por unidad), habría desocupación en la producción de esos bienes y servicios. En general, se reduciría el mercado de servicios de atención personal y el de las cosas costosas en tiempo, como son las artesanías y los trabajos de mucha mano de obra o mucha calidad dada pacientemente en forma personal.

Ya actualmente es posible observar algunas de esas tendencias. En los países donde aumentan los ingresos y la igualdad, desaparecen las criadas, encarecen los servicios educativos y hospitalarios, la atención personal se vuelve impersonal, baja la calidad de muchos productos, aumenta el “do it

yourself”. Esta transformación de los mercados puede ilustrarse con el caso de la producción artesanal.

Las artesanías que los pobres producen para los pobres, son caras si el costeo se hace en tiempo por unidad (o, lo que es lo mismo, en términos igualitarios), aunque parecen baratas para el sector moderno, porque puede comprarlas en términos de intercambio muy favorables (digamos, pagando una hora de tiempo moderno a cambio de varias horas de tiempo artesanal). Pero luego sucede que el sector moderno produce algo semejante (por ejemplo, de plástico) a un costo tan bajo en tiempo por unidad (digamos, produciendo en una hora lo que los artesanos producen en varias) que, a pesar de las diferencias de pago por hora, resulta muy competitivo. Esto obliga a los artesanos a reducir sus ingresos (empeorar sus términos de intercambio) y finalmente a salir del mercado pobre, desplazados por el producto moderno. En un tercer momento, el sector moderno, que puede pagar más por esas artesanías que han salido del mercado pobre, y que, por lo mismo, a otros precios y con otras funciones (*snob appeal*, *conversation piece*, ornato, lujo) tiene demanda para éstas, les crea un mercado distinto. Es decir, el mercado normal original desaparece polarizado en dos direcciones opuestas: un mercado moderno de gran volumen y costos bajos en tiempo por unidad, y un mercado moderno de especialidades costosas para la minoría que puede intercambiar su tiempo en términos favorables.

Nótese que este desplazamiento de mercados es, simultáneamente, una transformación política. Los mercados relativamente igualitarios, autónomos y descentralizados, en los cuales unos pobres intercambiaban artesanías con otros, quedan suplantados por la subordinación radial al sector moderno, que se vuelve el centro de poder que compra artesanías y vende productos modernos.

La transformación es todavía más política en el caso de los servicios. Aunque el sector moderno compre servicios domésticos de los pobres, no

puede venderles servicios modernos, porque a diferencia de los productos modernos que sustituyen a la artesanías, no son más eficientes que la alternativa pobre. Un psicoanalista no es más eficiente que un curandero: ni produce más curaciones, ni las produce en menos tiempo. En cambio puede cobrar cien veces más por hora que un curandero. Aun suponiendo que sus servicios fueran pertinentes para las necesidades de los pobres, nunca tendrían mercado entre los pobres. A menos, claro, que el mercado se abriera gracias a la intervención estatal. En este caso, aunque los servicios de psicoanalistas, médicos, trabajadores sociales, ingenieros, arquitectos, sociólogos, antropólogos, economistas, maestros, militares, policías, carceleros, sean totalmente impertinentes para las necesidades de los pobres, ineficientes, improductivos y hasta contrarios a sus intereses, no faltarán recursos para pagar una oferta bienhechora de servicios modernos, que permite, por una parte, comprar la buena voluntad de la clase media contratada para darlos, y por la otra la buena voluntad de los pobres, maravillosamente atendidos, al menos simbólicamente. Se trata de un mercado cautivo, centralizado y progresista, que tiene muchas ventajas políticas, pero que no es un mercado igualitario.

Cómo favorecer los mercados igualitarios

Lo verdaderamente igualitario sería la promoción de una oferta pertinente para las necesidades de los pobres, favoreciendo:

1. Los satisfactores indispensables para todos, tales como el agua potable, el aire limpio, la sal y otros minerales, vitaminas y medicinas preventivas, los alimentos, la ropa, la vivienda; desde luego, donde salgan más baratos, que no es en las grandes ciudades, y dentro de la “canasta” de sus gustos hechos, porque no es realista pretender cambiarlos a corto plazo (ni siquiera por su

propia conveniencia), aunque favoreciendo los satisfactores de la “canasta” que cumplan los dos criterios que siguen.

2. Los satisfactores que se presten a la producción doméstica: que salgan más baratos o gratis fuera del mercado, ya sea porque la autosuficiencia es más eficiente que el intercambio (como puede ser en muchos casos el cultivo y la cocina de los propios alimentos y hierbas medicinales, el tejido y la costura de la propia ropa, la construcción de la propia vivienda) o porque el costo se anule al convertir la producción misma en satisfacción, como sucede en los juegos y aficiones que no requieren equipo costoso, incluyendo, por supuesto, los juegos del amor, que son (o pueden ser) al mismo tiempo igualitarios y lujosos.

3. Los satisfactores cuyos costos de producción, distribución y consumo globales sean muy bajos con respecto a la satisfacción que ofrecen, tales como los bienes o servicios específicos que sacan altas calificaciones en las guías de consumidores (con los ajustes necesarios para considerar los costos sociales, en vez de los precios, como hacen estas guías): lo que pudiéramos llamar los “best values” sociales, las “muy buenas compras” para los consumidores más pobres.

4. Los productos modernos cuyo costo de producción-distribución-consumo sea abatible al producirse en ciertas condiciones, y, en particular, en gran escala. Muy especialmente (como contribución del sector moderno a la autosuficiencia de los pobres) los medios de producción de alimentos, ropa, techo, para que ellos se atiendan a sí mismos. En esto (más que en el intercambio de servicios) puede haber intercambios entre el sector moderno y el marginado que aumenten la productividad de ambos, sobre todo a través de sistemas de oferta que les permitan a los pobres pagar sus propios medios de producción “como renta”.

5. Y, por supuesto, a la par que se crea una oferta pertinente: dinero en efectivo, repartido de manera igualitaria, como algo justo y como una acción

práctica para estimular los mercados igualitarios, incluyendo la circulación de bienes y servicios promovidos por pobres y para pobres, no sólo la circulación, privada o estatal, que centraliza el sector moderno.

Conviene reconsiderar estos puntos en términos de “comercio exterior” entre ambos sectores:

a) El ejemplo perfecto (pero no excluyente de otras posibilidades) es la ropa: se presta a la pequeña producción, al abaratamiento del consumo propio, al fomento del mercado aldeano y a la generación de excedentes exportables a las grandes ciudades y hasta al extranjero. Viaja a costo muy bajo, no se descompone, no requiere grandes aprendizajes, se puede hacer en casa, en los momentos libres, y, sobre todo, se presta al intercambio por medios de producción: ropa a cambio de máquinas de coser y tejer, de telas, estambres, avíos, patrones.

En mayor o menor grado, se parecen a este ejemplo: los muebles, la cerámica, los zapatos, las conservas, la miel.

b) Hay un tipo de servicios cuyo intercambio sí puede ser muy productivo: las maquilas.

Aunque el trabajo a domicilio se ha ganado, merecidamente, una leyenda negra, no hay que olvidar que la Revolución Industrial hubiera sido irrealizable sin la previa revolución del capitalismo comercial que organizó un mercado para la producción dispersa por el campo. Fenómeno que subsiste en Japón, con las famosas *trading-companies*, empresas ante todo comercializadoras que, a partir de ahí, han creado imperios industriales. Sería absurdo repetir esto para la industria textil, pero organizar mercados de maquilas dispersas por el campo para procesos manuales, o de equipo muy ligero, o que requieren asoleo o mucho espacio, puede tener sentido, y se hace. Ha sido importante para la industria relojera suiza; en muchos ramos (metalmecánicos, eléctricos y electrónicos) japoneses y en las maquilas

tradicionales (ropa, calzado) en México. Requiere un análisis previo para efectuar el despiece más conveniente; tiene muchos problemas de coordinación; se presta a abusos; casi no satisface necesidades locales (es una actividad puramente “exportadora”); pero considerando la oportunidad de aumentar la productividad local, sin incurrir en las inversiones de urbanización y sociales que requiere un trabajador urbano, parece una solución muy atractiva.

c) El caso opuesto (puramente “importador”) es el de ciertas vitaminas que mejoran mucho el consumo con respecto a su costo. Mejor es el caso de los medios para mejorar el consumo, abaratándolo, como son los molinos de nixtamal, o pueden ser algunos libros de *how-to*. Todo lo cual es deseable, con la limitación de que no genera “divisas” para pagar a los proveedores urbanos.

d) Para este efecto, y también para los dos primeros casos (a y b), conviene aceptar un déficit permanente moderado en la balanza de pagos del campo, a través de financiamientos a los medios de producción, que se paguen “como renta” (y, si es práctico, por trueque con los mismos productos), así como a través de una redistribución en efectivo del ingreso nacional.

Notas

Sobre la transformación política de los mercados bajo una modernización exógena, Kaplan, *The Mexican market place in historical perspective*, pp. 250-259; Plattner, “Rural market networks”.

Staaf, “The public school system in transition”, presenta una descripción estadística de la transformación política del mercado de la enseñanza primaria en los Estados Unidos. En 1939-40 había 117000 distritos escolares y 114 000 escuelas de un solo maestro; en 1970-71, no quedaban más que 18 000 y 2 000. Sin embargo, la concentración aumentó los costos unitarios: en 1949-50, un salón de clase en un distrito de más de 40 000 alumnos costaba el doble que en un distrito de 20 a 49 alumnos; y, a pesar de un uso más intenso de

los salones (lo que disminuía 27% la atención recibida por alumno), el costo por alumno era 42% mayor. Sin embargo, centralizar tiene sus ventajas: las soluciones piramidales, a diferencia de las horizontales, permiten crear puestos de mayor prestigio, poder, prerrogativas e ingresos. El más alto burócrata de un distrito de más de 25 000 alumnos ganaba en 1969-70 el triple que en un distrito de menos de 300 alumnos. Esto crea oportunidades de subir, hasta por vía sindical, irrealizables para la mayoría, pero determinantes para cambiar las lealtades: en los distritos pequeños hay que quedar bien con los padres de familia; en los grandes hay que quedar bien con los jefes (patronales, sindicales) de cuyas decisiones dependen los ascensos. Así se produce una inversión de clientelas que transforma el mercado: ya no se trata de producir educación para clientes externos, sino obediencia para clientes internos. Los padres reciben menos atención, más cara, para sus hijos, pero no pueden hacer mucho y dejan de intentarlo. El control queda en manos de la burocracia educativa y sindical.

Tainsh, “Una forma de cuantificar los beneficios secundarios de las obras de irrigación”, ha desarrollado un método de *cash flow* para analizar el origen y destino del movimiento del dinero en las inversiones regionales. En trabajos no publicados ha podido comparar la diferencia de resultados (por lo que hace al estímulo de la economía local, regional, central y extranjera) de proyectos no necesariamente hidráulicos y ni siquiera homogéneos, por ejemplo: el establecimiento de una planta de cemento contra la introducción del cultivo del tomate. Un mismo millón de pesos, invertido en el mismo lugar, genera beneficios secundarios que se localizan de muy distintas maneras según el contenido concreto de la inversión. Hay inversiones que “exportan” sus beneficios secundarios, en vez de retenerlos; creando, por ejemplo, empleos técnicos en la capital o en el extranjero, aunque estén localizadas en el interior del país.

DE UNA LÓGICA A OTRA

La lógica del empleo en lo que sea

Durante muchos años, se dio por supuesto que del aumento del producto nacional derivaría todo lo deseable, y que por lo tanto había que maximizar esta función, que dependía de aumentar la tasa de inversión (en lo que fuera). La lógica del empleo no es mejor: considera que el problema fundamental es el desempleo y que todo lo demás llegará por añadidura.

1. Lo que hace falta es empleo (en lo que sea).
2. Para esto hay que aumentar el gasto público.
3. Lo cual requiere que el gobierno tenga más dinero.

Seguir esta lógica tiene muchas ventajas:

a) Se crea empleo de inmediato (el gobierno es intensivo de mano de obra); sobre todo en el sector moderno, que tiene preparación, es progresista, pertenece a la misma “cultura” que el Estado moderno y es menos marginable, dada su capacidad de protesta; protesta que a través del empleo, se orienta constructivamente y fortalece al Estado, en vez de amenazarlo con tensiones improductivas.

b) Se atienden necesidades sociales; con la ventaja adicional de crear una clientela cautiva, que fortalece la capacidad del Estado, porque quienes

reciben servicios gratuitos o subsidiados no protestan igual que si pagaran directamente el costo, aunque así reciban mucho menos que si recibieran el costo en efectivo.

c) Se tiene más poder de compra del Estado, que es un poder más deseable que el de las armas, y que permite ir comprando muchas buenas voluntades, hasta de las grandes empresas, que operan como el sector contratista, concesionario o permisionario de los favores del Estado, con la función de crear empleo, desembarazar al Estado de responsabilidades que no desea, sobre todo sindicales; recibir los ahorros, favores y, por último, la capacidad personal de los funcionarios públicos enriquecidos, retirados o fracasados; presionar para impedir los excesos de las autoridades que, arrastradas por sus propios discursos, estuviesen a punto de creerlos (sacando peligrosamente al negocio gubernamental de ese sano pragmatismo que le permite convertir sus problemas políticos en oportunidades creadoras de nuevos mercados para el servicio público).

Sin embargo, las vías financieras para que crezca el negocio gubernamental tienen muchos problemas.

a) El financiamiento externo puede volverse excesivo.

b) La creación de dinero puede producir inflación.

c) El financiamiento interno del sector público puede dejar sin liquidez al sector privado.

d) Los impuestos, que financieramente son lo más sano de todo, generan resistencias.

e) Las exhortaciones, incentivos y amenazas a la “iniciativa privada”, para que acepte el papel de socio subordinado y haga lo que le corresponde, también encuentran mucha incompreensión.

f) Las actividades burocráticas no sólo tienen una productividad baja o

negativa: le producen al fisco menos que otras actividades, lo cual produce un círculo vicioso, si el fisco “invierte” cada vez más en actividades que le producen cada vez menos.

Lo peor de todo es que esta maraña de buenas intenciones, demagogia, lucha por el poder, metas absurdas, limitaciones prácticas, aunque se presta a bonitas discusiones técnicas e ideológicas, no ha resuelto ni va a resolver el problema del sector marginado, porque se mueve en otra problemática y en otra dirección. Aumentar el producto como sea, o el empleo en lo que sea, no lleva a la creación de satisfactores básicos para todos, porque, para empezar, no se lo propone. Aunque el producto, el empleo y el consumo básico están relacionados, las consecuencias son muy diferentes según lo que se adopte como propósito central.

La lógica del consumo básico

¿Qué es lo que justifica hacer cosas, económicamente? Obtener satisfacciones de la misma actividad (caso del juego). O de sus resultados directos (caso de la producción doméstica). O indirectos: a través de la venta de los bienes o servicios producidos (caso de las ocupaciones libres). O a través de la venta de tiempo obediente (caso del empleo). Es decir, ni el empleo ni la producción se justifican como instancias últimas de la actividad económica: ese lugar central corresponde al consumo.

La lógica del consumo tiene muchas dificultades. Maximizar el bienestar global es muy bonito y fácil de prescribir pero difícil de especificar en términos prácticos. Sin embargo, el simple hecho de tomar en serio el consumo básico como la primera cuestión económica nacional cambiaría muchas cosas, empezando por la forma en que se plantean los problemas y las soluciones. Hay una lógica del consumo: primero es comer que vestir;

primero vestir que tener automóvil. Esta lógica lleva a planteamientos diferentes.

1. Lo que hace falta en primer lugar son tortillas, frijoles, ropa, techo y, en general, satisfactores básicos para todos.

2. La oferta del sector urbano (público y privado) no corresponde a las necesidades de un mercado pobre: los servicios, productos y medios de producción urbanos están configurados para atender situaciones privilegiadas y, por lo mismo, no generalizables.

3. Es mejor que los marginados se atiendan a sí mismos, y que el sector urbano les ayude con una oferta pertinente de medios para hacerlo, que favorezca:

a) Su marginación del mercado urbano, en todo aquello donde el intercambio no les convenga (donde el máximo consumo se obtenga con el mínimo intercambio): alimentos, ropa, techo, producidos para sí mismos.

b) Su integración al mercado urbano, en donde el intercambio sí les convenga: no comprándonos bienes y servicios de lujo (para sus circunstancias) que los conviertan en consumidores modernos, sino medios de convertirse en productores domésticos modernos (para su propio consumo y para que nos vendan cosas que sean mejor negocio que el maíz, como la ropa).

La tecnología que hace falta

Si se define como el problema número uno la falta de alimentos, ropa y techo, la creación de medios de producción baratos y eficientes para que el sector marginado atienda sus propias necesidades por medio de la producción doméstica, debería tener prioridad. Hay en esto una gran laguna que es al mismo tiempo una oportunidad creadora, porque la oferta más común de

tecnología y medios de producción está dirigida a las necesidades de los grandes productores modernos. Entre la técnica de los grandes productores modernos y la de los pequeños productores tradicionales, no se ha desarrollado una tecnología intermedia que permita la producción doméstica moderna.

Por ejemplo, en el caso de la alimentación:

a) Sistemas baratos para recoger agua de lluvia, para localizar agua subterránea, para bombearla, guardarla, conducirla, reduciendo el desperdicio, para hacerla potable, para desarrollar variedades vegetales o animales que consuman menos agua.

b) Semillas y especies mejoradas para la escala de operación doméstica: maíz, frijol, chile, tomate, papa, cebolla, calabaza, frutales, hierbas para infusión y medicinales, miel, gallinas, cerdos, vacas, burros, que sirvan para mejorar el consumo de la propia familia, no para competir y perder en el mercado.

c) Equipo y aparejos para la agricultura, ganadería, apicultura, caza, pesca, de uso múltiple, baratos, que requieran poco mantenimiento, dado por el propio dueño.

d) Procesos, equipo y envases de conservación y cocina que permitan aprovechar alimentos vegetales y animales desaprovechados, que compensen la estacionalidad o indivisibilidad, que mejoren la dieta respetando los gustos hechos.

e) Instructivos ilustrados, programas de radio y televisión, con verdadero sentido práctico para todo lo anterior (incluyendo el sentido práctico de no hacer instructivos ni programas si no tiene caso).

Así como los productos deseados por razones militares se especifican en términos operacionales (necesitamos un equis capaz de a , b , c , sujeto a las restricciones m , n), habría que definir especificaciones operacionales,

económicas, sociales, culturales, de canal de distribución, forma de pago, servicio de mantenimiento, para cada producto deseable.

Ahorrarse este trabajo de especificación es una de las grandes ventajas del sistema de sustitución de importaciones. No hay que quebrarse la cabeza, porque la producción se orienta a especificaciones hechas de productos hechos con mercados hechos. Pero este ahorro supone limitarse a las soluciones desarrolladas en otras partes para otras necesidades.

El precio del medio de producción, su rentabilidad para el pequeño productor, la facilidad de aceptarlo social y culturalmente, aprender a manejarlo y repararlo, deben ser esenciales para el trabajo de especificación. Si se parte de que un pequeño productor no puede pagar más de equis por concepto de tracción, con esa sola especificación la ingeniería del producto delimita que los materiales no pueden rebasar los tantos kilos, lo cual no permite un motor capaz de cargar con su propio peso y un tripulante, lo cual puede sugerir un arado con motor, para trabajo poco profundo (una especie de segadora de jardín, como los tractores de a pie desarrollados en varios países); o puede sugerir que es mejor desarrollar un servicio de alquiler de tractores grandes, o puede sugerir reinventar la yunta, con bueyes, mulas o burros mejorados genéticamente.

A partir de este trabajo de especificación “socioeconómicooperacionalcultural” para una multitud de medios de producción deseables, se puede proceder de varias maneras: publicar listas de productos y servicios deseables, análogas a las que se han usado para estimular la sustitución de importaciones; hacer concursos, premiando de alguna manera a quienes desarrollen la oferta más pertinente para ciertas necesidades; difundir ejemplos exitosos.

Dos ejemplos urbanos extranjeros: en España, el gobierno organizó un concurso para dar toda clase de facilidades (sobre todo publicidad gratuita) al editor que ofreciera publicar la mejor serie de libros distribuibles en

estanquillos a un precio bajísimo; en los Estados Unidos, varias empresas han desarrollado unidades paquete de lavandería que son más eficientes, le dejan más al lavandero y se pueden pagar “como renta”. Dos ejemplos agrícolas mexicanos: en 1852, el gobierno de Yucatán organizó un concurso para que se inventara una máquina desfibradora de henequén, que ganó un yucateco, José Esteban Solís, con una máquina que permitió multiplicar el cultivo del henequén y la exportación de fibra. Recientemente, algunos empresarios urbanos, con el ánimo de hacer algo por los campesinos, han dado avales para proyectos viables, por ejemplo: la compra de una bomba de riego que, al triplicar la producción, se paga sola en dos años. Lo cual es loable pero menos empresarial que ver ahí la oportunidad de hacer negocios socialmente útiles, por ejemplo: una empresa que ofreciera el paquete completo, desde la búsqueda del agua subterránea hasta la planeación de los cultivos, el financiamiento de la bomba y el conjunto de servicios, pagaderos como renta, como en el ejemplo salvadoreño (capítulo “Ejemplos de pertinencia”, ejemplo 9).

Nótese que en los cuatro ejemplos se trata de una intervención pública o privada en sectores cuyas unidades típicas de producción no tienen la capacidad necesaria para aumentar su propia productividad a través de iniciativas innovadoras que, por su costo o su naturaleza, tienen que ser exógenas: ninguna lavandería puede tener presupuesto para gastos de investigación y desarrollo, ni comprará jamás tecnología, a menos que venga en un paquete de producción desarrollado para miles de lavanderías.

ARGUMENTOS DISTINTOS: “TECNOLOGÍA PROPIA”,

“SUBSISTENCIAS POPULARES”

Conviene distinguir la lógica del consumo de una serie de argumentos que pueden sonar a lo mismo pero que van en otra dirección, en particular la necesidad de una tecnología propia y la distribución de alimentos.

1. La producción, difusión y asimilación del saber es un consumo socialmente deseable, como un fin en sí mismo, limitado por razones económicas y por el respeto a las vocaciones y gustos. Se trata de una situación parecida a la del arte o los deportes.

El saber como medio para otros fines está condicionado por éstos. Por ejemplo:

a) Nacionalismo. Lo que importa aquí es tener genios propios, hagan lo que hagan, para poder exhibirlos ante el mundo. Situación parecida a patrocinar cualquier deporte que permita ganar medallas de oro.

b) Independencia. Lo que importa es no estar sujetos a la voluntad de los proveedores extranjeros, aunque sea duplicando la investigación extranjera. Situación parecida a la de crear una industria militar.

c) Divisas. Lo que importa es mejorar la balanza de pagos, importando menos y exportando más tecnología. Esto debería llevar a cierta selectividad, según las ventajas competitivas que tenga el país en ciertos campos frente a la oferta internacional, según el tamaño de la inversión frente a lo que va a ahorrarse o ganarse en divisas.

d) Desarrollo. Lo que importa es la pertinencia, no el origen, de la tecnología para producir o mejorar los productos que hacen falta. Hay que empezar por definir esas faltas para escoger la mejor tecnología internacional o para adaptar o desarrollar una propia. Lo importante no es que la tecnología sea propia o que sea la más moderna: es que sea la mejor para el caso, aunque la tengamos que crear (porque no existe) o adaptar o comprar o redescubrir (abandonada por el progreso en otras partes).

Por razones sociopolíticas, se han subrayado los fines de nacionalismo, independencia y divisas. Pero que un genio mexicano ahorre divisas duplicando una tecnología extranjera para hacer un producto suntuario, parece menos importante que saber escoger una tecnología que permita

producir eficientemente a pequeña escala, aunque consista en redescubrir la yunta o mejorarla genéticamente con técnicas nacionales o extranjeras.

2. También hay que distinguir entre el propósito de aumentar el consumo básico del sector marginado y el de aumentar la ocupación del sector moderno como abastecedor de alimentos al sector marginado. Esto puede justificarse en muchos casos, por ejemplo: sal, aspirina, vitaminas y otros complementos que tienen una utilidad para el consumidor desproporcionada para su costo, que pueden abaratare mucho a través de la producción masiva, que no pueden producirse en forma doméstica. Pero no es cierto para el grueso de la alimentación.

El caso paradigmático de los errores en este sentido es el desplazamiento de la leche materna por la leche en polvo. Alan Berg ha documentado ampliamente los resultados negativos de esta modernización. La leche materna es un gran alimento; es el ejemplo perfecto de producción doméstica sin ninguna intermediación; no genera costos de almacenaje, distribución, tramitación, corrupción administrativa, pérdida de divisas, consumo excesivo de energéticos, contaminación; evita (aunque no a la perfección) un nuevo embarazo de la madre durante la lactancia; no requiere preparación, lo que evita peligros higiénicos y pérdidas de tiempo; le da satisfacciones corporales a la madre y al niño; todo gratis, y por lo mismo no contabilizado ni como producto nacional ni como empleo.

Sustituir los 375 litros de leche gratuita que una madre puede darle a su hijo en dos años, requiere 58 kilos de leche en polvo, que sí se contabilizan como producto y como empleo del sector moderno, y que cuestan una fortuna para el nivel de ingresos de los supuestos beneficiarios. Una fortuna despilfarrada para desplazarlos como productores domésticos y reducirlos al papel pasivo de consumidores modernos, naturalmente incompetentes: muchos niños indígenas son tan ineptos para el progreso que, en vez de asimilar la leche en polvo, se intoxican.

Otro ejemplo: la masa de maíz (para hacer tortillas, tamales, atoles) puede producirse con metate, con molino de nixtamal o añadiendo agua a la harina de maíz producida en fábrica. En el caso del maíz, toda la tecnología es propia: desde la domesticación de la planta silvestre (que tenía mazorcas de dos o tres centímetros) hace miles de años, hasta el proceso para hacer harina (*know-how* que el Instituto Mexicano de Investigaciones Tecnológicas exportó a los Estados Unidos); pasando por la invención de la cocina del maíz, la tortilladora mecánica y hasta la “revolución verde” (las semillas de alto rendimiento del Centro Internacional de Mejoramiento de Maíz y Trigo). Sin embargo, aunque en los tres casos hay una tecnología propia para elaborar una subsistencia popular, se trata de casos muy distintos en términos del análisis que hemos venido planteando.

a) El metate, aunque “crea empleo”, gracias a su ineficiencia, es una solución inferior al molino de nixtamal. Lo ven los campesinos que prefieren llevar diariamente a maquilar su nixtamal. Con dos o tres pesos, las mujeres quedan libres de aprovechar la mañana en tareas que produzcan más, por ejemplo: acompañando a los hombres en las tareas del campo. La racionalidad campesina es obvia y no es distinta de la racionalidad industrial.

b) Es la industria harinera la que resulta irracional, cuando se molesta por la persistencia del “obsoleto” molino de nixtamal. La oferta de progreso que consiste en ofrecer harina de maíz no tiene sentido para quienes siembran el maíz que se comen: no abarata su consumo ni les permite aprovechar mejor sus recursos. Lo que sí tiene este efecto es el molino de nixtamal. El campesino que tiene los ahorros para comprar un molino no hace una instalación lujosa ni atiende el negocio a tiempo completo: trabaja en su casa (un par de horas en la madrugada) atendiendo a sus vecinos y luego se dedica a las faenas del campo, como ellos. Una fábrica de harina de maíz no puede operar así, y mucho menos maquilando el maíz de cada quien. Por eso la

harina de maíz ha prosperado sobre todo en las ciudades, donde la gente no tiene maíz propio.

Ofrecer molinos de nixtamal baratos para el campo (con motor de gasolina, donde no hay electricidad) ha sido una buena oferta de progreso, aunque produzca “desempleo”. Lo absurdo sería la “creación de empleo” improductivo, sometiendo a las mujeres al metate. O la preferencia irracional por lo más moderno, sometiendo a los campesinos que tienen maíz propio y un molino cercano, a consumir harina de maíz. El maíz “autónomo” no requiere ninguna intermediación; el “centralizado”, cuando menos dos, con todos los viajes, almacenajes y sobrecostos que implica recogerlo de su dispersión, concentrarlo en la ciudad donde esté la fábrica de harina y volver a dispersarlo hasta los últimos rincones del campo.

Notas

Sobre Solís, véase el *Diccionario Porrúa*.

Schultz, *La crisis económica de la agricultura*, pp. 78-93, ha subrayado la importancia de la creación exógena de una oferta de medios de producción baratos para modernizar la agricultura. Sin embargo, como su paradigma es la “revolución verde”, cabe señalar que hace falta una creación exógena parecida para la agricultura de subsistencia, y que dicha creación no debe limitarse a los productos agrícolas, ni ser puramente tecnológica. Con esa reserva, parece importante aprovechar el impulso que la ONUDI quiere dar a la producción de bienes de capital, para que se incluyan los bienes de capital que requiere la pequeña producción. Desgraciadamente, para este efecto, muchos de los planteamientos a favor de producir bienes de capital están ligados al problema de la balanza de pagos, o sea a “mercados hechos” (Nacional Financiera, *México: una estrategia para desarrollar la industria de bienes de capital*, pp. 159-172). Lo cual tiene, además, problemas políticos insinuados por Bazdresch, “Algunas consideraciones sobre la promoción de la producción de maquinaria y equipo en México”: es más fácil obligar al último consumidor a que

consume productos locales que obligar al productor local a que consume bienes de capital locales. Problema que no existe para los bienes de capital que no se importan, porque no los ofrece nadie: los medios de producción baratos para la economía de subsistencia.

Castañeda, “La crisis de identidad en el científico”, es una interesante descripción de las limitaciones que hacen difícil “generar en lo posible una línea autóctona de investigación pura emanada de problemas prácticos”. La expresión es perfecta porque resume todos los elementos de la dificultad. Es como escribir un libro de poesía avanzadísima, de acuerdo con los criterios más estrictos de la crítica mundial, que sin embargo sea profundamente mexicano y que se venda como pan caliente.

México ha tenido excelentes hombres de ciencia y es deseable que tenga más. Pero hay que distinguir las cuestiones. Como lo señalaron hace tiempo el editor de *L'Express* para Europa y el de *The Economist* para Japón, si los Estados Unidos dejaron atrás a Europa, y Japón a Inglaterra, no fue porque tuvieran mejores científicos (los Estados Unidos y Japón copiaron durante mucho tiempo). Fue porque tuvieron mejores iniciativas (y capacidad de realizarlas) con respecto a lo que hacía falta en el mercado. *The Economist*, “The science Olympics”: desde 1945 los Estados Unidos e Inglaterra se han llevado el 75% de los premios Nobel de ciencia, Alemania Federal y Japón el 7%; desde 1953 los Estados Unidos e Inglaterra han producido como el 80% de las principales innovaciones tecnológicas, Alemania Federal y Japón como el 10%; desde 1961, los Estados Unidos e Inglaterra han gastado en investigación y desarrollo entre el 2% y 3% de su producto nacional, Alemania Federal y Japón entre el 1.5% y 2.5%. Sin embargo, los países que han prosperado aceleradamente desde 1945 han sido Japón y Alemania Federal, muy por encima de Inglaterra y los Estados Unidos.

Berg, *The nutrition factor*, pp. 80-106. Lisker, “No aprovechamos un alimento fundamental”, informa sobre las deficiencias enzimáticas, no se sabe si hereditarias, que impiden digerir la leche a una gran parte de la población en México. Según el doctor Arturo Zárate Treviño, apoyado en estudios de la Secretaría de Salubridad y Asistencia, si las mujeres amamantaran a sus hijos, por lo menos durante el primer año, el crecimiento

demográfico de México se reduciría a la mitad. *El Sol de México*, “Lactancia materna, eficaz método de control natal”.

Secretaría de Industria y Comercio, *IX Censo industrial*, I, p. 360: en 1970, en México, 20 146 molinos de nixtamal produjeron \$731 millones de masa para la venta y \$122 millones de maquila, que a los precios oficiales respectivos implican que el 55% del maíz molido era “autónomo”: producido para el consumo propio, y por lo tanto no sustituible por harina de maíz.

REPARTIR EN EFECTIVO

EL ESTADO PROVEEDOR

La gran receta

Se diría que en México se ha llegado al consenso de que las grandes diferencias de ingresos entre los mexicanos:

- a) existen;
- b) no son recomendables;
- c) deben al menos atenuarse.

Se diría, entonces, que es tiempo de insistir en la gran receta: que el gobierno tome dinero de los que tienen, para darles bienes y servicios a los que no tienen.

Sin embargo, ya es tiempo de pensar que la receta no funciona. Desde hace décadas, los impuestos han venido aumentando. En el mismo lapso, la desigualdad ha empeorado. Luego, no existe conexión entre esos dos fenómenos, o, lo que es peor, funciona al revés de como dice la receta: los aumentos de impuestos aumentan la desigualdad.

Claro que se puede decir, como siempre con las recetas, que no se aplicó bien, que tarda en dar resultados, que la dosis es insuficiente, que si así estamos como estamos, ¡cómo estaríamos de otra manera! Pero la verdadera cuestión es otra: ¿por qué habría de esperarse que aumentar los impuestos mejore la distribución del ingreso nacional?

El enredo

Supongamos que el Estado no tuviera otra función que igualar los ingresos, que esta igualación fuera total y que pudiera realizarse sin fuerza ni costo administrativo. En ese comunismo utópico de los resultados (en vez de los medios) de la producción, todos los ingresos se pondrían en una charola de la cual se repartiría a partes iguales.

En plena utopía, añadamos a las funciones del Estado igualador, las del Estado director de la economía: habría una fuente central de información de todas las situaciones y propósitos, de “cuadratura” de los mismos en planes coherentes, de arbitraje para optimizar el bien común, con lo cual la productividad y el ingreso aumentarían, sin afectar la nivelación.

Consideremos por último las funciones del Estado proveedor, a precios y costos razonables, de algunos bienes y servicios que en el plan presentaran lagunas de oferta. De nuevo, esto mejoraría la situación utópica pero no tendría por qué afectar la igualación.

El enredo comienza al mezclar estas funciones. Si en vez de repartir el dinero de la charola, el Estado da bienes y servicios para atenuar las diferencias de ingresos, debe cobrar tomando de la charola la diferencia en dinero de lo que está entregando en especie, y no a precios y costos razonables, sino al costo que hayan tenido, sin excluir la ineficiencia, la irresponsabilidad y la corrupción.

De la misma manera, si para dirigir la economía, en vez de recabar y hacer pública toda la información necesaria, formular y coordinar planes, tomar decisiones coherentes, el Estado opera directamente y al costo, se acaba gastando más y gobernando menos. Un Estado más grande, más cargado de miles de operaciones, ni siquiera es un Estado políticamente más fuerte: acaba absorbiendo fuerzas contradictorias a las que ya no puede gobernar abiertamente. El Estado tiene mil recursos para someter a una empresa

privada rebelde, pero no tantos para someter a una empresa pública, que puede disfrazar sus propios intereses bajo las banderas del interés público.

Sin embargo, las actividades de mayor volumen del Estado mexicano son las del tercer tipo: las del Estado proveedor de bienes y servicios. Y no para llenar lagunas temporales de la oferta, sino de hecho como un fin en sí mismo; de acuerdo con una ley que parece biológica: la función primordial de los entes de la administración pública es, en primer lugar, no morir y, en lo posible, crecer y multiplicarse en entes semejantes. Así, la fe popular en Tata Gobierno, sumada a la ortodoxia de quienes creen que toda estatización es un progreso, sumada a los intereses de los empresarios y empleados públicos, sumada a los intereses de los grandes empresarios privados y a los de muchas profesiones cuya viabilidad y mercado dependen del Estado, hacen palidecer las supuestas otras funciones. Mejor dicho: crean la ilusión de que para cumplirlas mejor (igualar los ingresos, dirigir la economía) nada mejor que el crecimiento del aparato estatal.

Sería extraño que en este río revuelto de propósitos, las mayores ganancias fueran para los pobres.

¿Para quién produce el gobierno?

Pudiera creerse que a los pobres no les va tan mal, porque además de sus ingresos reciben bienes y servicios gratis o subsidiados.

Sobre esto cabe considerar:

a) Si para los pobres valen lo que cuestan, con el criterio más simple: ¿qué preferirían, frente a la alternativa de recibir en efectivo el costo que realmente tienen?

b) Si realmente son para los pobres: si responden a sus necesidades, y si efectivamente les llegan.

Por lo que hace al primer punto, parece obvio que en general preferirían el dinero en efectivo. Darle a un lacandón mil pesos de automóvil, cirugía cardiovascular, estudios universitarios, protección militar u otros bienes y servicios estatales, es darle mucho menos que mil pesos en efectivo.

Por lo que hace al segundo punto, basta un repaso del presupuesto federal para ver que los impuestos producen empleos, bienes y servicios para el sector moderno, antes que beneficios para los mexicanos más pobres.

El Estado mexicano produjo automóviles, así como la gasolina, calles, electricidad, alumbrado público y dirección de tránsito para que circulen. Pero ¿en qué beneficia todo esto a los lacandones? ¿Qué producen las secretarías, los poderes Legislativo y Judicial, el Seguro Social, el Infonavit, Petróleos Mexicanos, la Comisión Federal de Electricidad, que llegue a los campesinos marginados?

Si alguien se tomara el trabajo de hacer un “catálogo de ventas” de la extensísima línea de productos y servicios estatales, acabaría haciendo una enciclopedia. Tómese el índice de la sección amarilla del directorio telefónico y obsérvese que pudiera ser el índice de la oferta estatal: abarrotes, abogados, abonos, abrasivos, abrazaderas, abrigos... Pero ¿dónde están los abarrotes del gobierno? En donde sirven para impedir que los abarroteros sin escrúpulos acaben con la clase media. ¿Qué hacen los abogados del gobierno por los pobres? Llenar las cárceles. ¿A dónde iban a dar los abonos que producía el gobierno? A muchas partes y hasta al extranjero, pero no a las siembras de subsistencia de los campesinos más pobres. Y así hasta la zeta.

¿Para qué sirve aumentar los impuestos? Para que una parte del sector moderno prospere y produzca más para sí mismo y para el resto del sector moderno.

La vocación del Estado

El Estado no actúa como instrumento de la sociedad. Actúa como si fuera una

persona: como un fin en sí mismo, como alguien cuyo verdadero fin fuera existir, crecer, multiplicarse, entregado a su vocación, que es la totalidad. Al Estado le conviene que haya males sociales que remediar, y que nunca se acaben, como a los médicos les conviene la enfermedad y a los enterradores la muerte: para darle sentido a su existencia, ventas a sus servicios, demanda a su oferta.

Cada vocación trata de vender su mercancía, y sería muy extraño que no lo hiciera. Si alguien cree en la medicina, el urbanismo, la revolución, ¿qué va a ofrecer sino lo que tiene, lo que sabe hacer, aquello a lo cual dedica su vida? Si un periodista dijera que suprimir la prensa es lo mejor para el país, si un rector propusiera suprimir las universidades, se pensaría más bien que faltan a su vocación o que no la tienen. Lo natural es decir que para el bien del país debe haber más y mejores revoluciones, prensa, universidades, medicina, urbanismo, funerarias, ejército, investigación, crítica, poesía. No porque me convenga que prospere lo que hago, sino porque es bueno para el país, que, al ocuparme y engrandecerme, en realidad me pone a su servicio. Que haya contratos para los ingenieros, atención para los críticos, poder para los economistas y, en general, demanda para mis productos, le da sentido a mi oferta, que es también mi ofrenda: dedicar lo que soy al servicio de lo que hace falta.

Y ¿qué se va a esperar de la vocación del Estado, más aún si se refuerza con la de muchas otras personas? Que ofrezca más y mejores bienes y servicios estatales. Por eso, en términos realistas, no se puede esperar que el Estado emprenda una redistribución radical del ingreso suprimiendo gran parte de su oferta y repartiendo en efectivo. Tomar dinero de los que tienen para dárselo a los que no tienen genera menos crecimiento estatal que usarlo para ofrecer ayuda en especie.

Tampoco puede esperarse que el Estado desperdicie la desigualdad, eliminándola tan pronto. Las cosas (desgraciadamente) toman tiempo y

requieren (desgraciadamente) esfuerzos interminables. Mientras tanto, la desigualdad permite lanzar los comerciales más vendedores del mundo, para que el sector estatal mejore su posición en el mercado, gracias a los impuestos. Cada aumento refuerza doblemente su poder para negociar desde una posición fuerte.

a) Por el lado de la oferta, adquiere más mercado cautivo. Toda persona razonable sabe que si recibe algo gratis o subsidiado no puede ponerse exigente.

b) Por el lado de la demanda, adquiere más poder de compra y de empleo, con resultados semejantes. Toda persona razonable sabe que el cliente y el patrón tienen la razón.

Con esto, imponerse por las armas se vuelve una necesidad excepcional, con unos cuantos testarudos. La esencia del contrato social en México, el bálsamo que apacigua los ánimos, concilia los espíritus y resuelve las contradicciones, es el dinero estatal. No quedan fuera sino los marginados: unos cuantos testarudos y los millones que tuvieron la mala suerte de nacer huicholes, tarahumaras, lacandones, para los cuales no hay sino la vaga esperanza de que vayan siendo integrados, no se sabe cómo.

Tampoco importa mucho saber cómo: a pesar del fantasma de la violencia (que también sirve para hacer comerciales), los marginados no tienen voz, ni voto, ni posibilidades realistas de triunfar en una insurrección. Sirven como una buena reserva, no tanto de mano de obra, porque es difícil ocuparla, como de buenos sentimientos para que haya institutos, centros, dependencias, organismos, que den ocupación a la clase media y le permitan al gobierno crecer y multiplicarse en su vocación de servicio.

Repartir en efectivo, yéndose al extremo de eliminar gran parte de la oferta estatal, sería como atentar contra el sentido mismo del Estado; tan cruel como

decirle a un sacerdote, a un poeta, a un matemático: tu vocación sale sobrando, la sociedad puede andar sin tus servicios. ¿A quién le gustaría ser ninguneado así? Repartir en efectivo sería como repartir el poder de compra entre los ciudadanos, lo que en último término, a gran escala, sería como disolver la policía y el ejército. Aunque el liberalismo, el anarquismo, el marxismo y hasta el leninismo hayan soñado con la desaparición final del Estado, sería un extraño monstruo, digno de una zoología fantástica, el que renunciase a vivir, crecer y multiplicarse.

Las realidades de esta lucha por la vida pueden verse en la misma jungla estatal. Si los piadosos sermones federales sobre la distribución del ingreso, fuesen algo más que comerciales para vender la oferta federal, la igualación empezaría por el mismísimo gobierno, por ejemplo: repartiendo en efectivo un porcentaje mayor de los ingresos federales entre los gobiernos municipales, ya no digamos atenuando las diferencias de ingresos entre los altos y bajos empleados públicos, que de la presidencia de la república al municipio más pobre, pueden variar de diez mil a uno.

La falta de una oferta pertinente

Naturalmente, hasta un pequeño porcentaje del ingreso nacional repartido a partes iguales, produciría un efecto radicalmente distinto que la misma cantidad como impuesto común y corriente. Aumentar los impuestos aumenta la demanda de elevadores, alfombras y caoba, así como el empleo de universitarios y choferes. Redistribuir en efectivo aumentaría la demanda de alimentos y ropa y la ocupación de la gente del campo.

Pero como la oferta nacional, empezando por la estatal, no está orientada a las necesidades de los pobres, repartir en efectivo sin preparar una oferta adecuada, reduciría el valor del efectivo de dos maneras:

- a) Provocando una inflación, debido a que las cosas más necesarias no

existirían en cantidad suficiente.

b) Haciendo que el dinero se gastara en otras cosas que sí hay, pero que cuestan demasiado para lo que realmente sirven desde el punto de vista de un comprador pobre.

Esto último es tan importante como lo primero, y es igualmente inflacionario. Así como existe la inflación comúnmente reconocida, y que pudiéramos llamar diacrónica (variaciones del valor del dinero a lo largo del tiempo), hay variaciones del valor del dinero, en el mismo momento, a lo largo del espacio económico (ya sea geográfico, político o social).

La inflación sincrónica tiene una forma obvia: la misma cosa tiene un precio distinto antes o después de cruzar una alcabala local, en Tijuana que en Durango, en una colonia de ricos que en una de pobres, en un hotel de lujo que en una casa de huéspedes. El precio de unos huevos fritos o de un corte de pelo, a lo largo del espacio económico, puede tener variaciones más radicales que a lo largo de muchos años. Y así como se construyen índices deflacionarios diacrónicos, y se habla de pesos de 1960 frente a pesos actuales, se podrían construir índices deflacionarios sincrónicos y hablar de pesos de Tijuana frente a pesos de Durango o pesos de ministro frente a pesos ejidales.

Pero hay todavía una forma más sutil y quizá más grave de inflación sincrónica: no sólo el sobreprecio de los barberos con alfombras y título universitario que dan lo mismo (para todos los efectos prácticos de un cliente pobre) que un peluquero de pueblo, sino la falta del servicio pueblerino, que obliga a tomar otro más caro, no necesariamente mejor, o aunque lo sea. El barbero que ya no hace simples cortes de pelo sino paquetes completos de servicios de “estética masculina”. El sastre que no corta más que casimir inglés. El médico que no se atreve a recetar remedios caseros. La

investigación que no se ocupa de la productividad en pequeña escala. Las secretarías que no se interesan más que en grandes obras inaugurables.

Esta falta puede ser una supresión deliberada, lo que se llama en mercadotecnia una política de “up-grading” (el artículo A es muy bueno y barato, nada más que ya no se produce, ¿por qué no se lleva el B, que es mejor?). O una falta de imaginación, por la cual nunca se ha ofrecido algo que sería utilísimo para ciertas necesidades, en especial de los pobres.

La falta de una oferta pertinente para las necesidades de los pobres es radicalmente inflacionaria. Darle mil pesos en efectivo a una familia en una aldea de Oaxaca, donde no hace falta Metro, ni pasos a desnivel, ni agentes de tránsito, es darle mucho más que mil pesos de servicios urbanos gratuitos en el Distrito Federal. Pero si se destruye, como se ha venido destruyendo, la oferta pueblerina, y si la oferta urbana no produce nada que realmente sirva para las necesidades de los pobres, ¿cómo van a gastar el efectivo que reciban, de modo que les rinda?

Por eso la gran receta simplista de aumentar los impuestos debe transformarse en la siguiente:

a) Crear un impuesto (aunque sea adicional a los existentes) que se dedique exclusivamente a redistribuir el ingreso en efectivo.

b) Crear una oferta pertinente, sobre todo de medios de producción para las necesidades de los pobres, aunque el grueso de la oferta piramidal siga siendo para el sector piramidado.

Notas

La tercera parte del apéndice incluye cifras de apoyo para este capítulo y los siguientes.

Sobre el papel del ministerio público, jueces y defensores de oficio para llenar las cárceles de pobres, por simple indiferencia burocrática, Cordero, “La defensoría de oficio”.

El Sol de México, “40% de los agentes del Ministerio Público aún extorsionan: Alanís F.”:

“El licenciado Agustín Alanís Fuentes, procurador de justicia del Distrito Federal, señaló que pese a los esfuerzos realizados por combatir la corrupción, todavía el 40% de los agentes del ministerio público, lejos de proteger a la ciudadanía, la extorsionan.”

Entre las ideas para reformar la medicina, orientándola a prevenir más que a curar las enfermedades, se ha planteado recientemente que los médicos familiares cobren una iguala fija, de la cual se descuenten los días de enfermedad multiplicados por algún factor. Ya lo había visto Quevedo, *Obras satíricas y festivas*, pp. 132 y 135: “Para que te duren poco las enfermedades [...] llama a tu médico cuando estés bueno, y dale dinero porque no estás malo; que si tú le das dinero cuando estás malo, ¿cómo quieres que te dé una salud que no le vale nada, y te quite un tabardillo que le da de comer?”.

Cipolla, *La decadencia económica de los imperios*, pp. 17-26, considera el crecimiento del sector público improductivo y la falta de creatividad de la oferta como una causa fundamental de decadencia. “Lactancio acusa a Diocleciano de haber cuadruplicado las fuerzas armadas y haber ampliado cuantiosamente la burocracia hasta el punto de que pronto [...] ‘habrá más gobernantes que gobernados’. Los burócratas pululaban en el Bajo Imperio bizantino; y, como escribe Bernard Lewis, una ‘burocracia inflada’ infestaba la economía del Bajo Imperio árabe. Hacia 1740, Macanaz, al enumerar las causas de la decadencia de España, citaba en primer lugar el excesivo número de empleados públicos [...] En nuestros días, Parkinson ha observado que a medida que disminuía el número de barcos de la Marina Real se incrementaba notablemente el número de almirantes. Es usual oír quejas de este tipo en los imperios maduros. [...] El fenómeno se refleja en el crecimiento de los impuestos. Uno de los rasgos comunes más notables de los imperios en la última etapa de su evolución es la cuantía creciente de riqueza que el Estado detrae de la economía. [...] A comienzos del siglo xx algunos economistas lanzaron la idea de que las economías modernas están llamadas a estancarse porque el consumo no puede expandirse al mismo ritmo que la producción. [...] Pero en conjunto, en el largo horizonte de la historia, las dificultades económicas de los imperios no proceden, evidentemente, de consumo insuficiente. ¡Todo lo contrario! Aun cuando sus análisis económicos no sean perfectamente rigurosos, los historiadores, de un modo instintivo, han sentido siempre que

los principales trastornos económicos de los imperios maduros nacían del lado de la oferta. [...] Todos los imperios parecen desarrollar eventualmente una resistencia irresistible al cambio imprescindible para el necesario crecimiento de la producción. Luego, ni la empresa que se necesita, ni el tipo necesario de inversión, ni el cambio tecnológico que se precisa, aparecen por ningún lado. [...] La historia no ofrece ningún ejemplo de imperios indestructibles, y sin embargo la mayoría de los pueblos están convencidos de que lo que sucedió a los imperios anteriores no puede suceder al suyo.”

Lenin, *El Estado y la revolución*, pp. 90-97: “Mientras existe el Estado no existe libertad. Cuando haya libertad no habrá Estado.” “Bajo el comunismo no sólo subsiste durante cierto tiempo el derecho burgués, sino que subsiste incluso el Estado burgués.” Pero llegará la edad de oro y abundancia en la cual sea posible “pasar de la igualdad formal a la igualdad de hecho, es decir, a la aplicación de la regla: De cada cual según su capacidad; a cada cual, según sus necesidades. A través de qué etapas, por medio de qué medidas prácticas llegará la humanidad a este supremo objetivo es cosa que no sabemos ni podemos saber.” Pero “entonces quedarán abiertas de par en par las puertas para pasar de la primera fase de la sociedad comunista a su fase superior y, a la vez, a la extinción completa del Estado.”

Aristóteles, *Ética nicomaquea. Política*, pp. 272-273 (*Política*, V, 3), habló de repartir dinero en efectivo y fomentar que los pobres fueran dueños de sus propios medios de la producción: “Lo que el verdadero amigo del pueblo debe ver es cómo pueda eximirse a la masa del pueblo de la extrema pobreza, ya que ésta es la causa de que degenera la democracia. Por esto deben discurrirse medios para que la abundancia pueda ser duradera. Y puesto que esto es también en interés de las clases acomodadas, lo que procede es concentrar los productos de las rentas públicas y distribuir este fondo entre los pobres, de preferencia si se puede reunir la cantidad necesaria para la adquisición de un terreno pequeño, o por lo menos para emprender un negocio comercial o agrícola, y si todavía esto no puede hacerse con todos, habrá que hacer la distribución por turno entre las tribus o entre los otros elementos que haya en la ciudad, y mientras tanto que los ricos aporten el

salario necesario a la concurrencia en las asambleas indispensables, quedando libres, en cambio, de servicios públicos inútiles.”

CÓMO REPARTIR EN EFECTIVO

Un gobierno costoso, ¿beneficia a los pobres?

La primera razón de ser de los impuestos es el poder: desde hace milenios, quienes pueden imponerse y quitar la vida, cobran por no hacerlo. La extorsión de vidas rinde más que el despojo de cadáveres. La no exterminación se vuelve una prestación positiva, una especie de venta de servicios de protección, que, bien administrada, sirve para adquirir más poder; hasta por vías que auspicien, no sólo permitan, la vida y el crecimiento de la bolsa de las personas protegidas. Un pueblo próspero es más lucrativo para el Estado que sabe hacerlo rendir.

Pero decir que los impuestos son impuestos por quienes pueden imponerlos, no tiene buena prensa. Son más vendibles como pagos por servicios públicos, como instrumentos de política económica y, sobre todo, como vía de justicia para repartir mejor el ingreso. La retórica justiciera sirve para legitimar a quienes pueden (vistiéndolos santamente de quienes deben) sacar dinero (por el bien de los pobres).

Sin embargo, una cosa es que los pobres paguen menos impuestos y otra es que se beneficien con eso. Ciertamente, reciben el beneficio negativo de haber salido con vida (o de no recibir nada) pagando menos. Pero si se pregunta cómo, positivamente, llega a los pobres el dinero recaudado, la respuesta es maravillosa: pagando ingresos a la gente que trabaja para el sector público (funcionarios, empleados, contratistas, proveedores,

académicos). Lo cual está muy bien para entender por qué aumentar los impuestos ha venido aumentando la desigualdad, pero parece una burla contra los supuestos propósitos redistributivos. Computar el costo del gobierno como beneficio de los pobres, quiere decir que cuanto más costoso es el gobierno más se benefician los pobres. Hacer fastuosos edificios para las oficinas públicas, despilfarrar en viajes al extranjero, elevar los ingresos de los funcionarios públicos a miles de veces el ingreso de un mexicano indígena, darles aviones, limosinas, séquito, guardaespaldas, multiplicar el número de burócratas y de organismos innecesarios, gastar en obras innecesarias o que debieron haber costado menos, aumenta el reparto de beneficios a los pobres.

El gobierno es costoso porque puede serlo, no porque a los pobres les convenga. El gobierno está a cargo de gente preparada y progresista que quiere hacer las cosas bien hechas, con toda la mano, para estar a la altura de los tiempos y de su propia grandeza. El gobierno es la pieza clave del sector moderno. Lo que quiere ofrecer, cobrando impuestos, son servicios modernos. La oferta de servicios en especie, gratis o subsidiados, sirve para darle un mercado cautivo al sector moderno, pero resulta de un costo/beneficio desastroso para los supuestos beneficiarios. Si se les diera el costo en efectivo recibirían mucho más. Un peso de costos faraónicos en una situación rústica resulta ridículo frente a lo que puede dar el mismo peso, recibido en efectivo, de satisfactores rústicos. Que el dinero vaya a dar al gobierno para que dé servicios que cuestan mucho y sirven poco, no puede tomarse en serio como una política redistributiva. Que el gobierno ofrezca un Cadillac donde hace falta una bicicleta, sirve para venderles ostentosas visitas de Cadillac a los pobres, que es todo lo que les toca, no para que se muevan por su cuenta. Si se pretende en serio redistribuir el ingreso, ya es hora de empezar a hacerlo en efectivo.

Ventajas de repartir en efectivo

Supongamos que el ingreso nacional disponible se redistribuyera totalmente a partes iguales. En 1998 esto daría unos 15 000 dólares anuales por familia. (Estimaciones gruesas: 400 millardos de dólares de producto, 320 de ingreso neto, 96 millones de mexicanos, 21 de hogares. No confundir el ingreso familiar con el personal. Estimando 42 millones de personas económicamente activas, en cada hogar hay dos, lo que da unos 7 500 dólares anuales como ingreso promedio por persona económicamente activa.)

Primera observación: no es ninguna miseria, como dicen los que pretenden asustarnos del peligro de repartir. Con respecto a la distribución actual, hasta son ingresos privilegiados, por encima de la mayoría de las familias. Evidentemente, por lo que hace a la cantidad, no se trata de una solución descabellada o imposible, aunque habría que prever grandes ajustes del mercado. La demanda de muchas cosas costosas desaparecería. La oferta de esfuerzos desagradables también desaparecería: a ingresos iguales nadie tendría interés en hacer más que lo gustoso.

No es imposible imaginar remedios prácticos para efectuar esos ajustes. Lo utópico de la solución no está en sus aspectos económicos sino en los políticos. La eliminación absoluta de la concentración económica es viable económicamente. La eliminación absoluta de la concentración del poder no es viable políticamente. Para imponer y mantener la igualdad de poder sería necesario un poder superior al de los iguales: ¿y quién reduciría a la igualdad ese poder igualador? Por eso es utópico soñar con la igualdad absoluta. Cierta concentración del poder parece inevitable en toda sociedad moderna, y toda concentración de poder va acompañada de privilegios. Ni Lenin, ni Mao, ni Castro, han vivido como el último de los pobres. Para hacer algo por los pobres (incluyendo escribir) hay que poder hacerlo: si uno estuviera como ellos, ¿qué podría hacer por ellos? Nada. Uno estaría para que lo ayudaran,

no para ayudar. Por eso, los que queremos redimir a los pobres, tenemos que poder más, tener más, estar mejor. Es por su bien.

Tampoco es necesaria la igualdad absoluta. Lo importante es que el mínimo no esté demasiado abajo del promedio. Suponiendo que los extremos sean de 300 millones de dólares anuales para alguna familia de gran poder político y 300 dólares anuales para miles de familias indígenas, lo que importa no es tanto la diferencia de un millón de veces, sino que el mínimo es una miseria. Recomendar que se reduzcan los ingresos de los millonarios políticos es como recomendar que algún ratón creciera tanto que llegara a volverse un gato capaz de ponerle cascabeles a sus nuevos colegas. La revolución le haría justicia igualitaria al nuevo gato pero no a los ratones. A menos que fuera un gato de buenos sentimientos, que los hay. Pero, de nuevo: si por cualquier razón cambiara de sentimientos, o si sus buenos sentimientos lo llevaran a oprimir de otra manera a los ratones (por su propio bien), ¿cómo sería posible que un ratón (sin dejar de serlo) le pusiera el cascabel a su redentor?

Lo viable políticamente, lo importante humanamente, es mejorar a los de abajo: reducir la diferencia del promedio al mínimo. Lo deseable es un mínimo creciente para toda persona, trabaje o no trabaje, por el simple hecho de haber nacido (cosa que no solicitó).

Supongamos que 10% del ingreso se redistribuyera a partes iguales. Esto quiere decir que la familia con el mínimo ingreso (300 dólares) daría 30 y recibiría 1 500 (10% del promedio), lo cual sextuplicaría su ingreso a 1 770 (o sea 300 menos 30 más 1 500). La familia con ingreso promedio quedaría igual (daría 1 500 y recibiría 1 500). La familia con ingresos de más de 15 000 tendría una pérdida neta, mayor en cuanto mayores fueran sus ingresos (pérdida tolerable políticamente porque en términos porcentuales iría de 0 al 10% de sus ingresos). La desigualdad del promedio al mínimo se reduciría a

la sexta parte: en vez de 15 000 a 300 (50 veces) se volvería de 15 000 a 1 770 (8.5 veces).

Para tener idea de lo que es sextuplicar el ingreso, piénsese que una mejoría per cápita constante de 3.6% anual, que es impresionante, produciría una sextuplicación del ingreso en medio siglo.

Ganar de golpe medio siglo, sextuplicando el ingreso de la población más pobre, no serviría de mucho sin una oferta de cosas adicionales, oportunas y pertinentes que comprar. Si no va a haber más que lo mismo, tener seis veces más dinero sextuplicará los precios de lo mismo. Es algo perfectamente previsible, aunque no siempre previsto. Los bien intencionados “camino de obra” produjeron chubascos monetarios por donde iban pasando, que se escurrieron rápidamente por vías inflacionarias. Junto con el dinero, habría que haber hecho llegar cosas deseables en qué gastar el dinero adicional. Deseables para los campesinos, no deseables para nuestros buenos deseos.

Que no haya lo que realmente hace falta, reduce el ingreso real más que la falta de dinero. De un modo u otro, hay transferencias de efectivo a la población más pobre (por ejemplo: ayudas de familiares que emigran a las ciudades o al extranjero). Lo que decididamente no hay son medios prácticos de producción para pobres. Por esta falta de una oferta pertinente, que no puede suplirse de golpe, el porcentaje que se redistribuya debería ser pequeño al principio y crecer gradualmente hasta donde fuera políticamente posible.

No faltarán almas piadosas que teman que el dinero repartido fomente el alcoholismo. Sobre lo cual cabe decir varias cosas.

a) También el empleo, los aumentos de salarios, o de precios de garantía, producen dinero que se puede gastar en bebidas alcohólicas. ¿Hay que impedir, entonces, cualquier mejoría económica?

b) El alcoholismo es universal, no nada más cosa de pobres. ¿Por qué

preocuparse tanto del alcoholismo barato, si el caro cuesta más (en costo de oportunidad del tiempo del bebedor, en costo de las bebidas, en divisas, en accidentes de automóvil)?

c) Beber tiene más sentido que trabajar: el consumo es un fin en sí mismo; el trabajo (a menos que sea gustoso: es decir, consumo) no.

Otra presentación del mismo argumento: los pobres no van a ahorrar; se lo van a gastar todo o van a trabajar menos. Sobre lo cual cabe decir lo mismo y lo siguiente.

d) No parece probable. Todo grupo humano tiene su cuota de botarates y de tacaños, de pasivos y de emprendedores. Una parte del dinero que se repartía va a fomentar actividades productivas, sobre todo si hay una oferta pertinente de medios de producción.

Por razones parecidas, habrá quienes prefieran dar las cosas pertinentes que el dinero para comprarlas. Pero lo mejor es someter el criterio de pertinencia al juicio de los pobres: ofrecer separadamente las cosas y el dinero, para que ellos decidan. Lo que equivale a darles el poder de compra, en vez de concentrarlo políticamente. Lo que equivale a reconocer que nos hemos equivocado constantemente, y que no hemos sabido, podido o querido elegir mejor que ellos, como lo prueba una larga historia de costosos fracasos que han dado dinero a funcionarios públicos, burócratas, contratistas, proveedores del gobierno y académicos, sin beneficiar a los supuestos beneficiarios.

Repartir a partes iguales, incluyendo a los millonarios (que recibirían lo mismo aunque darían mucho más) tiene grandes ventajas.

a) No se ofende a los pobres con limosnas, ni exámenes que demuestren que son lo suficientemente poca cosa para recibir dinero. Reciben como todos, como iguales, como socios de la sociedad, algo que por derecho les corresponde.

b) Se ahorra el costo de esos exámenes, la inmensa burocracia que se crearía para el caso, así como el control político, los compadrazgos y la corrupción a que darían lugar.

c) Una cantidad variable según el grado de necesidad se prestaría a los mismos sobrecostos y abusos. Una misma cantidad para todos sería muy fácil de anunciar a través de la prensa, el radio y la televisión, haría difícil el engaño, fácil la cuenta, mínimo el papeleo.

Una excepción a estos considerandos pueden ser los hogares de las poblaciones de menos de 2 500 habitantes, donde se concentra la población indígena y campesina de menores ingresos. Que estos hogares recibieran más, a costa del promedio general repartido, aumentaría la eficacia del reparto para elevar el mínimo. Tendría una ventaja adicional: favorecer el arraigo. Lo cual, además de valor humano, tiene mucho sentido económico: aprovechar y mejorar las instalaciones que ya existen, en vez de abandonarlas y construir otras (incomparablemente más costosas), para instalarse en las grandes ciudades.

Manera de empezar

1. Reducir el gasto federal en una cantidad equivalente a bajar el IVA de 15% a 10% gradualmente. Sobran oportunidades para hacerlo, aunque la Secretaría de Hacienda diga lo contrario.

Un ejemplo entre docenas: suprimir el personal del fisco dedicado a corretear microempresas. ¿Qué saca el fisco aterrizando a más de un millón de microempresas? Según declaraciones oficiales, únicamente 2% de la recaudación empresarial. El 98% restante se recauda de las diez mil mayores empresas. Lo cual quiere decir que una gran parte del personal, de la papelería, de los arrendamientos, de los escritorios, de las máquinas, de los trámites, sale sobrando: cuesta más de lo que recauda. Sin contar los costos

que no registra el presupuesto: las colas, las mordidas, las angustias, los tropiezos y el tiempo perdido en cumplir requisitos necios y exigencias altaneras. Sin contar el costo de los descuidos garrafales. ¿Realmente es creíble que la Secretaría de Hacienda quisiera saber todo sobre los negocios de la esquina, y los obligara a comprar máquinas especiales para fiscalizarlos, pero no supiera nada de los negocios de Raúl Salinas de Gortari, hasta que los suizos le contaron? ¿Realmente es creíble que le vendiera un banco a Carlos Cabal Peniche (y lo pusiera por los cielos, como ejemplo del país), sin saber con quién estaba tratando? ¿Realmente es creíble que autorizara carreteras incosteables, sin saber que iban a fracasar? ¿No es responsable de la inepta privatización bancaria, del desastre de los tesobonos, de la aturdida devaluación de 1994? ¿Realmente nunca supo cómo se esfumaron miles de millones de dólares del ahorro nacional en los fondos de pensiones y vivienda del IMSS, del ISSSTE, del Infonavit? ¿Realmente está cuidando el ahorro de los trabajadores al permitir que las afore cobren comisiones leoninas? Las millonadas que la secretaría le ha costado al país por descuidar las cosas grandes no se pueden recuperar persiguiendo a los empresarios en pequeño. El dinero no está ahí. Desregular por completo los negocios microempresariales serviría para economizar presupuesto y para concentrarse en lo importante.

2. Repartir a partes iguales entre todos los ciudadanos el ahorro obtenido, depositando en sus cuentas de ahorro. Esto sería convertir la tercera parte del IVA (5%) en un impuesto socialmente deseable, porque sería redistributivo (los que gastan más pagan más, pero todos sacan lo mismo); porque pasaría dinero del consumo al ahorro; porque pondría el ahorro en manos de los ciudadanos, que lo cuidarían, no de los burócratas, que han destruido el ahorro social; y, finalmente, porque es justo.

La mecánica de transferencia puede ser muy sencilla, por medio del padrón electoral (lo cual de paso serviría para tenerlo actualizado y vigilado). A cada

credencial de elector correspondería una cuenta, escogida por el ciudadano. Puede ser su afore o su cuenta de ahorro en un banco, una casa de bolsa o el Patronato del Ahorro Nacional; puede ser la tesorería municipal en las poblaciones pequeñas o un sistema de cajas populares (previamente acreditado para recibir estos depósitos). Como se trata de la misma cantidad para todos y de un solo depósito anual, anunciado públicamente, las cuentas serían muy simples y la administración muy barata. En 1998, la tercera parte del IVA representó 1% del PIB: unos cuatro millardos de dólares, que repartidos entre 21 millones de hogares con 53 millones de ciudadanos, darían 190 dólares por hogar (75 por ciudadano). La cantidad iría aumentando.

3. Fomentar, paralelamente, una oferta de medios de producción baratos, para canalizar los ahorros hacia pequeñas inversiones productivas, por ejemplo: máquinas de coser. No es tan difícil desarrollar una máquina simple, sólida y barata, que no se descomponga, que no requiera mantenimiento especializado, ni aprendizajes especiales; que se pueda empaquetar de manera compacta, para hacerla llegar hasta los lugares más apartados, y que se preste a la distribución masiva (en tiendas) y a la venta directa por televisión (compra por correo). Una máquina de coser (o algo equivalente), año con año, para las familias rurales, más una buena inyección a las finanzas de sus municipios, haría una diferencia importante en su bienestar y sería un incentivo para retener población en localidades de menos de 2500 habitantes, a un costo social muy bajo. Esas mismas familias, trasladadas al Distrito Federal, costarían mucho más a las finanzas federales, sin que su bienestar fuera mayor.

Notas

Sobre la transformación del botín ocasional en un sistema regular de extorsión que ofrece la contraprestación de la seguridad, Weber, *Economía y sociedad*, I, p. 160.

La gran ventaja de aumentar los impuestos es política: la gente más sumisa, egoísta o indiferente al progreso colectivo, empieza a exigir cuentas y a participar en cuanto empieza a sentir en bolsa propia el costo del gobierno. Quizá por eso en los países socialistas se cobran pocos impuestos: el gobierno se apropia la plusvalía directamente, pagando salarios bajos.

Que los campesinos pobres hacen inversiones productivas es un hecho ampliamente documentado, como puede verse en Firth, *Capital, saving and credit in peasant societies*. Reyes Osorio, *Estructura agraria y desarrollo agrícola en México*, pp. 305-309, encuentra que las familias rurales aumentan su ahorro en un 6.8% al aumentar su gasto en 1%, más del triple que las familias urbanas (2.2% por cada 1%); hecho ante el cual titubea, porque también encuentra, como suele encontrarse, que las familias con mayores ingresos ahorran más (en valor absoluto y en proporción a sus ingresos). Friedman, *Una teoría de la función de consumo*, pp. 285-291, critica la interpretación que suele hacerse de estos hechos estadísticos, y en particular la hipótesis de que la desigualdad en un país subdesarrollado es un mal necesario, puesto que sólo la concentración del ingreso genera suficientes ahorros para el desarrollo. En su opinión, el hecho de que la desigualdad de ingresos se corresponda con una desigualdad de ahorros no necesariamente quiere decir que, a lo largo del tiempo, a medida que una familia o el país aumenten sus ingresos, aumentará su propensión al ahorro. En cambio, considera decisivas la transitoriedad o permanencia de los ingresos. La gente con ingresos fijos y seguros tiene una propensión menor al ahorro. Lo cual puede explicar la diferencia entre las familias rurales y urbanas: trabajar por cuenta propia con ingresos inciertos (frente a tener un empleo seguro con ingresos regulares) es más frecuente en el campo que en la ciudad. Véanse las tablas 1, 3, 5 y 13 que permiten comparar las elasticidades del ingreso del gasto de familias agrícolas y no agrícolas. Según Clark, *The economics of subsistence agriculture*, p. 186, los campesinos japoneses muestran una propensión al ahorro del 25% de sus ingresos adicionales a largo plazo, que sube hasta el 38% en años buenos. Una encuesta psicoanalítica realizada por Fromm y Jacoby, *Sociopsicoanálisis del campesino mexicano*, confirma los datos antropológicos y económicos: si bien el 44% de los campesinos son receptivos en forma dominante, el 31%

son acumulativos. Los primeros parecen proceder del peonaje de haciendas, los segundos de la pequeña propiedad independiente. Los primeros son los más alcohólicos, los segundos los más productivos. Del total de los campesinos, poco más de la mitad tiene rasgos emprendedores y productivos. Cifras que se comparan favorablemente con las obtenidas en el sector moderno por Hinojosa, “Estudio psicoanalítico del carácter en estudiantes universitarios”: 32% de receptivos, 27% de acumulativos y poco más de la tercera parte con orientaciones positivas.

Por lo que hace al alcoholismo, McClelland, *Motivating economic development*, pp. 348-356, lo asocia con una frustración de la necesidad de autonomía, que igual puede darse en un peón de hacienda que en un peón ejecutivo. Considera, además, que la “falta de motivaciones progresistas” de los campesinos puede reflejar más bien las motivaciones frustradas de los vendedores de progreso: “un deseo de explicar por qué ciertos planes de progreso fallaron. [...] En otras palabras: muchos de los obstáculos al desarrollo están en los ojos de quienes los sostienen, no en la psicología de los empresarios criticados. Lo que parece esencial es que el hombre pueda creer en sí mismo como originador o agente de cambios, como alguien que puede resolver problemas eficazmente por su cuenta”. McClelland, *The achieving society*, estudia la presencia de esa imagen activa del ser humano en la literatura infantil de numerosas épocas y culturas y encuentra que está asociada con el desarrollo económico. Desde ese punto de vista, considera que muchas formas de ayuda (alimentos gratis, organización impuesta desde afuera, peonaje moderno en ocupaciones urbanas) pueden ser contraproducentes: destruir, en vez de reforzar, la imagen activa de sí mismo. Cree más bien (pp. 418-438) en apoyar las motivaciones de progreso ya existentes, así como (por lo que hace al trabajo llegado de fuera) en convertir a los campesinos en pequeños contratistas maquiladores más que en empleados.

Friedman, *Capitalism and freedom*, pp. 190-195, propuso la creación de un “impuesto negativo”: por abajo de cierto nivel de ingresos, el contribuyente recibiría del fisco, en vez de contribuir, y recibiría más cuanto menos ganara. Esto tiene el inconveniente de castigar los aumentos de ingresos (con un impuesto negativo menor) y de reducir a cero el beneficio cuando el contribuyente llega al nivel de ingresos por abajo del cual cobraba impuesto

negativo. Sin embargo (Kershaw, “A negative income tax experiment”; Pechman, *Work incentives and income guarantees*), en un experimento de dos años con 1300 familias se encontró que los pagos de impuesto negativo inducían a los beneficiarios a reducir en promedio 12% sus horas de trabajo, principalmente en ingresos complementarios (trabajar menos horas extras, trabajar menos en un segundo empleo; ponerse más selectivos antes de que un segundo miembro de la familia se coloque, etc.). Si una fórmula que castiga el esfuerzo adicional, produce una reducción tan baja de este esfuerzo, es de suponerse que la fórmula que proponemos no tenga ese inconveniente. Además de tener las ventajas señaladas: sencillez, simbolismo, etcétera.

OTRA MODESTA PROPOSICIÓN

Aumentar los impuestos aumenta la desigualdad

Durante muchos años, personas que merecen nuestro respeto por su seriedad han venido diciendo que la única manera de atenuar la desigualdad es aumentar la recaudación fiscal. Por lo demás, la baja recaudación fiscal se da como la causa de mil enfermedades cuya terapia es sencillísima: esto y aquello y lo de más allá pudiera resolverse, si el gobierno tuviera más recursos. Pero la situación no parece tan sencilla.

1. Se puede maliciar en la receta una falta de imaginación, parecida a la que tiene mucha gente: el único problema parece ser ganar más, sin quebrarse la cabeza en pensar para qué se quiere, cómo se va a usar, en qué grado vale la pena, hasta qué punto y cómo va a aumentar o disminuir el bienestar neto.

2. También se puede maliciar un conflicto de interés. Mucha gente que aboga por una mayor recaudación fiscal, vive de ésta, y nada mal. Lo cual no es ninguna inmoralidad: los obreros abogan por mayores salarios, los agricultores por mejores precios de garantía, los escritores no pierden ocasión de mostrarle a la humanidad cuánto le sirven y qué mal les paga. Nadie propone proyectos en los cuales su importancia disminuya.

3. Institucionalmente, el gobierno es una parte interesada en su parte, como los empresarios y los sindicatos.

Las grandes pirámides de las comisiones tripartitas nos hacen creer que son

los tres únicos sectores del país, cuando no son más que la mitad fuerte, la que tiene poder de regateo. De la misma manera que los grandes hacendados no representaban los intereses de los peones, la Secretaría de Hacienda no representa los intereses de las finanzas municipales; por el contrario: ha hecho y seguirá haciendo todo lo que pueda para que no se desarrollen ni independicen. La independencia municipal representa algo peligroso, como la independencia sindical a los ojos de las grandes centrales obreras. Es nada menos que la odiosa competencia, frente a la cual no hay enemigo pequeño. Nótese, por ejemplo, que los grandes empresarios, al negociar la creación del Infonavit, concedieron amablemente que no sólo aquellos con más de cien empleados, que eran los obligados por la Constitución, hicieran aportaciones, sino absolutamente todos. Esta noble concesión, con otros impuestos y aumentos de salarios, servirá para eliminar a muchos de sus competidores pequeños, que “no son eficientes”: es decir, que no pueden sustituir personas con inversiones de capital, o subir sus precios, o comprar más barato, o aumentar su volumen.

4. Lo anterior debería ser suficiente para maliciar, al menos, que los aumentos de impuestos benefician a la población piramidada pero no a la otra mitad. ¿De dónde pueden salir más impuestos sino de más “valor agregado” per cápita? ¿Cómo puede lograrse esta mayor “productividad”, sin mayor margen entre los precios de compra y de venta, sin mayores volúmenes y capitales? Todo lo cual favorece a las pirámides, que pueden regatear situaciones viables para las tres partes, con mayores salarios, mayores impuestos y mayores utilidades, todo al mismo tiempo. La población no piramidada no tiene la “productividad” necesaria para satisfacer esa triple exigencia. Las pirámides se quieren y se pelean y regatean, porque son estructuras de la misma especie, que hablan el mismo lenguaje y se alimentan de lo mismo: la concentración del poder económico.

Supongamos que el Seguro Social, el Infonavit y el SAR, que actualmente

se pagan sobre la nómina, se pagaran como una cuota progresiva sobre el total de activos de un negocio o institución. Eso haría que esta carga, muy útil actualmente para oprimir a las pequeñas empresas, se volviera muy útil para que las grandes no concentraran improductivamente recursos de capital. Supongamos, además, que así también se pagara el impuesto sobre la renta de las empresas. Se reforzaría el mismo efecto, y se eliminarían costos inmensos: los gastos innecesarios, incluyendo falsos gastos, que se hacen para que el fisco pague la tercera parte, al deducirlos de las utilidades; los gastos que se hacen para documentar y demostrar que los gastos no son falsos; los gastos originados por las imprecisiones, regateos y chantajes sobre qué es y qué no es deducible. Pero estamos soñando: los intereses de los pequeños empresarios, al igual que los intereses de los consumidores, de las mujeres, de los indios, de los municipios, no están representados en ninguna parte que pese, ni siquiera en los organismos empresariales. Si así fuera, hace mucho tiempo que habría una legislación laboral, fiscal, sanitaria, diferenciada para que las exigencias del progreso no se aplicaran igual a una empresa de dos o tres personas que a las de dos o tres mil. Habría un nivel de exigencia para las diez mil mayores empresas (las que ocupan a más de cien personas), otro para las siguientes cien mil y prácticamente nada para el resto.

5. Pero llegados a este punto, salen sobrando las malicias. Hay evidencias empíricas de que aumentar los impuestos aumenta la desigualdad.

De 1950 a 1996, la población aumentó 3.6 veces, el PIB real 12 veces, los impuestos federales (sin considerar a Pemex) 15 veces. Pero el 30% de la población con menores ingresos, que en 1950 recibía 10% del ingreso nacional (no 30%, como sería, de haber perfecta igualdad), bajó su participación a 6% del ingreso nacional. O sea que cuadruplicar la carga tributaria por habitante (de \$580 a \$2 425 pesos de 1996) empeoró la desigualdad.

6. Esto no debería sorprender a nadie que observara la “línea de productos”

que ofrece y que demanda la pirámide estatal. Las supuestas funciones redistributivas del Estado consisten en empujar la venta de los servicios estatales, en el mayor volumen posible y al mayor costo posible: de la mismísima manera en que un médico, o cualquier universitario, trata de dar más y mejor atención, de hacer mejores y mayores trabajos, lo cual, naturalmente implica vender más de sus valiosos servicios. Los impuestos sirven para engrandecer a las grandes pirámides. El otro medio México no hace sino contemplar la aparatosa lucha libre, con llaves chinas, enmascarados, tapados, luchadores sucios y limpios, revanchas y demás, en la cual parece decidirse la Historia Nacional y no se decide más que el reparto entre el medio México privilegiado, incluyendo por supuesto a los árbitros.

Que mejoren los obreros de Pemex, que sea gratuita la educación superior, que los burócratas no trabajen los sábados, que suban los salarios de quienes tienen planta y contrato colectivo, ha sido bueno para consolidar a la clase media y modernizar el país. Que el gobierno tenga un papel determinante en la economía y que haya cada vez mayores empresas ha servido para lo mismo. Pero todas estas peripecias por las cuales parece que va a ganar el neocapitalismo estatal, y luego resulta que no, que se defiende bien el neocapitalismo privado y, en fin, que seguimos progresando por la vía del neocapitalismo mixto, son totalmente indiferentes para el otro medio México.

Lo decisivo para el otro medio México, es qué pueden ofrecerle las pirámides: qué clase de intercambios estimulantes pueden crearse para el desarrollo del otro. Pero las pirámides abominan de “lo otro”, a menos que se lo incorporen (que es su gran solución, para algún siglo de éstos, cuando se encuentre cómo extender las pirámides, dando empleo y subordinación pagada a todos los pequeños productores). Se ocupan de producir para sus necesidades, no para el otro medio México. Y esto incluye el uso de los impuestos.

Supongamos que una gran parte de los impuestos, en vez de usarse para “vender” servicios piramidales costosos, se distribuyera en efectivo entre los ciudadanos y autoridades municipales de las pequeñas comunidades. ¿Qué oferta prosperaría? La de alimentos, naturalmente, incluyendo por supuesto las bebidas alcohólicas, la de ropa, la de medios de producción baratos, la de medios para realizar obras comunales, incluyendo por supuesto lugares para festejos; y en general la de progresos de bajo costo.

Pero repartir los impuestos en efectivo resulta tan odioso para las finanzas federales como rayar en efectivo a los hacendados paternalistas. ¿No es mejor pagar con servicios, obras y cosas útiles de la tienda de raya, en vez de que los peones se gasten el dinero en tonterías? Que la federación “regale” obras, servicios y en general ayuda en especie, tiene ventajas infinitas: no se desperdicia el dinero en tonterías que no vienen al caso (que las obras regaladas no vengan al caso se da por inconcebible); se crean empleos en la capital, que es donde la gente tiene más poder de regateo para ser atendida y, lo mejor de todo, no se reparte el poder de compra, que es el verdadero poder federal (cuando las cosas no requieren más): compra de materiales y servicios, contratos, empleos, sobornos.

Por eso no debe extrañar que los impuestos aumenten la desigualdad. No se usan para transferir poder a los marginados, dándoles dinero en efectivo y estimulando la oferta de cosas que vengan al caso de sus necesidades. Se usan para aumentar el poder de las pirámides, para que el gobierno tenga dinero y aumente la demanda de elevadores, alfombras, viajes al extranjero, computadoras, choferes, tecnócratas... y estudios respetables que receten más ingresos para el médico.

Ventajas de un impuesto a la mordida

Todo es tan respetable, en efecto, que nadie se ha atrevido a ver uno de los

sectores más prósperos del producto nacional, que hasta ahora no ha pagado impuestos: la mordida.

Si todos los funcionarios públicos, incluyendo parientes, amigos y compadres que ejercen sin título, desde los más altos hasta los más bajos, cargaran un talonario de recibos foliados, y las mordidas fueran deducibles fiscalmente como lo que son: un gasto necesario, normal e indispensable para la vida diaria en México, y si el erario fuera a medias con los mordelones, es decir: cobrara un impuesto de 50% sobre las mordidas, el nuevo impuesto le produciría al erario muchos millones de pesos.

Esto sin contar con el multiplicador moral que este impuesto tendría. Legitimar la mordida haría más justo y honorable el servicio público. Actualmente este sector es el menos igualitario por muchas razones: no hay pirámides más grandes que las públicas, lo cual da pie para inmensas desigualdades económicas, sociales, de poder, de respeto, entre los de arriba y los de abajo. El día que se construyan las curvas de Lorenz y se calcule el coeficiente de Gini para el sector público, se encontrará que es determinante para explicar la desigualdad nacional. Entre el gabinete presidencial y las autoridades de una comunidad indígena hay un abismo económico más grande que entre los de arriba y los de abajo en una gran empresa. Más aún si los ingresos se calculan netos de impuestos. No hay mayor evasión fiscal que la que se practica en el sector público. Pero, además, ninguna más sesgada en favor de los de arriba. A los empleados de baja categoría se les hace toda clase de descuentos. A los que ganan millones o fracciones de millón al año, se les da una gran parte de manera que no paguen impuestos. Este sesgo, sumado al de los “otros ingresos” que supuestamente no existen (y que son mayores arriba que abajo, porque se tiene más poder para conceder cosas más importantes), está más sesgado aún en algo todavía más detestable: la injusta distribución del oprobio moral. Un gobernador, ministro o presidente que concede favores, y por pura caballeridad recibe las muestras de

agradecimiento correspondientes, es siempre un Señor Don, hasta para sus cómplices; en cambio, un agente de tránsito es un pinche mordelón, hasta para sus hijos.

Por eso sería una medida revolucionaria, de gran justicia social, legitimar la mordida. Para redimir del oprobio a los pobres servidores públicos, no menos que para aumentar la base tributaria. Sin contar con los fascinantes análisis estadísticos que pudieran hacerse (tendencias sectoriales de la mordida, elasticidades de la oferta y la demanda de mordidas). Sin contar con las divisas que pudiéramos ganar exportando esta tecnología fiscal revolucionaria, orgullosamente mexicana.

Notas

Ruiz Durán, “Los efectos de la inflación en las tasas reales de imposición: el caso de México, 1964-1976”, presenta una cuantificación para varios niveles de ingreso y varios años, suponiendo ingresos reales constantes (a pesos de 1964) que aumentan nominalmente para compensar la inflación de acuerdo con el índice de precios implícito del producto interno bruto. En términos generales, la tasa real de impuesto sobre la renta de los asalariados se duplica de 1964 a 1976 y el grueso de esta duplicación se da de 1972 a 1976 por el efecto inflacionario. Por ejemplo: un ingreso constante de \$2 000 mensuales (a pesos de 1964) pagaba 3.8% en 1964, 4.6% en 1972 y 7.6% en 1976.

No sólo las grandes empresas se beneficiaron a costa de las pequeñas echándoles encima la cotización del Infonavit; los trabajadores de las grandes empresas, y en general los sindicalizados, se quedaron con la mayor parte de los beneficios, a costa de los trabajadores de las pequeñas empresas, y en general a costa de los no sindicalizados. Gómez Pombo, “Postergará el Infonavit a la mayoría de los trabajadores que cotizan”: por iniciativa de los grandes sindicatos se dará preferencia en la construcción de viviendas a sus afiliados, a pesar de que “el 52% de los trabajadores que tributan al Infonavit no está sindicalizado” y de que “el 76% de las (24 0000 empresas causantes de cuotas para vivienda) tiene menos de 10 trabajadores cada una”.

Loret de Mola, “Confesiones de un gobernador”, hace una lista de los otros ingresos que no tuvo: “La sutil invitación a inflar el presupuesto de una obra; el recordatorio del amigo a quien ‘con un poquito de apoyo’ se puede hacer triunfador en un negocio que quiere compartir; la posibilidad de manejar el dinero de la tesorería con alguna ‘flexibilidad’ para que mane sobre el gobernante una ‘gotera’ de oro; las comisiones por negocios u obras, la adquisición de terrenos por donde pasarán las calles y carreteras.”

POR UNA CIENCIA DE LA MORDIDA

No hay pueblo, como el nuestro, más digno de fundar una dexiología rigurosa (dexis: mordida). Si hay destinos manifiestos, el nuestro incluye esa proeza científica. En México tenemos la materia prima fundamental, que son los hechos investigables; tenemos talento para las aplicaciones prácticas; tenemos interés en la teorización, como lo demuestra la abundante dexiología popular. Hay que dar el paso siguiente.

Toda dexiología futura que pueda presentarse como ciencia, deberá superar tres problemas relativos a su propia constitución: los paradigmas de la “ciencia normal”, la epojé de la dexis y el problema de cuantificar.

Lo que sigue, naturalmente, no son más que apuntes para los prolegómenos de esa ciencia por venir.

El primer problema

Habría que empezar por una sociología del saber de las profesiones, orientada por una cuestión fundamental: ¿por qué quienes pueden hacer dexiología profesional se quedan en la dexiología popular?

Supongamos, para ilustrar esta cuestión, que un historiador declara en un café que el problema de los problemas de México es la corrupción. Nadie se sorprendería. Pero obsérvese bien: ¿no es sorprendente que esta afirmación sea al margen del trabajo especializado de un especialista cuyo campo no está constitutivamente al margen de esa afirmación? Si un historiador cree que la

corrupción es un fenómeno central de México, ¿no sería de esperarse que le diera un lugar central en sus trabajos de investigación? Curiosamente, aunque muchos historiadores aceptarían en un café la afirmación popular, ninguno ha escrito, por ejemplo, la historia de las fortunas presidenciales.

Lo mismo sucede con muchas otras profesiones. ¿Dónde está la antropología de la mordida, que estudie tan seriamente esta institución social como se ha estudiado, por ejemplo, el potlatch? ¿Quién ha hecho el psicoanálisis de la vida esquizoide que hay que llevar para enriquecerse en un puesto público predicando lo contrario? ¿Qué marxista ha denunciado la falsa conciencia marxista por la cual se pueden tener becas, viajes y empleos privilegiados, sin dejar de sentirse explotado, y hasta con la necesidad histórica de efectuar algunas discretas “expropiaciones revolucionarias” para consolidar las posiciones progresistas en la lucha de clases? ¿Qué sociólogo ha investigado cómo funciona el respeto filial de los hijos de un policía de tránsito? ¿O la admirable franqueza con que se habla de oportunidades de progreso en una fiesta de universitarios que celebran la aduana que acaba de obtener uno de ellos? ¿Quién hará una teoría del Estado fundada en los intereses de los servidores públicos? ¿Qué legisladores han tomado en serio que no legislan para Utopía sino para un país en el que cada ley y reglamento es un medio de extorsión y enriquecimiento de las autoridades que lo aplican? ¿Qué licenciados en administración pública se atreverán a aceptar que las mordidas sirven, como las multas, para que se respeten los semáforos, y por lo tanto deben legalizarse, mientras que las licencias de automovilista (que puede obtenerse sin pasar exámenes, pagando una pequeña mordida) no sirven para nada y por lo tanto deben eliminarse? ¿Dónde están los ingenieros de sistemas que analicen cómo la corrupción genera complejidad en los sistemas (para evitar la corrupción) y cómo esta complejidad aumenta los costos, distorsiona las operaciones y multiplica las oportunidades de corrupción? ¿Dónde está el análisis económico de la corrupción? No sólo su

volumen, crecimiento, elasticidad, sino sus costos indirectos e invisibles (distorsión de la información, de las actividades, de las inversiones, de las expectativas), y sus efectos redistributivos en favor de la concentración. Por ejemplo: la microeconomía de la corrupción estudiaría cómo el valor del tiempo de las personas con distintos ingresos, afecta su comportamiento ante diversos trámites, multas, inspecciones.

Todo lo cual es más o menos conocido. Revisarlo y fundamentarlo científicamente, sacar las consecuencias técnicas, no es superior a la capacidad intelectual de los universitarios mexicanos. ¿Por qué, entonces, se queda en dexiología popular? Ése sería el primer problema de una dexiología científica.

Fenomenología de la mordida

También es fundamental ir al fondo del fenómeno. Aquí el estorbo puede ser de otro tipo: hacer distinguos morales tiene mala prensa, y con razón: es la salida cínica o farisea para justificar cualquier cosa. Pero sin distinguos no puede haber una moral razonada ni, sobre todo, ciencia.

Corrupción da idea de algo que no permanece en su ser, que deja de ser lo que era, o debiera ser. Aunque, etimológicamente, la palabra está emparentada con romper, y remotamente con robar, usurpar, la idea está más cerca de palabras muy distintas: decaer, degenerar, descomponerse. Las implicaciones son conservadoras: lo que no se corrompe se conserva.

La mordida es un pago en lo particular a quien es dueño de un poder oficial que puede usar para bien o para mal de quien hace el pago. La palabra suena a tajada, participación, parte que toma alguien de lo que pasa por sus manos; pero no se aplica a cualquier ratería, ni se confunde con sisa o peculado, que pueden ser actividades solitarias. Lo que está en las manos del que muerde no es algo físico o dinero, del cual tome una parte, sino el uso de un poder,

facultad, autoridad, representación. La mordida no es solitaria, es un cohecho, soborno, propina, gratificación: una compra-venta de buena voluntad.

La mordida paradigmática es la de tránsito, quizá por su frecuencia y por estar muy a la vista. Un particular comete una infracción al reglamento de tránsito y es detenido por un policía con el cual se pone de acuerdo en lo personal, pagándole una cantidad, para no sufrir la sanción. El esquema básico admite muchas variantes:

a) La iniciativa puede ser de la autoridad o del particular.

b) En vez de evitarse una sanción, puede evitarse cualquier otro mal o procurarse un bien.

c) El mal que se evita o el bien que se procura puede consistir en hacer lo debido, pero sin retrasos, ni descuidos, ni malas maneras; en ejercer el margen discrecional que permite lo que no está reglamentado; o en atropellar el reglamento.

d) Quien paga puede ser un particular o una entidad privada o pública; quien cobra puede ser una persona que actúa independientemente o en combinación con otras (combinación que puede ser de sociedad o de subordinación) aprovechando un puesto (público o privado).

Con estas variantes, el número total de casos distintos puede ser muy grande, incluyendo casos muy alejados del paradigma: un jefe de compras de una empresa privada puede tomar la iniciativa de morder al vendedor de una empresa pública; una dependencia pública puede darle mordida a un inspector de otra. Todas estas transformaciones mantienen sin embargo una invariante: la doble personalidad del mordelón. Es un particular que tiene intereses particulares y que sin embargo tiene los poderes y representa los intereses de su investidura. La esencia del negocio consiste en actuar como dueño de una posición oficial, en recibir un beneficio particular a cambio de usar la investidura oficial con buena voluntad particular. Esto puede ser

contra los intereses oficiales, pero no necesariamente: hacer lo debido, pero sin retrasos, ni descuidos, ni malas maneras es, por sí mismo, favorable, en vez de contrario, a los intereses oficiales. Si esta diligencia es correspondida con un simple cumplido o suscitada por un cumplido (o por amistad o parentesco), la reciprocidad no sería llamada mordida. Cuando hay una relación frecuente, tampoco se consideran mordidas atenciones tales como enviar saludos por navidad (o en ciertos aniversarios) y hasta regalos de mayor o menor cuantía. Pero resulta significativo que, cuando el agasajado es el dueño de un negocio, se resista a los agasajos de sus proveedores ya sea por falta de tiempo (son sobre todo los funcionarios de medio pelo los que quieren recibir invitaciones a lugares caros, sobre todo a horas hábiles, es decir: pagadas); o porque reconoce, con todo realismo comercial, y hasta con descortesía, que en rigor no existen las invitaciones gratis, que el agasajo o los regalos o lo que sea, son a su costa, y pide formalmente que le den mejor un descuento en el precio. En su caso, no hay doble personalidad: sus intereses particulares y los de su negocio son los mismos. También es significativo que los funcionarios de compras escrupulosos, sabiendo que no reciben lo que está presupuestado en el precio del proveedor, exijan ese margen a beneficio de la empresa o institución. Una práctica extrema es que todos los regalitos o regalotes de navidad los recoja la empresa o institución en vez de que los reciban las personas a las que van destinados.

Las mordidas de compras tienen especial interés porque desdoblán la figura del cliente de manera ilustrativa.

a) No hay mordida cuando los intereses oficiales y particulares del comprador son idénticos y su decisión no está mediatizada a través de un proceso en el que pueda influir alguien más. Cualquier pago, agasajo o cumplido al comprador en este caso, para inclinar su voluntad al sí, no es mordida. En el mismo caso pueden quedar ciertos agasajos o regalos a los

niños o a la mujer del comprador, aunque sirvan para aliarlos al vendedor y presionar al comprador, siempre y cuando éste lo sepa y los acepte como agasajos o regalos para él. Pueden ponerse en el mismo caso otros agasajos o regalos al negocio o a subordinados suyos, bajo la misma condición.

b) La mordida aparece cuando el dueño o la institución le da poder a otra persona para que actúe en su nombre, y esta doble personalidad desdobra al cliente en dos: el cliente oficial y un nuevo cliente, adicional, de hecho, particular, que más que como cliente actúa como vendedor: de servicios de intermediación. El intermediario puede usar su poder para darse importancia, para hacer pesar sus preferencias, para recibir cumplidos o agasajos; pero también para vender su buena voluntad a cambio de cosas importantes o dinero en efectivo que recibe en lo particular. Aunque todo esto puede llamarse corrupción, según el grado de puritanismo con que sea visto, mordida es propiamente lo último, sobre todo cuando se paga en efectivo.

Y ¿por qué se llama corrupción? Esencialmente, porque el uso de la investidura no permanece en su ser reflejo de quien la concede: es usurpada por el particular que la recibe, para actuar por cuenta propia, como dueño, de acuerdo con sus propios gustos o intereses. Y ¿qué sería pureza absoluta en este caso? La abnegación total de la propia personalidad en aras del papel que se desempeña; la adopción absoluta de la personalidad investida: sofocar los gustos, preferencias e intereses propios; sofocar la vanidad, la pretensión de ser alguien por sí y para sí; negar los vínculos amistosos, de parentesco, locales: imponer la ley impersonal contra la sangre, el terruño, la amistad; desaparecer, volverse nadie bajo la representación oficial, no ser más que reflejo del patrón, el jefe, el organismo, la asamblea, la nación, el Estado. Se trata de una pureza utópica, que da lugar a la corrupción, no porque exija demasiado al ser humano, sino porque exige desvirtuarlo. La corrupción original, de la cual se derivan las demás, está en negar el ser por cuenta propia; en imponer la investidura, la representación, el teatro, el ser oficial.

Sobre esta pista, cabe hacer dos observaciones. La primera pertenece a un género por demás dudoso (el “espíritu de los pueblos”): pero se diría que, aunque la corrupción es universal, tiene mayor aceptación social entre los pueblos menos dados a exaltar la organización. No respetar la organización, más aún: sabotearla, puede ser visto como una deslealtad imperdonable a las reglas del juego, como un delito contra la sociedad, o, por el contrario, como una necesidad en la lucha por la vida, y hasta como algo heroico o divertido. El particular que se arregla en lo particular con un “oficial”, lo vuelve humano, lo saca de la espantosa impersonalidad, se alía con él contra la máquina general, opresora y ciega frente a lo particular. La conexión con la “fenomenología del relajó” de Jorge Portilla es evidente: la mordida también es un reencuentro bajo las máscaras oficiales, una promiscuidad-comunión-transgresión. Viéndolo así, negarse a dar o a recibir mordida no es ser leal y virtuoso sino desleal y apretado.

Lo cual (segunda observación, y mejor hipótesis) no necesariamente corresponde al carácter de ciertos pueblos, sino a la evolución de la división del trabajo. El porcentaje de la población activa que no actúa por su cuenta ha venido creciendo extraordinariamente, pero no al mismo ritmo en todas partes ni en todas las actividades. En la moderna división del trabajo, la coordinación horizontal va siendo desplazada por la subordinación vertical. Un intermediario subordinado ha vendido, a cambio de un salario, su derecho a tener intereses propios. Si es un vendedor, su verdadero cliente es el patrón que compra su obediencia y dirige sus actividades. Si es un comprador, oficialmente es el cliente; pero, en lo particular, actúa (oficialmente) como vendedor de obediencia frente a su patrón y puede actuar (extraoficialmente) como vendedor de buena voluntad particular frente al proveedor. La corrupción consiste en cobrar dos veces: oficialmente y extraoficialmente; en vender la obediencia y no entregarla; en actuar por cuenta propia a través de una investidura que implica la renuncia a actuar por cuenta propia. Así como

se ha dicho que la ley produce la falta (que sin la ley no lo sería), puede decirse que la burocracia produce la corrupción: al sofocar la actuación por cuenta propia, hace aparecer como corrupción lo que antes no lo era.

Consideremos el caso de los meseros: una actividad en la cual no ha culminado el proceso de burocratización, culminación que implicaría, naturalmente, la eliminación (oficial) de las propinas. Aunque la tradición está desapareciendo, los verdaderos meseros no son leales a la cocina sino a la mesa: no actúan como subordinados del restaurante, tratando de imponer lo que haya en la cocina, aunque sea malo, porque eso es lo que le conviene al restaurante. Su verdadero cliente no es el patrón, al cual le cobren su obediencia, sino el cliente que está en la mesa, al cual le cobran sus servicios, como comisionistas por cuenta propia. Compran en la cocina (a veces hasta financiando en el acto la operación de su propia bolsa) y venden en la mesa. Una parte de la clientela llega a ser su clientela, intocable porque es propia. Si no se dan abasto para atenderla, llegan a tener ayudantes de ellos, no del patrón.

De manera semejante, muchas funciones públicas se han dado y pueden darse como negocio propio, perfectamente legítimo: la persona actúa por su cuenta como concesionaria o contratista oficial, no como asalariada. Pongamos por ejemplo el registro civil, que puede organizarse como una burocracia que tiene asalariados, que oficialmente no cobran más que su salario, a cambio del cual deben obedecer las órdenes de hacer los trámites así o asá, y hasta con rapidez o buen modo; o puede organizarse como un sistema de concesiones a notarios con derecho a cobrar sus servicios directamente al público. Este sistema ha existido (al parecer sigue existiendo en localidades remotas); tiene ventajas y desventajas; pero lo que interesa, en este caso, es señalar que el notario y sus ayudantes, al cobrar al público más si quiere servicio rápido o en su casa, no están cobrando una mordida. De la misma manera, si un policía de tránsito fuera el concesionario de un cruce,

con derecho a cobrar las multas para su propia bolsa, sus cobros ya no serían mordidas.

Como se sabe, el arrendamiento o la entrega a particulares del derecho a cobrar impuestos, así como la venta de cargos públicos, se ha dado en forma universal y todavía subsiste en los negocios públicos y privados. El dueño de un restaurante, de un estacionamiento, de un taxi, y en general de un negocio pequeño y difícil de controlar, o lo atiende personalmente, o pone encargados asalariados que fácilmente pueden robarle, o los convierte en empresarios por cuenta propia, convirtiéndose él en rentista: tú me das tanto al mes y el resto es para ti. Lo cual, automáticamente, elimina la posible corrupción del encargado. Así han funcionado, legalmente, muchos concesionarios del fisco en muchas partes: tú me entregas tanto por cobrar este impuesto en esta zona y el resto es para ti. Como se sabe, la mordida puede adoptar esta misma forma de tributo arrendado: este crucero deja mucho, mordiendo automovilistas, o ésta es una buena zona de prostitutas; tú pasas tanto a tus jefes y el resto es para ti. De la misma manera, los líderes sindicales (o agrarios) venden plazas (o derechos ejidales) y los sindicalizados (o ejidatarios) pueden convertirse en rentistas que alquilan su derecho a descargar barcos (o cultivar su parcela) a quienes no son dueños del capital que representa haber comprado esa investidura.

La propiedad privada de un poder público, aunque hoy nos suene a pura contradicción (a algo que, como el “culto a la personalidad”, nos parece una aberración porque lo vemos desde el moderno culto a la impersonalidad), no es la corrupción de algo bueno que existió y que debiera conservarse. Por el contrario, es algo que antecedió y subsiste frente a los nuevos ideales de racionalidad administrativa. Algo que Max Weber llamó patrimonialismo, y que fue perdiendo fuerza y legitimidad a medida que la división del trabajo se burocratizó y mercantilizó. En esta perspectiva, la corrupción puede ser vista como un residuo patrimonialista que brota en cuanto se impone la

racionalidad burocrática, más que como degeneración de una legalidad previa. Por ejemplo: las extorsiones de un cacique cuya voluntad es ley en una zona al margen del poder legal, no son mordidas; son algo así como una forma arcaica de cobrar impuestos. En cuanto el cacique se moderniza, se incorpora al poder legal, subordinándose, renunciando a la propiedad de la violencia, aceptando el monopolio federal de la violencia legítima y volviéndose su representante local, digamos como jefe de la oficina federal de Hacienda, aparece la condición de posibilidad de la mordida. Puede usar la violencia para llenar las arcas federales, en cuyo caso procederá de acuerdo con su investidura. Pero puede usar la amenaza de esa nueva violencia como si fuera suya: para su propia bolsa. Entonces, y sólo entonces, la exacción es mordida.

Una hipótesis más audaz será la siguiente: el patrimonialismo (la propiedad privada de las funciones públicas) puede modernizarse eliminando todo lo privado y personal del poder oficial (que es el ideal burocrático) o mercantilizando la buena voluntad privada de quienes tienen poderes oficiales (que es el caso de la mordida). Según esto, la mordida sería una vía de modernización paralela a la burocracia: otra forma de racionalidad. Frente a los sueños de la razón ilustrada y despótica que produce monstruos oficiales, utopías por decreto y toda clase de violencias legítimas, la mordida es el reencuentro de la humanidad, la vía callada y prudente de subsistir (y hasta de prosperar) ante la máquina atropelladora del progreso.

La reciprocidad entre parientes, vecinos, compañeros, amigos, conocidos, es un fenómeno universal, que está en el origen, pero debe distinguirse de la modernización que implica mercantilizar la buena voluntad a través de la mordida. El mercado de la mordida es un mercado moderno porque:

- a) Es predominantemente monetario.
- b) La “mercancía” y el pago se intercambian casi siempre de inmediato.

c) La relación es impersonal, no requiere parentesco ni amistad (de existir, puede reducirse o eliminarse el precio en dinero, a cambio de una deuda pendiente de reciprocidad futura).

d) Lo que da origen a la posibilidad del trato es ante todo una posición impersonal: el nombramiento para un puesto da origen a la propiedad de las concesiones que pueden venderse, mientras se tenga el puesto.

e) Puede haber reventa, mayoreo, menudeo y en general múltiples intermediaciones de buena voluntad, con porcentajes de comisión, escalas de precios según volumen, tendencias a la centralización de las concesiones, etcétera.

Se trata, pues, de un patrimonialismo avanzado: las funciones públicas no son la legítima propiedad privada de un hombre o familia imperante cuya bolsa no es distinta del erario (situación que, legítimamente, ya casi no se encuentra más que en algunas formas estatales arcaicas, por ejemplo, árabes); son de hecho, transitoriamente y en función de supuestos méritos profesionales o elección pública (en vez de herencia familiar, conquista militar, sorteo), la propiedad privada del titular de la función.

Esto y más habría que investigar para llevar la dexis del plano de la doxa popular a la episteme científica.

La cuantificación de la mordida

Contra lo que pudiera creerse, el último problema es el más fácil. Lo difícil, como en toda cuantificación, es construir el marco teórico previo.

Para hacer una estimación de lo que representa la mordida (del sector público) en el producto nacional, se puede pensar cuando menos en dos métodos:

1. Por vía del personal. A partir del total de sueldos y salarios pagados por el gobierno, se trataría de estimar un multiplicador por ingresos de otras

fuentes. Este multiplicador sería muy variable: desde cero hasta equis tantos más, según el tipo de puesto. Habría que determinar a través de encuestas entre el mismo personal, la jugosidad relativa de los puestos. Una vez demarcadas unas diez categorías de jugosidad, se haría una investigación por muestreo referido simplemente a los signos exteriores de nivel económico, en cada categoría: zonas de residencia, apariencia de las casas, servidumbre, viajes. Dividiendo el gasto necesario para ese nivel de vida entre los ingresos oficiales del tabulador para el caso, se obtendría un multiplicador promedio, y así una estimación de los ingresos no oficiales.

2. Por vía del mercado. El gobierno produce decisiones favorables o desfavorables: dar o no permisos, imponer o no sanciones, dar o no contratos, dar o no empleo, comprar o no cosas. Estas decisiones crean un mercado de favores, cuyo volumen crece en función del volumen legislativo, del número de trámites, de la cantidad de empleados públicos, y cuyo nivel de precios crece en función de la importancia del favor, de la importancia de quien lo concede y de las posibilidades de quien lo paga. Estudiando la legislación, los organismos, los puestos, se podría construir un catálogo completo de productos: las mil o diez mil situaciones que se prestan a conceder un favor y la clientela típica en cada caso. Haciendo encuestas con la clientela, con exfuncionarios, periodistas, pudiera estimarse la frecuencia y el precio medio del favor, y así llegar a una estimación de la mordida en el producto nacional.

Es evidente que estos métodos, con algunos ajustes, pueden extenderse al sector privado. Para centrar la investigación, conviene tener presente que la mordida, por su propia naturaleza, se presenta en los puestos que están en zonas de interfaz: contactos con el público, contactos con otros organismos y empresas, contactos con otros países, y hasta internamente: contactos entre departamentos, cuando uno está sujeto a la vigilancia del otro, o depende del otro para cumplir sus propias metas.

Suponiendo, sin ninguna base, que las mordidas representen 5% del producto nacional, y que éste sea de 400 millardos de dólares, el valor agregado por estos servicios es de 20 millardos de dólares.

Pero es ridículo suponer, cuando se puede cuantificar. La gloria está esperando a los futuros dexiómetras mexicanos.

Notas

Portilla, *Fenomenología del relajo*, pp. 13-95. Weber, *Economía y sociedad*, I, pp. 161-165, sobre arriendo de tributos; I, pp. 185-193, sobre patrimonialismo.

Huntington, *Political order in changing societies*, pp. 59-71, atribuye la corrupción al resquebrajamiento de los valores tradicionales en un proceso de modernización rápida. Hansen, *La política del desarrollo mexicano*, pp. 164-70, 215-220, ha señalado la importancia de la política como vía de enriquecimiento en México.

Lomnitz, "Reciprocity of favors in the urban middle class of Chile", estudia el compadrazgo como un sistema de reciprocidad de favores. Lomnitz, *Cómo sobreviven los marginados*, estudia las redes de reciprocidad que existen en una barriada de inmigrantes campesinos de la ciudad de México. Se trata de una reciprocidad no mercantilizada aunque su función es en gran parte económica: una especie de seguro mutualista contra los altibajos, la incertidumbre, etc. Harris, *Cows, pigs, wars, and witches*, pp. 111-130, replantea la reciprocidad y el *potlatch*.

ORÍGENES DE LA INICIATIVA PRIVADA

Ideas convencionales

Dos o tres versiones de un esquema convencional:

- a) A medida que progresa la humanidad/que el Estado se apodera de la economía
- b) y se supera/se suplanta
- c) la situación económica primitiva, egoísta, regida por la ley de la selva/natural, sana, legítima
- d) por un orden justo, racional, planificado/por un desorden abusivo, irracional, caótico
- e) la absorción de la iniciativa privada por el Estado, es un fenómeno inevitable/deseable/temible/de la marcha al socialismo.

Este esquema es útil para vivir. Compartir esquemas isomórficos, aunque se desplieguen en términos irreconciliables o en muy diversas graduaciones (sí/no; sí pero no tanto; derecha/izquierda; anti/seudo/cripto) sirve para dialogar, oponerse, adherirse, definir campos, actuar, colgarse adjetivos. No hay manera de vivir sin ideas convencionales. Lo más que se puede hacer es revisarlas, tratar de compartirlas de una manera un poco menos sonámbula.

Pero ninguna de las variantes del esquema sirve para entender muchas cosas. ¿Cómo situar en esos términos la lucha de Ralph Nader contra la

General Motors? ¿O la de Sajarov contra las autoridades soviéticas? Que un abogado norteamericano y un físico ruso se lancen a la defensa del público, frente a los peligros del automóvil o las pruebas atómicas, parece un progreso de la humanidad, pero no es una intervención del Estado en la economía (ni una conquista proletaria). ¿De qué se trata?

Esquema alternativo

Proponemos las siguientes hipótesis:

a) El esquema convencional no reconoce dos categorías políticas fundamentales: el público y las burocracias. Considera a las burocracias (sin reconocerlas como tales) como protagonistas de la historia. No le atribuye acción al público, a menos que se convierta en un paquete burocrático (grandes sindicatos, partidos, grupos de presión, empresas, gobierno). No ve la diferencia entre la iniciativa privada (Nader, Sajarov) y las burocracias que navegan con banderas de la iniciativa privada (General Motors). Tampoco ve la diferencia entre el interés público (Nader, Sajarov) y el Estado (norteamericano, soviético). En sus términos, ni siquiera se puede expresar el hecho fácilmente observable de que las grandes empresas, los grandes sindicatos y el gobierno tienen intereses comunes contra el público.

b) No está muy claro que la humanidad marche al socialismo, a menos que por esto se entienda la burocracia. Tampoco está tan claro que las burocracias vayan a ganar, ahogando toda posible iniciativa no burocrática. Lo que parece claro es el extraordinario crecimiento de una doble realidad política, poco estudiada: el poder anónimo y la conciencia pública. Las burocracias públicas, privadas, sindicales; el centralismo, la estandarización, la regimentación; la división del trabajo y de la vida; la moda, los grandes medios de comunicación y de transporte, las computadoras; las guerras totales, el terrorismo; los aparatos, productos, trámites, procesos, que

funcionan sin que veamos su interior ni comprendamos sus movimientos; en fin: todo lo que opera y no da la cara, ni responde personalmente, y que así nos oprime y vuelve impersonales, ha venido creciendo extraordinariamente. Frente a esto tenebroso, también ha venido creciendo la conciencia pública y una serie de movimientos que no encajan en las categorías políticas tradicionales: la defensa de los consumidores, del medio ambiente, de los intereses locales o regionales, de las minorías raciales o culturales, de la mujer, de la libertad sexual.

c) Ni la conciencia individual, ni el espíritu crítico, ni la iniciativa privada, son meras floraciones burguesas, aunque hayan prosperado con la burguesía. De la misma manera que el uso del tenedor no es una cursilería aristocrática, aunque como tal haya aparecido en la historia, la autoconciencia de ser único no es una cursilería burguesa, sino un descubrimiento irreversible (que recientemente ha encontrado un curioso apoyo biológico: la inmunología, la bioquímica de los trasplantes de órganos, la genética molecular, han puesto en evidencia que cada cuerpo humano es único y que distingue entre lo asimilable como “yo” y lo rechazable como “no-yo”). Fuera de una posible intervención psicosomática sobre la población, lo más probable es que el espíritu crítico no sea un fenómeno local y pasajero de la burguesía europea del siglo XVIII, sino un fenómeno irreversible y creciente en la historia de la especie.

d) En cambio, que lo económico, lo político, lo científico, lo artístico, se constituyan como esferas aparte, y por lo tanto sin responsabilidad alguna para el resto del hombre, ni ha sido nunca estrictamente cierto (los negocios siempre son algo más que negocios, la política algo más que política), ni son ideales que parezcan destinados a prosperar. Lo cual tampoco implica que esa responsabilidad por la totalidad del hombre esté pidiendo la creación de una burocracia encargada de vigilarla: el lenguaje, algo más importante que los negocios y la política (actividades imposibles sin el lenguaje), prospera sin

necesidad y aun a pesar de las grandes empresas y el gobierno. Existe una conciencia y una responsabilidad por el lenguaje, como existe una conciencia y una responsabilidad por el interés público, al margen y aun en contra de las burocracias, que se marean y se sienten frente al vacío, cuando algo, horror de horrores, está “suelto”, a cargo de “nadie”. No hay, ni hace falta, ni parece diseñable, un aparato burocrático capaz de planificar lo necesario para que en el momento oportuno aparezca un Nader, un Sajarov, un héroe de Nacozari o simplemente un niño que diga: el rey está desnudo.

Las grandes empresas contra la iniciativa privada

Lo cual no quiere decir, ni mucho menos, que el Estado no deba intervenir en la economía y en muchas otras cosas. En este sentido, resulta engañoso que las grandes empresas, cuyo origen, presente y futuro está en la vinculación al Estado, protesten por su intervención. La Ford ha sido más consecuente con sus propios intereses al proponer que se introduzca en los Estados Unidos la planeación estatal. Han sido las grandes empresas, con la ayuda del gobierno y de los sindicatos, quienes han barrido con los pequeños empresarios, quienes han puesto jaulas de oro a sus altos empleados para alejarlos de la tentación de separarse y trabajar por su cuenta, quienes han sometido todas las iniciativas de su propio personal a una regimentación estricta.

Las grandes empresas se iniciaron precisamente como concesiones estatales. En esto son radicalmente diferentes de la iniciativa privada, cuyo origen está en las profesiones liberales, y en último término en el respeto al juicio propio como teofanía, que auspició la actitud protestante.

La negativa de Lutero a retractarse de sus tesis contra las indulgencias, a menos que se le demostrara que estaba equivocado, establece la actitud del profesionista independiente que procede “según su leal saber y entender” y niega el voto de obediencia intelectual de quien profesa en una orden o en una burocracia. Un empleado técnico (como un jesuita) procede en último

término de acuerdo con las órdenes que recibe. La diferencia entre el Sajarov tecnócrata y el Sajarov intelectual se da precisamente en el momento en que rechaza el principio de que, en último término, el poder es el argumento final, y se niega a retractarse de sus tesis contra las pruebas atómicas.

Curiosamente, las profesiones liberales, que tomaron mucho del espíritu de los gremios (al organizarse en colegios autónomos, al evitar la competencia), fueron muy hostiles contra la regimentación de los gremios tradicionales, y muy tolerantes con las grandes empresas modernas, concesionarias del Estado, en las cuales, de otra manera, resurgiría la obediencia medieval.

El artículo “Privilegio exclusivo” de la *Enciclopedia francesa* (1751-1765) dice, entre otras cosas: “Se denomina así el derecho que el príncipe concede a una compañía o particular para hacer determinado comercio o fabricar y expender determinado género de mercancía con exclusión de todos los demás”. “Aunque exista una gran diferencia entre el objeto de una fábrica importante y el de un oficio ordinario, entre el de una compañía de comercio y el de una tienda [...] también pueden considerarse como privilegios exclusivos las maestrías que se crearon para los oficios más ordinarios, y que sólo se adquirían, y todavía se adquieren en nuestras ciudades, después de haber realizado, mediante aprendizaje, pruebas de conocimiento y de capacidad. A estos diferentes cuerpos se les dieron reglamentos que tendían en su totalidad a permitir la entrada bajo ciertas condiciones y que excluían a todos los que no podían o querían someterse a éstas. Los oficios más bajos y más fáciles quedaron englobados en el sistema general, y nadie puede vender pan o zapatos si no es maestro panadero o maestro zapatero. El gobierno consideró muy pronto como privilegios los reglamentos que concedían esos derechos exclusivos, y sacó partido de éstos para subvenir a las necesidades del Estado. En los cambios de reinado se hizo que esos cuerpos pagaran derechos de confirmación de privilegios, y se crearon cargas y se obligó a los gremios a pagarlas; y a fin de que pudiesen soportarlas se les permitió que

consiguieran préstamos, que ataron aún más estrechamente los gremios al gobierno, que a su vez los autorizó a que hicieran valer sus derechos exclusivos, a que no admitieran nuevos maestros de no ser pagando derechos de entrada y de recepción, y a que encarecieran otro tanto los precios de la industria y de las mercancías que vendían. De este modo, lo que en principio se creó con vistas a la utilidad se convirtió en un abuso.” “Cuando se extendieron los conocimientos, la industria y las necesidades, se dejaron sentir todos estos inconvenientes y se les ha puesto remedio en cuanto la situación de los asuntos públicos ha podido permitirlo. Se restringieron los privilegios exclusivos a las compañías de comercio de objetos que eran de grandísima importancia, que exigían establecimientos demasiado caros, incluso para particulares reunidos en asociaciones, y que tenían demasiada estrecha relación con la política del gobierno para confiarlos indiferentemente a los primeros que llegaran. Más o menos las mismas normas se siguieron para la fundación de nuevas manufacturas.”

Este progresismo se consumó con la Revolución francesa; llegó a la Nueva España con las leyes de las Cortes de Cádiz de 1813, y se estableció en el México independiente con la Ley Lerdo que ayudó a la destrucción económica de los gremios y facilitó que los artesanos independientes se convirtieran en asalariados de las grandes empresas, apoyadas por el Estado.

La ideología de la iniciativa privada fue la izquierda del siglo XVIII: una revolución cultural iniciada por las profesiones libres que, al apoyar la libertad de pensamiento, trabajo, industria, comercio, favoreció la modernización de la sociedad al mismo tiempo que dejó a los pequeños empresarios a la intemperie de la competencia. Por el contrario, las grandes empresas nacen al margen de la competencia, gracias precisamente al Estado que, al arrogarse el poder concesionario de privilegios, busca en los grandes empresarios aliados subordinados que le ayuden a centralizar el poder

económico, antes en manos de la Iglesia, las corporaciones y los terratenientes.

La iniciativa privada es un movimiento liberador de la sociedad civil frente al aparato eclesiástico. Las grandes empresas nacen de un movimiento en dirección contraria: son un nuevo recurso del Estado (la concesión, ya no sólo el tributo) para someter a la sociedad.

Notas

Badian, *Publicans and sinners; private enterprise in the service of the Roman Republic*, pp. 67-81, sitúa el origen de las grandes empresas romanas (hasta 40 000 hombres en una explotación minera) en el contratismo estatal: la concesión de contratos para abastecer de ropa al ejército, construir obras públicas y aun recaudar impuestos.

Habría que tratar aparte el caso de las grandes empresas que llegaron a serlo creciendo desde abajo, fenómeno tardío, y que se ha dado sobre todo en el desarrollo norteamericano. Sus intereses objetivos también están ligados a la intervención del Estado, pero sus diferencias de origen les imprimen un carácter más independiente. Las grandes empresas que le deben menos al Estado, tardan más en descubrir cuánto puede convenirles su intervención, protestan más y más públicamente, etcétera.

Schumpeter, *Capitalismo, socialismo y democracia*, pp. 180-193, llegó a pensar que el capitalismo acabaría burocratizado desde el interior de las grandes empresas. Galbraith, *American capitalism*, añadió que este fenómeno interno suscitaría (como respuesta de contrabalanceo) la burocratización sindical, porque no hay manera de enfrentarse a una gran burocracia sin convertirse en otra. Mills, *The power elite*, señaló el acercamiento de los “altos círculos” en todos los medios. Los tres autores indicaron las analogías de esta burocratización capitalista con la soviética.

Time, “The debate over planning”. Según Heilbroner, “El ocaso de la civilización de los negocios”, también la IBM y la RCA han propuesto la planeación estatal para los Estados Unidos.

Según Weber, *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, p. 92, Lutero desarrolló

el concepto “de que el cumplimiento en el mundo de los propios deberes es el único medio de agradar a Dios, que eso y sólo eso es lo que Dios quiere, y que, por lo tanto, toda profesión lícita posee ante Dios absolutamente el mismo valor”. Al devaluar la consagración monástica y sacerdotal, extiende el sentido de la dedicación religiosa a las profesiones profanas. El trabajo vulgar, que en la tradición católica es un mal necesario, se vuelve un deber religioso. Esto llevó en el calvinismo a la revaloración de las obras (desdeñadas por Lutero, frente a la fe), y a “la transformación del ascetismo sobrenatural en una ascesis puramente profana, terrenal” (p. 154): la vida metódica de los claustros se lleva a la vida mundana, “el tiempo perdido los santos lo lloran” se vuelve *time is money*. Weber, *Economía y sociedad*, II, p. 937: “La auténtica secta [...] debe exigir, por motivos específicamente religiosos la ‘libertad de conciencia’. [...] La libertad de conciencia del cuáquero consecuente consiste no sólo en la libertad propia, sino también en el hecho de que nadie que no sea cuáquero o baptista pueda obrar como si lo fuera. Por lo tanto, consiste tanto en la libertad propia como en la ajena. Brota así del suelo de las sectas consecuentes un [...] derecho de cada dominado contra el poder político, burocrático, patriarcal o de cualquier otra especie. Ya sea o no la más antigua —Jellinek sostiene, de modo convincente, que es la más antigua— esta ‘libertad de conciencia’ es la fundamental, en principio, pues se trata del más amplio ‘derecho del hombre’, el que abarca el conjunto de las acciones éticamente condicionadas y el que garantiza la libertad frente al poder, especialmente frente al poder del Estado —un concepto que en este sentido ha sido tan desconocido para la Antigüedad como para la Edad Media, lo mismo que para la teoría política de Rousseau con su coacción religiosa oficial. A él se incorporan los demás ‘derechos’: ‘del hombre’, ‘del ciudadano’, ‘de la propiedad’, ante todo el derecho a la salvaguardia de los propios intereses económicos dentro de los límites de un sistema de normas garantizadas e igualmente válidas para todos y cuyas bases fundamentales son la inviolabilidad de la propiedad privada, la libertad contractual y la libre elección de profesión. Todas ellas encuentran su última justificación en la creencia, propia de la época de la Ilustración, según la cual la ‘razón’ del individuo, siempre que se le conceda vía libre, conducirá al mejor mundo posible en virtud de la Divina Providencia y a causa de que el

individuo es el que mejor conoce sus propios intereses. La glorificación carismática de la ‘Razón’ (que encontró su expresión característica en la apoteosis de Robespierre) es la última forma que ha adoptado el carisma dentro de sus múltiples posibilidades. Es evidente que aquella exigencia de igualdad jurídica formal y de libertad de movimientos económica prepara la destrucción de todos los fundamentos específicos de las ordenaciones jurídicas patrimoniales y feudales a favor de un conjunto de normas abstractas y, por lo tanto, indirectamente, a favor de la burocratización, apoyando, por otro lado, de un modo completamente específico, la expansión del capitalismo.”

Hirschman, *The strategy of economic development*, pp. 185-187: en el proceso de desarrollo, un arranque producido por cualquier causa puede impresionar tanto a los sectores o regiones que sienten que lo produjeron, que pueden adoptar “una ética protestante” para explicar su propio éxito y trasmitirlo a la siguiente generación, hasta el punto de convertirse en minorías señaladas también por los demás como diferentes, más aún si tienen una excentricidad geográfica: si están lejos y en cierto modo en contra de la capital. Da como ejemplos Barcelona, São Paulo, Medellín, Antioquia, Guayaquil. Pudiera añadir Monterrey. Lo interesante es que, según esto, la “ética protestante” sería efecto y no causa del desarrollo.

Sobre los conflictos entre saber y subordinación, desde una perspectiva sociológica, Moore, *The professions: roles and rules*, pp. 187-216.

Diderot-D’Alembert, *La enciclopedia*, pp. 218-220.

Carrera Stampa, *Los gremios mexicanos*, pp. 263-295. Que, hasta la fecha, las banderas del progreso sirven para acabar con la autonomía de los pobres, puede verse en Martínez Peñaloza, *Arte popular y artesanías artísticas en México*, pp. 62-63, 92: la exacción de cuotas para el Seguro Social acabó con la pequeña industria rebocera de La Piedad, Michoacán, y se ha vuelto una amenaza general para todo tipo de artesanías. Chávez Orozco, *La agonía del artesanado*, recoge testimonios mexicanos de mil ochocientos veintitantos de una solicitud (denegada por el congreso de Puebla) de privilegios exclusivos para una fábrica textil, así como de hojas sueltas (en verso) comentando la mala situación de los artesanos.

MERCADOS POLÍTICOS

La supresión política de la competencia en el mercado no suprime la competencia: la vuelve una competencia política. Este cambio se da de dos maneras.

1. Cuando el poder económico no era estrictamente mercantil (terratenientes, Iglesia, corporaciones), el Estado era débil económicamente. Con el mercantilismo se produce “la traslación del afán de lucro capitalista a la política” (Max Weber): las fuerzas progresistas (el capitalismo, el Estado, las profesiones libres) se alían contra las fuerzas de la tradición. El Estado busca nuevas fuentes de lucro y se fortalece arrogándose el poder concesionario de monopolios a empresas que, por eso mismo, se vuelven grandes. Lo cual, dentro del sector privado, fortalece a quienes pueden mejorar su posición competitiva valiéndose del Estado: los nexos familiares, ideológicos o económicos con quienes tienen el poder político les sirven para ganar mercados, frente a quienes no saben o no pueden acercarse al poder concesionario; como sucede hasta la fecha con los pequeños productores, a menos que se organicen (lo cual, por otra parte, suele beneficiar a los organizadores más que a los simples miembros del organismo interlocutor). Con esto gana todo el sector moderno: el Estado concesionario, los concesionarios, los funcionarios que otorgan las concesiones, los

intermediarios que negocian concesiones, así como la creciente burocracia que todo esto engendra.

Huelga decir que la simple prosperidad del intervencionismo estatal favorece a las grandes empresas frente a los pequeños productores aislados, porque la interlocución centralizada impone un límite: no es posible hablar con todos. La regimentación gremial era tradicionalista, “suelta”, “descentralizada”, “de la base”: era el “lenguaje” de una interlocución dispersa, que tenía como fuente principal de derecho los usos y costumbres, a diferencia de las riendas centralizadas desde arriba de la regimentación estatal, cuya fuente de derecho es el poder político. Las conversaciones centrales, donde se discute, regatea y reglamenta el progreso, superan el inmovilismo de la tradición, pero excluyen a los pequeños interlocutores: no saben a quién ni cómo dirigirse, no tienen personalidad ni peso para que los atiendan, no tienen tiempo de dar vueltas, ni los recursos amistosos, sociales, culturales y económicos que sirven para ganarse la atención y la buena voluntad de quienes pueden conceder favores. Su incapacidad como interlocutores llega en algunos casos al extremo de no hablar español.

2. Una vez que el Estado crea a su imagen y semejanza burocracias empresariales, en las cuales actúa como un socio que hace aportaciones intangibles o indirectas: concesiones, permisos, infraestructura, un clima favorable a los negocios, a cambio del reconocimiento de su poder político y una parte de las ganancias, es natural que quiera más, sobre todo en términos políticos, y es natural que las grandes empresas se resistan: ninguna burocracia quiere estar sujeta a otra.

Esta competencia política no es sólo intersectorial. El reparto de oportunidades (por ejemplo: un permiso petroquímico) puede poner en competencia a media docena de burocracias de ambos sectores, y la lucha puede ser igualmente despiadada entre las privadas contra las privadas y las públicas contra las públicas, como entre las públicas y privadas. Sin hablar de

las burocracias sindicales, que también compiten entre sí y contra las otras. La lucha por la vida y por el crecimiento de las pirámides administrativas no conoce distingos sectoriales, aunque éstos condicionan las acciones posibles.

Como se supone que esta competencia no existe, es difícil documentarla, a pesar de la importancia que tiene para entender cómo funciona la oferta piramidal. Para simplificar, omitiremos el “se dice” en los siguientes ejemplos, que no pretenden más que señalar de qué estamos hablando.

El mercado de la intervención agrícola

Así como hay negocios que crecen menos que otros, sin otra explicación posible que la suerte o capacidad de las administraciones respectivas, la Secretaría de Agricultura parece reflejar una serie de administraciones desafortunadas. Las grandes oportunidades de crecer se le han ido de las manos. Tuvo bajo su control y perdió las funciones que luego fueron de la Secretaría de Recursos Hidráulicos, una secretaría que empezó por ser una comisión y que realizó el sueño competitivo de todos los centros, comisiones, institutos: primero, establecer una identidad aparte; luego, crecer hasta volverse una secretaría, que obtenga así el debido reconocimiento y el correspondiente presupuesto, personal, jurisdicción. Hasta que la lucha burocrática terminó en una Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos.

En un famoso artículo de la *Harvard Business Review*, Theodore Levitt (“Marketing Myopia”) hizo ver cómo las empresas ferrocarrileras dejaron de ser el gran negocio que fueron en los Estados Unidos, no sólo porque el transporte por carretera resultó más flexible y barato en muchos casos, sino porque los empresarios ferrocarrileros se aferraron a un mercado cautivo y actuaron a la defensiva, con *lobbies* para impedir la construcción de carreteras, y otras formas de guerra, en vez de redefinir su papel en el mercado y comprender que el transporte, no los ferrocarriles, era su negocio: pudieron mejorar sus monopolios maravillosamente, estableciendo líneas de

autobuses y camiones que fueran complementarias de los ferrocarriles, en un sistema integrado que aprovechara lo mejor de cada medio de transporte. Pero no supieron hacerlo, y hoy pagan las consecuencias. Así también pudo decirse a Agricultura, acorralada frente a competidores poderosos y crecientes como Recursos Hidráulicos, la nueva Secretaría de la Reforma Agraria, la Compañía Nacional de Subsistencias Populares, que en conjunto llegaron a presupuestos decenas de veces mayores que el suyo: fuiste miope ante tus grandes oportunidades en el mercado de los servicios públicos, inepta para ampliar tu monopolio. No supiste ver que los recursos hidráulicos eran tu negocio, la reforma agraria tu negocio, las subsistencias populares tu negocio, la miseria del campo tu negocio, etcétera.

Un etcétera mayúsculo. Como puede verse en Estructura agraria y desarrollo agrícola en México, la miseria del campo ha sido jauja para la venta de intervenciones de interés público: noventa dependencias o grupos de dependencias competían (cuando se publicó el libro, después aumentaron) para ofrecer sus valiosas intervenciones. El caso de la Secretaría de la Reforma Agraria, que también empezó como una comisión, es más digno de una medalla de oro en la Asociación de Ejecutivos de Ventas que los míticos vendedores capaces de vender refrigeradores en el Polo Norte: en vez de ir operando cada vez con menos personal y presupuesto, ha logrado aumentar las ventas de sus buenos oficios, hasta convertirse en una secretaria, precisamente cuando ya, según sus propias declaraciones, no va quedando nada que repartir. La clase de los viejos hacendados nunca prosperó tanto como esta nueva clase de amos ausentistas que viven de la tierra en la capital. Así como Parkinson demostró que el número de almirantes ingleses aumentaba a medida que disminuía el número de barcos a su cargo, algún futuro econometrista mexicano calculará el número de empleos, de coches en circulación y de metros cuadrados de oficinas en la ciudad de México que ha generado la reforma agraria, por cada hectárea menos por repartir en el

campo. Y como el empleo de la clase media en la ciudad de México es lo que realmente importa, no hay que ser adivino para ver que la reforma agraria, como la Revolución mexicana, seguirá, como al principio, por los siglos de siglos, y que su gloria no tendrá fin.

La oferta de remedios contra la inflación

Si una persona tiene dolores de cabeza y consulta a un psicoanalista, encontrará que hay algo en su vida inconsciente que guarda alguna relación con sus dolores de cabeza. Si visita a un oculista, puede encontrar que necesita anteojos. Un nutriólogo le hará ver que su dieta no está balanceada. Un quiropráctico le hará tronar la columna. Un neurólogo, por lo pronto, le encargará radiografías. Si acude a una farmacia, le recetarán aspirinas en alguna variante elegante que parezca indicada. Un yerbero le ofrecerá el tecito perfecto para el caso. Todo lo cual se comprende. ¿Qué va a ofrecer la gente sino lo que puede ofrecer? Cada quien trata de vender su mercancía: es su manera de servir a la humanidad.

Así también sucede con la oferta de remedios sociales: está condicionada por lo propio de cada participante en el mercado, no sólo por lo propio de su oferta para el caso. Un caso puede requerir, o al menos admitir, los remedios A, B, C, D, en ese orden de pertinencia. Pero A, que es lo más pertinente, no lo ofrece nadie; B no lo tengo yo. ¿Tiene algo de malo que ofrezca c, que es lo que sí tengo, y que viéndolo bien, en algún sentido, es lo más pertinente de todo?

¿Qué remedios hay contra la inflación? La Secretaría de Hacienda puede ofrecer la restricción presupuestal, el recorte del circulante, la recaudación de impuestos. La Secretaría de Comercio, el control de precios, el impulso a la producción, la amenaza de abrir las fronteras a la importación de mercancía más barata. Los sindicatos, el aumento de salarios. Los empresarios, incluyendo los empresarios públicos, lamentándolo mucho, el aumento de

precios, y también, por supuesto, el aumento de producción. Todo lo cual produce competencias y coincidencias. Los remedios de Comercio compiten con los de Hacienda: si se restringe el circulante, no es fácil aumentar la producción; si se abre la frontera a las importaciones baratas, empeora la balanza de pagos. Pero coinciden en el remedio de exportar, lo cual a su vez favorece la prosperidad del Instituto Mexicano de Comercio Exterior. De la misma manera, el remedio de los sindicatos fortalece a la Secretaría del Trabajo: que haya problemas laborales (siempre y cuando no se desboquen) hace prosperar su mercancía, que es la intervención conciliadora. A su vez, el conflicto que provoca la inflación entre el precio que deben pagar los obreros por las tortillas y el que deben recibir los campesinos por el maíz, hace prosperar la necesidad de intervención de la Conasupo; etcétera.

¿Por qué unos remedios prosperan más que otros? En parte, naturalmente, porque pueden ser mejores. Pero también por ser mejor vendidos. Hay secretarías de primera, de segunda y de tercera, por lo que hace a su fuerza en el mercado político. Además, personalmente, hay secretarios que son grandes, medianos o pésimos vendedores. Y están las diferencias de acción posible en el mercado de cada pirámide. La CTM no sólo está encabezada por un negociante de primera: está en su papel, al pedir aumentos de salarios, y puede hacerlo con una libertad de acción frente al presidente que no tiene ni la más poderosa secretaría. La Secretaría de Hacienda es tan fuerte que se atrevió a “enfrentarse” al presidente Echeverría, cuando éste creyó que podía hacer milagros imprimiendo dinero. La audacia le costó el puesto al secretario, y al sucesor tiempo y precauciones, para intentar lo mismo, sin que pareciera estarlo haciendo. En cambio, ni el mismísimo presidente hubiera podido bajar del caballo de las exigencias salariales al líder de la CTM.

En el mercado de las intervenciones públicas, hay quienes tienen la visión de ampliar sus oportunidades, lanzando algún producto más deseable, pero

nada garantiza que se venda, que se venda oportunamente o en la cantidad y forma adecuadas: puede haber poca visión del Comprador, que es el presidente, competidores más hábiles, más poderosos, con más suerte, coyunturas externas muy difíciles, problemas internos, de producción o de proveeduría, que limitan sus posibilidades (y que explican las terribles presiones para inaugurar o tener lista tal cosa a como dé lugar).

Otros ejemplos

a) ¿Qué hay en un nombre? Nada y todo. Una pequeña empresa pública tuvo la extraordinaria habilidad de cambiar su triste nombre por el imponentísimo de Industria Petroquímica Nacional. Después de este golpe de genio, aprovechando una coyuntura política favorable, en competencia nada menos que con Petróleos Mexicanos y una o dos empresas trasnacionales, se sacó la lotería: logró obtener un permiso petroquímico para producir metanol. Esto decuplicó de un solo golpe la escala de sus mercados, y el horizonte de sus posibilidades. Intentó obtener otros permisos, se convirtió en un competidor político digno de la atención de Pemex, y así encontró su fin. Aprovechando la caída en desgracia del político protector de la empresa, y otras circunstancias propicias, Pemex se quedó con la planta de metanol y logró que se declarara este producto como exclusivamente suyo. La empresa, que pudo haberse puesto a la altura de su nombre, desapareció.

b) En otros casos sucede precisamente lo contrario. Para evitar la consolidación de un monstruo, se apoya el desarrollo de competidores que los tengan en jaque y establezcan así un contrapeso político. Así se explica que, contra toda lógica, haya dos institutos de seguridad social, el IMSS y el ISSSTE, que despilfarran millones de pesos duplicando instalaciones y servicios entre sí y con la Secretaría de Salubridad.

De la misma manera que los grandes conglomerados norteamericanos hacen *raids* para quedarse con el control de empresas sueltas, y las administraciones de éstas se defienden desesperadamente de ser absorbidas,

hasta contra el interés de sus accionistas, las grandes burocracias públicas tratan de absorber todo lo que pueden y encuentran todo género de resistencias, cuando no amenazas de ser, a su vez, despojadas de tales o cuales funciones. Estas atribuciones y deberes son una especie de patrimonio intangible, que define en gran medida su participación en el mercado, como una línea de productos, marcas, patentes, créditos, acuerdos monopólicos, instalaciones: pueden valer oro, porque dan un gran campo de control, ya sea por su naturaleza o por la habilidad con que sucesivas administraciones las hagan valer.

Por eso no es posible dar una explicación racional de la organización de funciones en la administración pública de México: la única explicación inteligible es la histórica. El cuadro en cada momento refleja el estado de una competencia incesante en la cual unos han ganado, otros perdido, en tal caso se llegó a tal componenda, que luego condicionó tal otra solución, aunque luego hubo un funcionario muy hábil que logró ampliar el campo de acción de esa dependencia, lo que a su vez, etcétera. Por eso unos buscan y otros eluden la reforma administrativa: reorganizar es redistribuir poderes, mercados, jurisdicciones. Es algo así como la reforma agraria: hay una lucha interminable por repartirse el campo de acción, con la ventaja de que, en este caso, puede crearse campo adicional. Aunque la propiedad privada de las funciones públicas siempre es transitoria, la acumulación de propiedades nunca es desdeñable, aunque sea como trampolín para abandonarlas, y elevarse a propiedades transitorias más importantes. En nombre del progreso y la racionalidad, se invaden unos “latifundios” en favor de otros, se hacen anexiones y desmembramientos, se ganan o se pierden disputas “fronterizas”. Sin embargo, prevalece la salida pacífica: la duplicación de campos o la creación de campos nuevos.

Fue un éxito del Seguro Social haberse sacudido la posible dominación de Salubridad, para lo cual contó con el apoyo político de las pirámides

sindicales y empresariales: la intervención tripartita (como también la intersecretarial) es atractiva para las burocracias que intervienen (si la alternativa es ninguna intervención; ya que, desde luego, la dominación exclusiva es preferible) y también para la burocracia intervenida. (La dominación exclusiva es peor. Los muchos amos son más toreados que uno solo. Por lo pronto, disminuyen el riesgo de una fusión, disolución o pérdida de identidad: las rivalidades entre los condóminos volverían sospechosa cualquier iniciativa que pudiera interpretarse como una forma de ganar oportunidades a costa de las otras burocracias; y, como suele suceder, las administraciones colectivas acaban siendo conservadoras: es más fácil ponerse de acuerdo en que las cosas sigan como están, que ponerse de acuerdo en cambios que difícilmente les convienen a todos en el mismo grado. Lo cual asegura cierta independencia a la burocracia intervenida, aunque también le cuesta oportunidades de crecimiento, de las cuales no pueda convencer a sus condóminos.) Fue también un éxito que el Seguro hiciera su propia recaudación, en vez de que la hiciera la Secretaría de Hacienda, como hubiera sido más lógico. (Y a lo cual sujetó Hacienda al Infonavit, como un gran favor, dada la forma atropellada en que nació, antes de que el nuevo instituto lograra darse cuenta del mercado inicial que había perdido. Aunque luego el Infonavit se sacudió a Hacienda en el uso de computadoras, y trató inútilmente de lograr lo mismo en el mercado de las ventanillas recaudadoras.) Más inteligente todavía fue no restringirse al mercado financiero y entrar directamente a la oferta de servicios médicos y hospitalarios. El Seguro Social (como el Infonavit) pudo haber sido estrictamente una compañía de seguros (una hipotecaria en el caso de Infonavit), lo cual hubiera restringido enormemente sus ventas, su personal, su poder, sus oportunidades de servir al país. Además, limitándose a ser una empresa financiera, la dominación de Hacienda hubiera sido inevitable.

Con estos antecedentes se comprende que, al incorporar a los trabajadores

del Estado a la seguridad social, el patrón y su sindicato se hayan puesto de acuerdo para hacer lo que no pudieron los otros sindicatos y patronos: poner servicios aparte (el ISSSTE). Todos los argumentos de ventas del Seguro Social fueron inútiles. No pudo quedarse con una de las tajadas más apetitosas y con más potencial de crecimiento del mercado. Ha tenido que buscar su crecimiento en mercados cada vez más difíciles, fuera de las grandes pirámides (aunque evidentemente en beneficio de éstas: una de las buenas maneras de apretar a los pequeños productores y en general al sector no piramidado es echarle las cargas que hacen más difícil su desleal competencia a las grandes empresas).

c) Lázaro Cárdenas fue capaz de someter a las compañías petroleras extranjeras, gracias a una coyuntura internacional favorable, al apoyo popular que supo despertar, a su estatura personal y a que las burocracias extranjeras subestimaron todo esto. (Subestimación explicable en parte por tontería etnocéntrica: sentirse en tierra de indios; y en parte por la calidad menor de los burócratas que las metrópolis mandan a tierra de indios. Muchos de los burócratas extranjeros que pueden vivir aquí como virreyes, cuando van a sus oficinas centrales, no tienen acceso a los comedores A, ni a los elevadores A, ni a las limosinas A, ni, por supuesto, a las reuniones de los comités superiores, aunque aquí sean recibidos por ministros y presidentes.) Pero ¿sería capaz ahora de someter a Petróleos Mexicanos? Pemex se ha convertido en una de las grandes empresas del mundo, y como todas las grandes burocracias que tienen más poder que sus teóricos dueños, hace lo que le conviene, con una autonomía frente al poder político que las burocracias privadas extranjeras no suelen tener más que en los países débiles. Haga lo que haga, ya no es expropiable. ¿Qué amenaza puede hacersele? Cambiar la cabeza no es cambiar la estructura burocrática capaz de fundamentar con autoridad técnica sus propias decisiones. Más aún porque Pemex, inteligentemente, no ostenta su autonomía, ni se pone arrogante,

como las burocracias privadas extranjeras. Pemex hace lo que le conviene por las buenas, que es lo sensato bajo un poder político autoritario. Dispone de una capacidad de compra de buenas voluntades inmensa: no sólo de periodistas, sino de funcionarios públicos y hasta de presidentes, empezando por las cuantiosas ayudas a las campañas presidenciales que, si fueran dadas a un candidato republicano en los Estados Unidos por una compañía petrolera, serían un soborno político escandaloso, pero que aquí son actos de pleitesía amistosa al nuevo jefe de la familia. En México, como sabe hasta el último policía, la buena educación consiste en hacer regalos y tributos de amistad a los jefes.

Esta independencia empresarial de las mayores empresas de México, que son las públicas, explica algunos enigmas. Algunas personas inocentes, que tienen fe en los poderes mágicos de la propiedad (titular) de los medios de producción, creen que los mexicanos, no las burocracias que actúan en su nombre, son los dueños y beneficiarios de las empresas públicas. Que, de alguna manera, todo lo estatizado entra al orden monolítico de la única y racional voluntad nacional, sin duplicaciones, ni desperdicios, ni competencias. Por lo mismo, no saben cómo explicarse que no exista una verdadera planeación económica nacional, al menos en el sector público, a pesar de que se intenta desde 1933. La explicación es muy sencilla: ninguna burocracia quiere estar sujeta a otra. Todas buscan la autarquía. Cada una tira por su lado y trata de crecer y prosperar por su cuenta. Si Pemex pudiera, trataría de quedarse con la Comisión Federal de Electricidad, para volverse Energéticos Mexicanos, con una integración industrial vertical, completamente lógica. Si la Comisión pudiera, intentaría lo mismo, para volverse, lógicamente, la Comisión Federal de Energéticos. Y por supuesto que a Patrimonio le gustaría tener ambas empresas bajo su absoluto control, en vez de compartirlo con otras secretarías. Pero se trata de tragos muy grandotes: esas dos empresas juntas representan un poder económico mayor

del que tiene la mayor parte de los países miembros de las Naciones Unidas. ¡Imagínese el poder que tendría una Secretaría de Planeación, si realmente ejerciera! Por eso no es probable que llegue a existir, o, si se crea, que llegue a ejercer. Ya sucedió con la Secretaría de la Presidencia, que supuestamente iba a ser una especie de supersecretaría, coordinadora de las otras y que todavía en 1977, convertida en Secretaría de Programación y Presupuesto, no logró someter a la Secretaría de Hacienda: únicamente aumentó la competencia en el mercado del control cada vez mayor y más enredado de unas burocracias sobre otras. En ese mercado, cada vez más competido, Hacienda, Programación, Comercio, Patrimonio, ya están haciendo todo lo que pueden por salvar al país, por llegar a ser la supersecretaría salvadora que ponga un poco de orden en este despatrie que es la organización del sector público. Pero la competencia es dura. Ninguna burocracia quiere estar sujeta a otra. Toda burocracia sueña con dominarlo todo, al menos desde algún punto de vista que se vuelva el centro de todo. Toda burocracia “quiere hacerlo todo” (Marx). Por eso todas quieren dominar a todas, al menos desde algún punto de vista, y todas se resisten a todas. Por eso los organismos descentralizados resultan centralismos desorganizados.

Así también se explican otras cosas. Hay gente que se asombra de que todavía exista una Comisión de Tarifas de Electricidad y Gas, siendo que les parece “lo mismo” (es decir: si el proveedor es el gobierno, ¿a quién se trata de regular?); o no ve la diferencia entre que suban los precios de la gasolina o el impuesto que se les recarga (¿no es lo mismo?); o no entienden por qué las empresas públicas prefieren aumentar sus precios que recibir subsidios. Pero lo mismo no es lo mismo. Recibir subsidios es depender más de Hacienda; estar siempre en una posición vulnerable, revisable, criticable. En cambio, aumentar los precios es tener autonomía financiera, poder hacer sus propios planes de inversión y crecimiento. Las empresas públicas, como las privadas, como los sindicatos, prefieren tener su propio dinero y no estar sujetas a que

un burócrata remoto, que no entiende nada de nada, les impida tal o cual acción que ellos saben que es necesaria, o en todo caso que les conviene, o ultimadamente que se les da la gana.

La autarquía grande se come a la chica... Todo gran organismo procura que sus dependencias sean sucursales o departamentos incompletos para que no se independicen. A su vez, los departamentos, sucursales, comités, comisiones y diversas dependencias tratan de volverse autárquicos para operar sin interferencias. Ni España, ni Francia, ni Inglaterra, ni los Estados Unidos, ni Rusia, han procurado la autarquía de los otros países, sino una autarquía superior, naturalmente regida por ellos. A su vez, quienes se enfrentan al imperialismo de las autarquías extranjeras, arguyen en favor de la autarquía nacional como un supremo valor patriótico, que sirve para aplastar a las autarquías internas. El “desarrollo dependiente” del país bajo una potencia extranjera es, naturalmente, abominable; el desarrollo dependiente de las comunidades internas bajo el poder central es, naturalmente, progresista. Quienes encabezan los gobiernos progresistas refunfunan contra el progresismo (capitalista o socialista) dependiente; al mismo tiempo que someten todo progresismo interno (capitalista o socialista) independiente. Las grandes empresas abogan por la iniciativa privada, siempre que no sea la de sus talleres, departamentos, filiales o empleados que pudieran independizarse. Las centrales obreras abogan por los sindicatos, siempre que no sean independientes. El gobierno central desea la prosperidad del sector público, siempre que no sea el municipal. Ninguna autarquía quiere estar sujeta a otra: quiere sujetar a las otras.

d) Terminemos con un ejemplo deliciosamente folclórico: los servidores públicos, dándose, fraternalmente, mordidas los unos a los otros. Hay que ser inhumanos para no comprenderlo. También los pobres servidores públicos se ven atrapados en trámites kafkianos que no avanzan nada. También reciben visitas de inspectores desalmados y auditores corruptos. También le compran

y le venden al gobierno. Por eso todo administrador público prudente incluye en su presupuesto igualas, aviadurías y atenciones para otras dependencias. Sabe que, en un sentido místico, todo lo que es de la nación está en ese todo indisoluble que es la Unidad de la Patria. Pero sabe también que, en un sentido práctico, cada humilde Pedazo de la Patria tiene que luchar por la vida, ver por sus propios intereses, crecer y prosperar con las armas que imponen las realidades del mercado.

Notas

Weber, *Historia económica general*, p. 292.

Sobre el cambio de la regimentación gremial a la central, Polanyi, *Primitive, archaic and modern economics*, pp. 28-30.

Una presentación de la reforma administrativa de 1977 en Ponce de Hurtado, “Reformar la administración...”. Cerca de un millar de entidades paraestatales fueron adscritas a diversas secretarías (*Diario Oficial*, 17-I-77, 12-V-77, 10-IV-78). El *Manual de organización del Gobierno Federal* editado por la Secretaría de la Presidencia en 1969, registraba la cuarta parte, lo cual implica que los organismos se reproducen con una tasa de natalidad de casi el 20% anual (la tasa de mortalidad es prácticamente nula). Como es sabido, los organismos se crean y se mantienen para que puedan encabezarlos jóvenes bien (preparados, relacionados, progresistas, etc.). Lo que nadie se ha puesto a calcular es que el 20% anual supera tan ampliamente un 3% de crecimiento de la población, que será la salvación de todos los mexicanos. En menos de 75 años (en 72.34, para ser exactos) habrá suficientes organismos para que todo mexicano pueda encabezar el suyo, como puede verificarlo el curioso lector:

$$63\,000\,000 \times 1.03^{72.34} = 535 \text{ millones de mexicanos}$$

$$1\,000 \times 1.2^{72.34} = 535 \text{ millones de organismos/}$$

Levitt, “Marketing myopia”, recogido en *Innovation in marketing*, pp. 39-75.

Reyes Osorio, *Estructura agraria y desarrollo agrícola en México*, p. 1146. González Pérez, “El personalismo de las Secretarías estorba el desarrollo rural, afirma Rojo Lugo” (Secretario de la Reforma Agraria). Parkinson, *La Ley de Parkinson*, p. 22. Becerra, “La Universidad Agraria no creará burócratas: Posadas”: “Al terminar sus estudios, los agrónomos que se dirigen al campo son el 80% del total, pero al adquirir éstos experiencia la proporción se invierte y sólo un 20% se queda en el agro y el resto ingresa en la burocracia, dijo ayer el director de la Escuela Nacional de Agricultura de Chapingo, ingeniero Rogelio Posadas del Río.” En 1975, el 54% de los empleados de la Secretaría de la Reforma Agraria residía en la capital (Distrito Federal y Estado de México), según la Comisión de Recursos Humanos del Gobierno Federal, *Censo de recursos humanos del sector público federal*, I, cuadro 6. Fernández y Fernández, *Temas agrarios*, pp. 43-49: El problema número uno del campo sigue siendo la tenencia de la tierra, pero ahora por efectos de la intervención estatal que ha estado orientada demagógicamente. O como dijo (más o menos) un secretario de Agricultura: hemos organizado a los campesinos para aumentar su dependencia política, no su productividad.

Guzmán, “Por falta de coordinación, los servicios de salud desperdician recursos. Hay duplicaciones de funciones y rivalidades: José Deveaux”, jefe del Área Metropolitana del issste.

Thompson, *Organizations in action*, p. 50: los organismos tienden a absorber funciones de sus proveedores y clientes, y en general actividades del medio externo en que se mueven, para no depender de contingencias fuera de su control. Sobre la dificultad de integrar actividades conflictivas entre sí y con respecto al medio externo, Lawrence, *Organization and environment*.

Un fracaso operacional como el que tuvo el Infonavit (miles de casas rechazadas por los supuestos beneficiarios) y una coyuntura política muy grave pueden obligar a dar marcha atrás. *El Sol de México*, “Acepta el Infonavit manejar las casas a través de sindicatos; nueva política: Campillo.” Según el nuevo director, de 1972 a 1976 se construyeron 103 000 casas de las cuales 25 000 no han sido ocupadas porque “fueron inadecuadas; los materiales fallaron, los conjuntos se ubicaron en lugares muy distantes a los centros de

trabajo [...] lo cual es muy grave porque hay un esfuerzo desperdiciado, pues no recuperamos créditos, la vivienda se deteriora más deshabitada que habitada, es objeto muchas veces de pillaje”. *El Sol de México*, “Infonavit debe ser una institución de crédito”: “El Infonavit debe ser una institución netamente financiera, subrayó ayer el licenciado José Campillo Sainz, su director general, quien señaló que las empresas constructoras deben encargarse de las obras materiales y sólo a ellas debe reclamárseles cualquier falla en la construcción.” La coyuntura política ha consistido en que el gobierno y los empresarios consideraron esencial reducir los salarios reales en 1977, lo cual es muy costoso políticamente para Fidel Velázquez y no lo concedió sino a gran precio: consolidar a largo plazo el aparato de poder sindical con un Banco Obrero (que había pedido inútilmente durante muchos años) y con una posición dominante en la administración de créditos del Infonavit, además de obtener apoyo patronal y gubernamental contra los sindicatos independientes, incluyendo el del personal del propio Infonavit. Sindicato de Trabajadores del Infonavit, “El STI contra el proyecto de transformación del Infonavit”: “muchos miles [...] teniendo derecho a un crédito para vivienda jamás lo obtendrán por no pertenecer a las filas del sindicalismo oficial o pertenecer a sindicatos independientes” o no estar sindicalizados.

Solís, *Planes de desarrollo económico y social en México*, hace un análisis de los planes que ha habido y por el hecho de tomarlos en serio queda en evidencia que no pueden tomarse en serio.

El Mercado de Valores, “Presupuesto de egresos de la Federación para 1978”, da un presupuesto de 202 082 millones de pesos para Petróleos Mexicanos, la Comisión Federal de Electricidad y la Cía. de Luz y Fuerza del Centro, o sea US 9000 millones de dólares. El Mercado de Valores, “Población y producto nacional bruto por habitante en diversos países, 1974” da 136 países cuyo producto nacional en 1974 no llegó a esa cantidad: 50 africanos, 35 americanos, 27 asiáticos, 13 oceánicos y 11 europeos.

Ortiz Pinchetti, “Leandro Roviroso Wade: El petróleo, fortuna de Tabasco, puede ser su ruina” y *Proceso*, “Exigen indemnizaciones justas a Pemex”, documentan qué poco es un “estado libre y soberano” de la República, menos aún siete mil campesinos, frente a una

gran empresa federal. Sería absurdo creer que la situación sería mejor si Petróleos Mexicanos fuera una empresa trasnacional o privada: Pemex atropella ante todo por ser grande, no por ser federal. Pero ser federal le da una impunidad curiosa. Los recursos que el Estado mexicano podría oponer a la violencia ecológica, social y económica de una petrolera extranjera, pierden eficacia cuando se trata de que el Estado se oponga a sí mismo. El Estado podría más fácilmente apoyar a los campesinos contra la Exxon que contra Pemex.

Marx, *Crítica de la filosofía del Estado de Hegel*, p. 62.

Sobre cómo la competencia en el mercado se transforma en una competencia de argumentaciones, influencias, presiones y en general de luchas burocráticas por el poder económico en un régimen planificado, Scalfari, *El poder económico en la URSS*, pp. 79-89. De especial interés: la importancia que adquiere la argumentación “científica” como forma de adquirir poder en una economía “racional” (y, por lo mismo, la importancia que adquiere la supresión de los argumentos competidores). Las pugnas entre el banco central, la Secretaría de Hacienda, la de Programación y los grandes empresarios industriales, siempre se disfraza de argumentación técnica.

Un bonito ejemplo de mordidas fraternales, en Ortiz Pinchetti, “En Tamaulipas: corrupción y cinismo”: El rector de la Universidad Autónoma de Tamaulipas, acusado de contrabando, explicó que se trataba únicamente de “regalos para altos funcionarios federales, a fin de obtener mayor subsidio a la Universidad. Y agregó: si favorecer a la Universidad es ser contrabandista, yo soy contrabandista”.

HIPÓTESIS PARA SOCIÓLOGOS

La nueva clase próspera

1. Todos los ricos mexicanos son nuevos. (Hacer listas.) La Independencia, la Reforma, la Revolución, quitando bienes y oportunidades a los peninsulares, la Iglesia, los hacendados porfiristas, fueron creando, cada vez, ricos nuevos. (Ver si está demostrado en trabajos de tipo histórico.)

(Excepciones aparentes: apellidos porfirianos que todavía figuran en escrituraciones importantes. Pero ¿no se trata de una riqueza nueva, generada por la concentración urbana: la plusvalía de tierras que han venido a más: que antes eran del campo y ahora son de la ciudad?)

Si se llama abolengo a los años transcurridos desde el primer millón, lo más probable es que el abolengo medio de los ricos mexicanos sea de unos treinta años, quizá menos. (Hacer una estimación.)

2. Hasta hace relativamente poco, los ricos mexicanos podían clasificarse en dos tipos: la “nueva burguesía” y la “nueva clase”. Es decir, los que hicieron dinero gracias a la Revolución como fenómeno de concentración urbana (la destrucción del empresario rural y la tendencia a replegarse a las ciudades, que empezó como un movimiento hacia lugares más seguros, más que hacia focos de oportunidad económica). Y los que hicieron dinero gracias a la Revolución como gobierno, por acceso directo o indirecto a los dineros públicos, o sus oportunidades conexas. (Tipificar algunos casos de sobra conocidos.)

Los tipos eran diferentes y mantenían sus distancias, hasta con cierta animadversión. (Documentar el distanciamiento: trabajar o no en el gobierno, vivir en zonas distintas de la ciudad, enviar a escuelas diferentes a los hijos, asistir o no a las bodas por la Iglesia, tener distintas preferencias matrimoniales, de vestuario, de lugares de reunión y diversión.)

3. El elemento unificador de ambos tipos fue un híbrido raro que se volvió cada vez más común e importante (porque el mercado bajo el control estatal fue cada vez más importante): el contratista, concesionario o proveedor del gobierno. Éste procedía a veces de la nueva clase y a veces de la nueva burguesía, pero tenía que ser anfibio para ser viable.

Los mutantes creadores de este nuevo tipo pueden haber sido los “pantallas”. Antes de que la nueva clase se ostentara abiertamente en las páginas de sociales, hubo necesidad de intermediarios que manejaran los negocios privados de los hombres públicos. Y así como, en otro tiempo, hubo hombres píos que se hicieron cargo, a la perfección, de bienes eclesiásticos disimulados, estos pantallas se volvieron dueños de muy buenos contactos. Hay que añadir los pantallas de capitales extranjeros que, frente al *know-how* tecnológico, hicieron valer su *know-how* de la selva burocrática, convirtiendo el problema de la espesura impenetrable en una oportunidad económica.

En el mercado de los contactos, la intermediación se presta para ejercer la iniciativa privada. Es cuestión de *know-how*, perseverancia, espíritu de ahorro y buena administración. Así, tanto los pantallas de los hombres públicos como los del capital extranjero, como antes los de la Iglesia, llegaron a constituir empresas por cuenta propia. (Tipificar y, si es posible, fechar los tipos precursores. Mostrar las diferencias técnicas entre pantallas, prestanombres y coyotes. Estudiar el valor de los contactos como una forma de capital.)

4. El origen servil de estos empresarios es esencial para entender algunas realidades, que no encajan en la hipótesis convencional de que el gobierno

mexicano existe para hacerle los mandados a la “iniciativa privada”. La conrahipótesis es más probable: la antigua “iniciativa privada” tiende a desaparecer, integrada en la nueva clase, y a verse y aceptarse en el papel de contratista del poder ejecutivo. Las últimas resistencias (localizadas, como es de suponerse, entre quienes no tienen, todavía, nada que venderle al gobierno) se han ido disolviendo frente a las realidades del mercado: no hay quien pueda comprar en México tanto como el gobierno. (Hacer una encuesta entre empresas privadas, para estudiar la evolución del porcentaje de sus ventas al gobierno.)

La resistencia frente a la iniciativa pública, más que el carácter de orgullosa independencia de la antigua “iniciativa privada” (que trataba de fijarle un “hasta aquí” al gobierno), empieza a tener un carácter “sindical”. Es una coalición de contratistas que normalmente compiten entre sí, por el favor del cliente-patrón, pero que hacen esfuerzos por unirse cuando se ven afectados en conjunto. Y aunque es cierto que la unión hace la fuerza, también es cierto que la unión que importa es con la fuerza que importa, que es el poder ejecutivo. Cualquier observador de esa cruel farándula llamada campaña presidencial, puede ver en los empresarios, como en los líderes obreros, autoridades universitarias, técnicos, intelectuales, que la unión que realmente se busca es con el cliente-patrón, no con el “gremio”. Más de un vocero de la “iniciativa privada” ha conseguido un puesto público. Ciertas declaraciones públicas, de aparente hostilidad al gobierno, se comprenden mejor como dirigidas a ganarse el puesto de líder. Entendiendo por líder, lo que se entiende en un sindicato: el que negocia a puerta cerrada con el patrón, para sacarle algo para todos y para sí: a lo menos, el valioso contacto. Los gritos y sombrerazos entre ambas partes, que corea el respetable público, son exterioridades folclóricas: los verdaderos tratos son a puerta cerrada. (Si es verdad, ¿cómo se puede comprobar?)

5. Por eso, también, la verdadera protección de la “iniciativa privada” se

debe al gobierno, no a los esfuerzos “sindicales” de los grandes empresarios privados. A medida que se va disolviendo la antigua “iniciativa privada”, la distinción entre empresarios se vuelve meramente sexenal: una alternación (por turnos de seis años) entre la nueva clase “in” (empresarios públicos, o antiguos empresarios privados, que son los que tienen el poder ejecutivo) y nueva clase “out” (empresarios privados, o antiguos empresarios públicos, dedicados a los negocios). Proteger a los pobres de la “iniciativa privada”, cuando se tiene la fortuna de estar en el poder, es hacer como el buen administrador de la parábola de Cristo: reconocer, con sentido práctico, la importancia de la vida futura.

Si el grueso del sector privado (en millones de pesos, no en número de empresas) se está paraestatizando (buscar una expresión más exacta y menos horrible), el carácter *sui generis* de este fenómeno tiene que ver con el fenómeno *sui generis* de la rotación sexenal. Un monarca, dictador o jefe de un Estado comunista, tiene el futuro asegurado (en la medida en que lo tiene) por las armas. El futuro es impredecible, porque termina con la muerte física o civil, en un momento inesperado. En México, el futuro tiene incertidumbres sexenales. Pero esto quiere decir también: estructuradas. Y si la estructura sexenal ha sido un estorbo para la planeación nacional, ha resultado lo contrario para la planeación personal. Hasta por el hecho de que esas rítmicas incertidumbres acaban por volverse odiosas.

La incertidumbre renovada cada seis años, las humillaciones de la disciplina política, la incompreensión del público, los ataques abiertos o insidiosos, la lucha contra la inercia, la corrupción y la burocracia, en fin: hasta el despido o la falta de renovación de oportunidades de trabajo, acaban por hacer mella. No se pueden negar las satisfacciones que da el poder por seis años. Pero ¿cómo no aceptar también, aunque sea con resignación, las satisfacciones que da un negocio propio, para toda la vida? (Investigar a qué se dedican los expresidentes, exministros, exgobernadores.)

6. La Revolución sirvió para barrer con el empresariado rural y propiciar la formación de un empresariado urbano (público y privado) más moderno. Quizá por eso, hasta la fecha, se ha tenido el concepto de que la modernidad es la antítesis del campo. Lo que nos hace sentirnos modernos, y dignos de exhibirnos ante las visitas, son las grandes obras y empresas que pueden visitarse fácilmente desde grandes hoteles de grandes ciudades.

Traicionamos al campo, con una especie de arribismo vergonzante. Lo consideramos “superado”, como aldeanos venidos a más, que no quisiéramos saber de nuestros parientes pobres. Hay una coincidencia objetiva de miopías urbanas (públicas y privadas) para no ver que los problemas del campo pueden ser oportunidades.

Pero lo más paradójico de la modernización del país, y de la traición a los orígenes, ha sido el brío, casi la alegría, con que el gran empresariado urbano ha venido bloqueando al pequeño empresariado comercial, industrial y de servicios, para venir a más.

Al gobierno le conviene: las grandes empresas son, si no más productivas, siempre más fáciles de vigilar, reconvenir, alinear, hasta para efectos de ejercer una especie de planeación indicativa. Con las grandes empresas se puede hablar: porque son pocas y por razones de tamaño, de afinidad administrativa y de educación técnica.

A su vez, las grandes empresas tienen más que decirse con el gobierno, en un lenguaje común, que con las pequeñas. Cualquier semejanza entre las grandes constructoras y el triste despacho de un joven ingeniero o arquitecto que salió de la escuela creyendo que iba a construir, es pura coincidencia. A lo que se parecen las grandes constructoras es a una secretaría de obras públicas. Lo único que guardan las grandes empresas en común con las pequeñas es la bandera libertaria que les han tomado para acabar con ellas: el derecho a la libre competencia.

La verdadera iniciativa privada, la de los particulares que actúan por su

cuenta o en asociaciones pequeñas, la del empleado que renuncia a la seguridad de su empleo para ser su propio patrón, no es vista con buenos ojos por las grandes empresas. No sólo no hacen nada por auspiciarla (a pesar de que, según sus premisas, nada hay más valioso en el país que el espíritu empresarial). De hecho la disuaden, haciéndole la vida difícil y ofreciendo seguridad y lujo a sus altos empleados.

(Estudiar la contracción neta del número de establecimientos en algunos renglones censados. El efecto de la seguridad, las cuentas de gastos y las oficinas lujosas de los altos empleados, contra la vida que tiene que llevar un pequeño empresario. Ver cuántos empresarios en pequeño han preferido renunciar y aceptar un sueldo. Cuántos universitarios soñaban antes y ahora con trabajar por su cuenta.)

La importancia política del poder de compra

7. El verdadero poder ejecutivo en México es el poder de compra. En sentido estricto: compras, contratos y concesiones del sector público. En sentido figurado: compra de rebeldes, disidentes, desafectos. Y en sentido intermedio: poder de empleo. (Tratar de hacer una estimación del impacto sociopolítico: qué porcentaje del total de las familias del país cubre, su distribución geográfica, su penetración por estratos sociales, su efecto sobre otras fuerzas posibles: otros poderes federales y locales, partidos, sindicatos, prensa, Iglesia, educación, banca, industria.)

El poder de compra llega a extremos sutiles, indispensable para los disidentes que no quieren puestos ni dinero, ni tienen otra cosa que “venderle” al gobierno que ideas: la “compra” que consiste en hacer caso, en hacer que se hace caso, o al menos en hacer “mujú”: emitir los signos indescifrables de quien, al parecer, escucha muy atentamente, y, quién sabe, quizá va a hacer un poquito de caso.

El ejercicio de este poder de compra ha sido la aspirina eficaz para bajar la

temperatura del país después de 1968. Sin embargo, no es nuevo más que en ciertas formas de administración oral. (Documentar las etapas que van del asesinato hasta el simple ninguneo; de éste al uso de la oposición como valor positivo del régimen; y el paso último, que consiste en llevar al poder la “autocrítica”, “comprando” las críticas.)

8. Cuando se compra mucho, la administración de las compras se vuelve inmanejable, si no se consolida en grandes paquetes, proveedores, intermediarios. Es la ventaja de las grandes empresas, los partidos, los grandes sindicatos. Grandes y pocos: se puede tratar con ellos.

De ahí la importancia de un paquete de gente, que “vivió en el error” de no querer más que atención, y consiguió así no quedar fuera, al menos, del “presupuesto de atención”. Las filas del Partido Acción Nacional estuvieron constituidas por gente interesada en la cosa pública, pero no dispuesta a “ensuciarse las manos” con los manejos de la administración pública. Gente que no quería dinero ni poder, sino atención. Gente que se dedicaba a la política en sus ratos libres, porque no estaba dispuesta a dejar su despacho, su negocio, su consultorio. Que esperaba de su militancia, no la eficacia de llegar al poder, sino la satisfacción de decir: se hizo lo que se pudo.

Quienes sostienen que en 1968 no falló “el sistema” sino el presidente Díaz Ordaz, pudieran aducir a su favor un hecho poco señalado en relación con esa crisis: el presidente López Mateos había ampliado mucho el “presupuesto de compras” al PAN, y este partido había cobrado un ímpetu notable, con mucha afluencia de gente nueva y triunfos en ciudades importantes, cuando Díaz Ordaz, bruscamente, redujo al mínimo las compras, y trató de comprar al menudeo muchos de esos nuevos afluentes: dándole puestos de “elección” a quienes, tipológicamente, eran más bien del PAN que del PRI. (Estudiar la evolución histórica de la extracción social de los candidatos del PRI, en particular el porcentaje de universitarios.)

9. El acercamiento de intereses objetivos entre la nueva burguesía y la

nueva clase, había dejado al pan sin el apoyo de las grandes empresas (que también en esto se volvieron contra el pequeño empresariado y las profesiones independientes). Pero en la “base juvenil” de las clases medias hubo otro aspecto de ese acercamiento que, en vez de quitarle patrocinio, favoreció al pan: los universitarios provenientes de la nueva clase se encontraron en una situación “panista”: se interesaban en la cosa pública, pero no querían ensuciarse.

De estos universitarios de la nueva clase, surgieron contingentes en diferentes direcciones:

a) Unos entraron al gobierno, con el propósito de hacer valer su preparación para no ensuciarse: conformándose estoicamente con los ingresos y lujos (oficinas, cuentas de gastos, viajes) que se pueden tener en las grandes empresas privadas, pero nada más. Tratando de crear una administración moderna en el sector público. Sintiéndose por encima de muchos empresarios del sector privado, que no tienen su preparación. (Ver si es cierto, como parece, que el mayor porcentaje de doctorados y maestrías está siendo contratado por el gobierno. ¿Qué augura esto?)

b) Otros fueron a dar al PAN, que se abrió, como el PRI, dando su apoyo a candidatos sin ninguna militancia en el partido.

c) Otros (sobre todo si no tenían carreras técnicas o administrativas), ya fuese por repugnancia a las dos soluciones anteriores, o por no tener esperanzas de encontrar acomodo en la primera, decidieron “no ensuciarse” en forma radical, exigiendo una pureza revolucionaria total o, entre los más pacíficos, andando sucios.

Naturalmente, hubo también hijos de la antigua iniciativa privada que no le hicieron ascas a trabajar en el gobierno, suponiendo que al menos en los niveles intermedios y técnicos, era posible no ensuciarse. En esto, los medios universitarios han sido un crisol social (entre distintas clases medias).

Esta cuestión de “no ensuciarse” parece de especial significación. No hace

mucho que la izquierda se burlaba del PAN por su actitud moralista. Actitud que, curiosamente, se volvió dominante en la izquierda, a partir del movimiento estudiantil. Creer que en la corrupción está el mal de los males del Sistema, parecía un planteamiento idealista, de beatos poco respetables en términos políticos.

(Estudiar las diferencias y analogías entre el moralismo del PAN, de la antigua iniciativa privada y de los estudiantes de 1929 y 1968. El paralelismo y oposición de la integración de intereses económicos de la nueva burguesía y la nueva clase, frente a la integración social, en los medios estudiantiles, de la base juvenil de ambas. La recreación folclórica del moralismo existencialista, hasta en los medios religiosos y fuera de los medios universitarios: sinceridad, fraternidad, instante, éxtasis; contra opresión, autoridad, hipocresía, ahorro, sistemas, reglas.)

10. Se diría que el mayor problema de México es la desnutrición que padecen millones de mexicanos. ¿Por qué, entonces, siguen desnutridos? ¿Por falta de poder de compra? En realidad, por falta de poder de venta.

Lo que se está vendiendo bien, que es otra cosa, es el tema de la pobreza. Ha perdido otra vez mercado, al menos por unos años, la “idea de una patria pomposa, multimillonaria, honorable en el presente y epopéyica en el pasado” (López Velarde). Un continuismo inteligente, renovador, abrió caudalosamente el presupuesto de compras de crítica, a pesar de la resistencia de algunos poderosos priístas, que hubieran hecho fracasar lo que al PRI, más que a los desnutridos, le conviene.

No son los desnutridos los que compran ni venden crítica. Están fuera del mercado urbano, y por lo tanto de este tianguis de vanidades que es el mercado de la crítica. La pobreza del campo no es la realidad que imponen los desnutridos. Es el tema de lujo que hoy vendemos los que vivimos en las grandes ciudades.

En otro tiempo, el portador de una mala noticia arriesgaba el pellejo. Hoy

es recibido con agasajos. Cuénteme, cuénteme usted, cómo se están muriendo de hambre. ¡Qué horror! ¡Y qué valiente es usted al echarnos en cara esa verdad tan horrible!

El increíble aumento de subsidios a las universidades, la creación de nuevos partidos de oposición, con diputados pagados por el erario, el nacimiento de nuevas editoriales y publicaciones críticas, la prosperidad de las existentes: todo indica una súbita expansión del mercado de la crítica. Si no se vende más, es porque falta capacidad de producción: la expansión de la demanda nos tomó desprevenidos. Lo cual tiene el peligro de cierta inflación: de que llegemos a tener una idea pomposa, multimillonaria, honorable y epopéyica de nuestra audacia crítica.

(Ver si hay mejoras en la alimentación desde 1968. Comparar estas cifras con los aumentos de subsidios a las universidades, de circulación de las publicaciones, de pesos pagados por cuartilla, de nuevas editoriales y publicaciones, en el mismo periodo. Estimar los millardos de pesos que la crítica de la pobreza le ha dejado a la clase media universitaria.)

Notas

En 1872, en su *Escrito contra Marx*, Bakunin anticipó la aparición de la “nueva clase”: “En el estado popular del señor Marx, se nos dice, no habrá clase alguna privilegiada, todos serán iguales, no solamente desde el punto de vista jurídico y político, sino también desde el punto de vista económico. [...] No habrá pues clases sino un gobierno y, obsérvese bien, un gobierno sumamente complicado, que no se contentará con gobernar y administrar las masas políticamente, como lo hacen hoy todos los gobiernos, sino económicamente, concentrando en sus manos la producción y la justa repartición de las riquezas, el cultivo de la tierra, el establecimiento y desarrollo de fábricas, la organización y dirección del comercio, en fin, la aplicación de capital a la producción por el único banquero, el Estado, todo lo cual exigirá muchísima ciencia y muchas cabezas desbordantes de cerebro en el gobierno. Será el reino de la inteligencia científica, el más arrogante y despectivo de todos

los regímenes. Habrá una nueva clase, una jerarquía nueva de sabios verdaderos y ficticios, y el mundo se dividirá en una minoría dominante en nombre del saber y en una inmensa mayoría ignorante [...] para contenerla, el gobierno ilustrado y emancipador del señor Marx tendrá necesidad de una fuerza armada no menos seria [...] Ustedes ven que a través de todas las formas democráticas y socialistas del programa del señor Marx, en su estado reaparece la naturaleza despótica y brutal de todos los estados [...] Marx/Bakounine, *Socialisme autoritaire ou libertaire*, II, pp. 65-67. Un panorama del pensamiento anarquista sobre este punto en Berti, “Anticipaciones anarquistas sobre los nuevos patrones”. Casi un siglo después, Djilas, *La nueva clase*, ante los hechos consumados: “la nueva clase está formada por aquellos que poseen privilegios y preferencias económicas a causa del monopolio administrativo que ejercen” después del triunfo de la revolución (p. 46). “La nueva clase obtuvo su poder, sus privilegios, su ideología y sus costumbres de una forma de propiedad peculiar: la propiedad colectiva, que la clase administra y distribuye en nombre de la nación y de la sociedad” (p. 51).

Smith, “Making it in Mexico: aspects of political mobility since 1946”, estudia las carreras de políticos y funcionarios con altos puestos de 1946 a 1971 y documenta la importancia de ser universitario para llegar al poder: mientras que en la población masculina adulta y alfabetizada de 1960, el 2.7% hizo estudios universitarios, entre los 2008 que ocuparon altos puestos, el 73.5% los hizo; y, en particular, entre los que fue posible establecer a qué universidad habían ido de los 159 presidentes, secretarios de Estado y directores de los organismos principales, el 70% era de la Universidad Nacional. Sirvent, “La movilidad política sexenal: los secretarios de Estado y el presidente de la república 1958-1975”, presenta información afín con tres observaciones interesantes: 1. La rotación ministerial se está acelerando. Mientras que en el sexenio de López Mateos el 94% de los secretarios que empezaron el sexenio lo terminaron, esta cifra se redujo al 66% con Díaz Ordaz y al 58% con Echeverría hasta septiembre de 1975 (a diciembre de 1976 bajó a menos del 50%). 2. Las carreras de los que llegan a ministros se están abreviando: de 34 años a 23 y a 15, y de una serie de 6 puestos sucesivos a 5.3 a 4.6, en promedio para cada sexenio. 3. El ascenso político por elección se ha vuelto cada vez menos importante: de

todos los puestos ocupados por los secretarios de Echeverría, el 89% fue por designación administrativa y sólo el 11% a través de elecciones. Rodríguez Araujo, “Catálogo de senadores y diputados 1940-1973”, confirma la importancia creciente de los universitarios en el poder.

Sobre los orígenes de Manuel Gómez Morin y su participación en la vida universitaria, Krauze, *Caudillos culturales en la revolución mexicana*. Sobre el PAN, González Graf y Ramírez Lugo, “Partido Acción Nacional”; Loaeza, “El partido de Acción Nacional: la oposición leal en México”.

González Casanova, *La democracia en México*, p. 158: “En México, como en toda sociedad civil, hay un derecho político y una forma de entrar en compromisos. [...] Lo normal es que incluso para las clases bajas del México participante opere una mezcla de derecho republicano y de instituciones tradicionales, y que para la solución de los problemas populares se exija el compromiso de la amistad o la alianza política.” Hasta puede haber partidos y organizaciones al margen de la amistad y de la alianza política, “siempre que éstos no resuelvan problemas populares. En cuanto al México marginal, el pacto exige que no se le toque, que no se le organice ni por los amigos, ni menos aún por los enemigos del gobierno, que se le deje como está, sin organizaciones, sin derechos públicos efectivos, en actitud silenciosa y suplicante, atendido a lo que se decida en los círculos dirigentes del país. Y así está objetivamente: a) sin organizaciones, b) sin partidos, c) sin derechos, d) sin voto, y lo que es más grave, e) sin intermediarios efectivos que presionen permanentemente por la solución de sus problemas, como parte del juego político. [...] El gobernante, el político, que aquí como en todas partes sólo tiene ojos para ver las fuerzas y las organizaciones, en condiciones normales no ve ningún peligro en ese México cívicamente tranquilo.”

Cornelius, “Urbanización y demandas políticas”, hace ver cómo los marginados urbanos, a diferencia de los marginados rurales, sí saben organizarse para pedir, sobre todo servicios públicos.

Como puede verse en la tabla 64 del apéndice, la alimentación en México empeoró 5% de 1970 a 1976. Sin embargo, en el mismo periodo, el subsidio a la Universidad Nacional

fue sextuplicado, de 565 a 3 580 millones de pesos, y el de las “universidades de provincia se multiplicó catorce veces a \$1 500 millones” (Echeverría, “Sexto Informe”); el presupuesto del Colegio de México se cuadruplicó (“El Colegio de México 1940-1976”, folleto para celebrar el nuevo edificio); el de la Secretaría de Educación Pública para educación superior fue sextuplicado, de \$1 147 a \$6 792 millones, de 1971 a 1976 (Bravo Ahúja, *La obra educativa*, p. 200). La Universidad Nacional empezó en 1911 con un presupuesto de 1.2 millones. La acumulación (a valor nominal) de todos sus presupuestos desde 1911 a 1968 suma aproximadamente \$3 300 millones, para 58 años, contra \$3 580 millones para 1976 (González Cosío, *Historia estadística de la Universidad*, pp. 47-52).

Si por hambre se entiende comer puros frijoles, tortillas y chile, en 1969, “el 14.5% de la población sufrió hambre”, según la encuesta de ingresos y egresos de 16 000 familias de la Secretaría de Industria y Comercio. Flores, *La magnitud del hambre en México*, p. 23. Si por hambre se entiende desnutrición de tercer grado, en las zonas indígenas, montañosas, densamente pobladas, llegó al 4.1%, por las mismas fechas, según encuestas del Instituto Nacional de la Nutrición; lo cual implica mucho menos como promedio nacional: Ramírez Hernández, “Aspectos socioeconómicos de la alimentación en México”. Que se trate de cifras relativamente bajas, hace todavía más vergonzoso que no se reduzcan rápidamente a cero: no hay excusa económica posible.

Gross, “Writing for social change”, es una guía práctica para ganarse la vida usando a los pobres como tema vendible entre las buenas conciencias.

López Velarde, *Obras*, p. 232, en su famoso artículo “Novedad de la patria” (1921), criticó “la idea de una patria pomposa, multimillonaria”, exaltada por el progreso porfirista, en favor de una nueva patria provinciana. Pero la Revolución resultó igualmente centralista, pomposa y multimillonaria.

PARA ENTENDER LA POLÍTICA MEXICANA

El Estado como empresa

Con un retraso que llamaría la atención de un sociólogo del saber, los teóricos de la administración (por ejemplo, los artículos publicados en la *Harvard Business Review*) hasta hace relativamente poco no estudiaban los fenómenos del poder en las empresas. La posición tradicional era reconocerlos como un mal que afectaba a algunas, naturalmente mal administradas. Uno de los “principios de la administración” era precisamente la unidad de mando: la integración subordinada de todas las voluntades en la realización de una voluntad superior, por medio de las estructuras formales de esa misteriosa persona impersonal que es la empresa. Que las estructuras de influencias, intereses y nexos personales (elegantemente llamadas “informal organizations”) se aprovecharan de los objetivos impersonales para imponer sus propios fines, parecía una perversión repugnante hasta como tema de estudio.

Las cosas van cambiando. Ya hasta se escriben libros como *How to succeed in company politics*. Pero lo más notable de todo es que los nuevos libros y artículos resultan oportunos para algo completamente diferente: para entender la política mexicana, y quizá la de otros regímenes centralistas y progresistas.

A partir de esta observación, proponemos las siguientes hipótesis:

a) Las grandes empresas modernas son entes históricos tardíos con respecto a la aparición del Estado moderno, aunque han llegado a ser mucho más modernas (mercantiles y racionales) que el Estado, que ha sido su modelo. Paradójicamente, esto le da al Estado una “irracionalidad” envidiable, que las empresas no tienen: la apelación a un interés supremo, basado en la religión, la tradición, la historia, la cultura, para legitimar el uso abierto de la violencia en la consecución de sus fines.

b) En el desarrollo europeo, la empresa pasó de la fase más o menos “comanditaria” del Estado: la licencia de explotación, la concesión oligopólica o monopólica (fase que subsiste, por ejemplo, en las concesiones para transmitir por radio o televisión, los contratos para construir obras públicas, los permisos para producir cierto tipo de productos) hacia formas de mayor autonomía. Pero en México (y en otros países que llegaron a serlo independizándose) la ruptura con la metrópoli dejó un vacío del poder concesionario, sin que la iniciativa empresarial autóctona hubiese alcanzado formas modernas. Este vacío atrajo la iniciativa empresarial extranjera y encauzó el talento empresarial nacional hacia las actividades públicas, empezando por las militares. (Ortega y Gasset ha señalado cómo el papel de imperator nace del papel de empresario de empresas públicas eventuales, como la defensa de una ciudad, en las cuales una persona con iniciativa se apoderaba del papel temporal de mandamás para organizar a sus conciudadanos en un estado de sitio o de urgencia, que se montaba y se desmontaba, porque el Estado no era una institución permanente.) Así, la creación de una metrópoli interna, se volvió deseable como restauración (del centro concesionario), como respuesta (a la autonomía de las grandes empresas modernas extranjeras) y como oportunidad (para sus creadores). El Estado resultó al mismo tiempo el aparato de modernización nacional (la única empresa moderna capaz de interlocución y competencia con las grandes empresas extranjeras en su escala y en su lenguaje), la reorganización del

aparato tradicional (monárquico, centralista, concesionador) y la oportunidad de prosperar para la gente (sobre todo mestiza) con talento empresarial, pero sin recursos económicos (antes de entrar al negocio político).

c) El sistema político mexicano es el primer negocio verdaderamente moderno que hemos sabido crear, en esa escala. También son negocios autóctonos y modernos las tortillerías mecanizadas y las fábricas de harina de maíz. Pero, a pesar de que tenemos más creatividad empresarial y técnica de la que solemos reconocernos, lo cierto es que lo único que hemos hecho comparable, digamos, con la creación norteamericana de las armadoras de automóviles, es la creación del sistema político mexicano. Así como el desarrollo de la gran empresa integra en un mercado anónimo las clientelas dispersas de talleres, tiendas y oficinas independientes; racionaliza sus productos y operaciones; convierte en empleados a los artesanos, comerciantes, profesionistas y empresarios independientes; centraliza el poder y crea un techo piramidal, antes inexistente: una cierta protección y una oportunidad de subir, dentro de la obediencia; también el desarrollo del sistema político mexicano absorbe y centraliza los ejércitos propios, las obediencias locales, los cacicazgos, la iniciativa pública de las comunidades, la independencia municipal, los sindicatos, los gremios, las organizaciones de base; se apodera de los recursos económicos comunales (colectas y recursos de los gremios y cofradías, ejidos de los pueblos, alcabalas, impuestos locales); convierte a los empresarios militares por su cuenta y riesgo, a los asaltantes dispersos, a los caciques autónomos, antes dedicados a la explotación independiente de sus talentos y oportunidades, en funcionarios obedientes dedicados a la explotación de mayores oportunidades que nunca, gracias a la extensión, modernización y legitimación del poder que da el cobijo de la Gran Pirámide, obra magna de más de un siglo de esfuerzos de integración nacional.

d) Huelga decir que el giro fundamental del Estado como negocio es la

prestación de servicios. Pero hay que subrayar que el servicio fundamental es la creación de un mercado de compra-venta de voluntades. Que la buena voluntad se mercantilice es el rasgo decisivo de la modernidad, racionalidad y creatividad empresarial en este caso. Todos los otros bienes y servicios de la oferta estatal se derivan y se comprenden mejor a la luz de la compra-venta de buena voluntad. Una vez reorganizado el poder concesionario, a gran escala y en forma piramidal, aparece toda clase de oportunidades para ganar dinero, otorgando y obteniendo concesiones en el mercado de la buena voluntad.

Habría que distinguir entre mercados verticales (de dos tipos: cuando el que compra está abajo o está arriba; compra del favor de las autoridades, compra del favor de los subordinados) y horizontales (entre personas del mismo nivel). También habría que distinguir entre las relaciones de patrocinio y fidelidad (asimétricas, verticales) y las de reciprocidad (simétricas, horizontales) que no tienen un carácter estrictamente mercantil.

e) Para entender la política mexicana hay que entender cómo funciona el poder en las grandes empresas modernas, internamente y en relación con el mercado (de productos, materias primas, capitales, personal, tecnología, etcétera). Cómo se estructuran las pirámides. Cómo se suben los peldaños. Cómo se toman las decisiones. Quiénes son los beneficiarios. Tomando, naturalmente, en cuenta, el giro peculiar del negocio.

La política en las empresas

La política en las empresas es un juego de competencia por subir (a puestos cada vez más altos, y por lo tanto con mayores ingresos, poder, honores) cuya regla fundamental es la obediencia. Se diría que con esta regla no hay mucho que hacer, puesto que en último término el éxito es concedido desde arriba. Y, en efecto, no puede haber política de abajo para arriba más que en forma disimulada, para ganar el juicio favorable de arriba. La verdadera política se

hace de arriba para abajo y consiste en asegurar la unidad de mando, de modo que la política de abajo para arriba se limite a un juego de competencia obediente. Para este juego se requiere:

- a) Que haya puestos a donde subir y que el ascenso quede a juicio de uno o más superiores.
- b) Que haya concursantes: gente que aspire a subir y que esté dispuesta a ganarse el juicio favorable de sus superiores.
- c) Que el concurso esté abierto: que no haya certeza de quién va a quedar en qué puesto, a corto o a largo plazo.

Estas condiciones son típicas de las grandes empresas modernas, y en general de las pirámides administrativas. No suelen darse en las unidades de operación independientes y pequeñas.

El dueño de un pequeño negocio independiente no tiene puestos a donde subir, ni ascensos que conceder a sus subordinados inmediatos, a menos que piense retirarse o logre crear una empresa más grande. Su poder interno es absoluto, y no hay margen de juego para competir por sucederlo. (Puede haber “politiqueo”, pero de otra naturaleza, como el que puede haber en las familias, cacicazgos, estructuras monárquicas y, en general, en las estructuras radiales en vez de piramidales: tratar de “subir” en privilegios dentro del mismo puesto.) Este poder absoluto no se extiende a su clientela, cuyo juicio favorable trata de ganar, por lo cual, en cierta forma, se pudiera decir que es su patrón. Pero se trata de un patrón que no puede exigir obediencia porque, para empezar, no es uno: está disperso.

Supongamos que el dueño de un pequeño negocio opte, o se vea forzado, a vender su posición de absoluto poder interno y dudoso poder en el mercado; que renuncie a su independencia para incorporarse a una pirámide y ser, como se dice, cola de león en vez de cabeza de ratón. Supongamos también

que operacionalmente siga haciendo lo mismo: si antes tenía una tienda de lámparas ahora es el jefe del departamento de lámparas de una gran tienda departamental. Supongamos incluso que venda las mismas lámparas a la misma clientela. Sin embargo, políticamente, su posición en el mercado ha sufrido un cambio radical. Su clientela ya no es suya sino de la tienda. Aunque, en la medida en que la clientela lo siga a él, tiene una base política para regatear internamente, no puede jugar a que la clientela es suya, sin correr el riesgo de que su regateo se configure como una insubordinación y pierda todo ante el juicio de sus superiores, que pueden tomarle la palabra y llevarlo a la prueba de fuerza: vete con tu clientela, a ver si te sigue y hasta dónde llegas. Si el hombre es inteligente, se dará cuenta de que al vender su independencia, eso es precisamente lo que vendió: el derecho a tener una clientela propia. O mejor dicho: una clientela externa propia. Porque lo cierto es que ahora tiene una clientela interna: sus superiores, cuyo juicio favorable trata de ganar, para conservar el puesto y subir a puestos más altos. Amenazar a los superiores es jugar con fuego; tan absurdo como maltratar a un cliente importante siendo el dueño de la tienda. Más absurdo aún, puesto que la subordinación implica un mercado cautivo, monopsónico u oligopsónico. Conservar el puesto o subir depende del juicio o de una o muy pocas personas. Los superiores, en ciertas circunstancias, pueden verse obligados a comprar a fuerza un hecho consumado que les presente un subordinado. Pero es una peligrosa manera de vender. Si el concursante no pretende abandonar el juego, ya sea dejándolo o apoderándose violentamente del poder, no tiene más opción que tratar de venderse a sus superiores mejor que los otros concursantes.

Esto no siempre quiere decir: ser un mejor vendedor de lámparas. Ser competente en las supuestas funciones del puesto suele ser útil, pero no es necesario ni suficiente para competir por las verdaderas ventas que son las internas. En muchas circunstancias, perder el tiempo obedientemente, no

producir, quedar mal con la clientela externa, puede ser más eficaz políticamente que actuar con un celo excesivo por los intereses de la empresa o del público.

Por lo demás, una ventaja de las grandes pirámides modernas es que suelen ser más poderosas que sus clientelas externas. Una compañía de teléfonos sí puede maltratar a un cliente, un accionista, un proveedor, sin que le resulte peligroso.

La inversión de clientelas

Octavio Paz y Daniel Cosío Villegas han señalado una característica fundamental de nuestra vida pública: que no es pública. Para explicar esta paradoja, proponemos la hipótesis de que el Estado mexicano está construido sobre el mercantilismo de la buena voluntad vertical: para entender la política mexicana hay que entenderla como negocio. En México, la política no consiste en ganarse una clientela externa propia, sino como una forma de vendérsela a la verdadera clientela que es la interna. No consiste en ganar votaciones públicas sino ascensos internos. La carrera que conduce a la presidencia de México se parece más a la de un funcionario que sube en la General Motors, que a la del representante de una *constituency*, una clientela propia, que trata de aumentar para obtener la presidencia de los Estados Unidos. Lo cual puede explicar otra paradoja señalada por Cosío Villegas: que el presidente designado se lanza a la campaña de venderse a la clientela externa, no antes, sino después, de obtener la designación; precisamente cuando ya no tiene superiores a los cuales venderse, porque ganó la competencia interna.

Los verdaderos electores de un político mexicano son sus superiores: ésa es la verdadera clientela con la cual tiene que quedar bien. La verdadera “base” de un político mexicano no está abajo ni afuera de la Gran Pirámide: está Arriba. Cuando un político mexicano tiene una base popular o externa, no la

trata como si fuera su clientela, sino como un paquete de buenas voluntades que puede venderle a la empresa para subir; como una posibilidad de independencia que cobra, precisamente, no ejerciéndola.

La analogía es más estrecha en el caso del poder ejecutivo central, que es el dominante. En este caso, los puestos ni siquiera legalmente tienen que cubrir las apariencias de ser independientes y representativos de los que están abajo o afuera. Un secretario de Estado, un embajador, no representan más que al Jefe, de la misma manera que un dependiente de mostrador, un encargado de personal o de compras, no representan a los clientes, al personal o a los proveedores, sino, por el contrario, son representantes del Jefe ante los clientes, el personal o los proveedores.

Esta analogía, que políticamente es la fundamental, se complementa con otras. Los supuestos dueños de la empresa (ya sea en el caso de la General Motors o de México) son impotentes frente a la administración. La administración determina sus propias sucesiones, que, por otra parte, no son a través de herencias familiares. (En esto, y en otras cosas, el sistema político es más moderno que los otros negocios mexicanos. Más aún: a partir de Juárez y don Porfirio, el Estado ha venido siendo la pieza clave del sector moderno, el verdadero centro de iniciativas para la modernización del país. Por eso nunca ha tenido nada que ofrecerle al sector tradicional, a la economía de subsistencia, a las formas de vida indígena, fuera de una piadosa destrucción.) Tanto en las grandes empresas como en el sistema político mexicano, las supuestas reglas de ascenso son funcionales y por méritos, y la decisiva es la venta eficaz de una voluntad eficaz para los fines de arriba (lo cual no excluye la aptitud, sino la aptitud independiente; o la aptitud dispuestísima a venderse, pero inepta para hacerlo). Los ingresos (legítimos o ilegítimos), el uso (o el abuso) del poder y hasta el ser, derivan del puesto: un don nadie puede volverse Alguien o dejar de serlo por el simple hecho de ocupar o perder un puesto. Los procedimientos burocráticos, la escala de

operación, el ascendente de la tecnocracia, son igualmente análogos. Y por supuesto el secreto: la ocultación de las transacciones internas y el uso de la información como instrumento de poder.

Los historiadores han señalado hasta qué punto en la Nueva España no había realmente un centro de poder local. El centro concesionario de nombramientos, permisos, oportunidades y poderes estaba en la metrópoli, y era radial más que piramidal. La ruptura con la metrópoli dejó una multitud de radios o hilos sueltos. Fuera del breve lapso de la República Restaurada, cuando hubo un intento fallido de coordinación en vez de subordinación de poderes, los grandes pacificadores del país (Porfirio Díaz y el PRI) lograron imponerse sobre las fuerzas centrífugas y restaurar un centro, aunque ahora moderno, piramidal, meritocrático, a fuerza de “pan o palo”: negociaciones verticales en vez de horizontales; compra-venta de voluntades dentro de un marco de obediencia; inversión de lealtades y clientelas para la integración de un gran mercado común de la obediencia, donde la posibilidad de ser independiente se convierte en mercancía: una opción que se cobra por no ejercerla. Todo lo cual ha llegado a ser el gran negocio nacional: la mayor empresa moderna del genio mexicano.

Notas

En 1916, Fayol, *Administration industrielle et générale*, pp. 20-27, estableció como principios de buena administración (entre otros): la autoridad, la disciplina, el orden, la centralización, la jerarquización, la unidad de mando, la unidad de dirección, la unión del personal y la subordinación de los intereses particulares al interés general. Ni menciona las camarillas, que en 1924 aparecen como un problema administrativo en Schell, *Technique of executive control*, pp. 234-247. Todavía en 1957, Simon, *Comportamiento administrativo*, p. 154, las considera como un fenómeno espurio, quizá debido a “que la debilidad del sistema formal de comunicaciones y su fracaso en conseguir una medida

adecuada de coordinación estimulará probablemente el desarrollo de las camarillas”: “grupos que construyen una red no formal de comunicaciones”.

Hegarty, *How to succeed in company politics*. Otros ejemplos al azar: Packard, *The pyramid climbers*; Zalesnik, “Power and politics in organizational life”; Gottfried, “Practical politics or how to play the corporate game”; McClelland, “Power is the great motivator”; Etgar, “Channel domination and countervailing power in distributive channels”; Webster, *Organizational buying behavior*, pp. 53-87. El reconocimiento tardío de este tema tabú ha llevado a los teóricos de la administración de empresas a estudiar a los clásicos de la administración del poder: Jay, *Management and Machiavelli*; Linnert, *La stratégie militaire de Clausewitz et le management*.

Merton, *The sociology of science*, pp. 191-203, estudia los cambios de la atención científica a través de series cronológicas sobre el contenido del material publicado en revistas representativas. Kover, “Careers and noncommunication: the case of academic and applied marketing research”, hace una exploración de sociología del saber en un caso de especial interés, porque tanto los investigadores del mercado como los académicos especializados en el estudio de los mercados están en el negocio del saber, estudian cosas de interés práctico, son especialistas y se refieren a “lo mismo”. Sin embargo, no se entienden, se desprecian mutuamente y evitan las confusiones: a los académicos les parece peligrosísimo parecer demasiado prácticos y a los investigadores del mercado les parece peligrosísimo parecer demasiado teóricos. De qué temas es respetable ocuparse, con qué métodos es respetable tratarlos, qué resultados pueden considerarse respetables y dónde y cómo es respetable presentarlos, son condiciones impuestas menos por el mercado que se estudia que por el mercado en el cual se opera como vendedor de saber.

Ortega y Gasset, *Una interpretación de la historia universal*, pp. 100-102, 140-143, 154-161.

Sobre la organización radial del poder concesionario metropolitano, Benedict, “El estado en México en la época de los Habsburgo”, p. 573: el virrey “nominalmente tenía poder absoluto como representante del rey. En la práctica era solamente un engrane en la gigantesca maquinaria burocrática. Un virrey, lo mismo en la Nueva España que en el Perú,

estaba rodeado por muchos funcionarios importantes designados por el rey, todos los cuales podían llegar hasta el monarca o sus consejeros.”

Sims, *La expulsión de los españoles de México*, p. 263: Según la Ley de Empleos del 10 de mayo de 1827 “ningún individuo que sea español por nacimiento podrá ejercer cargo ni empleo alguno” en el gobierno. Esto (pp. 40-60) produjo muchos trastornos pero también muchas vacantes para los nacidos en México. Perry, “El modelo liberal y la política práctica en la República restaurada 1867-1876”, documenta la importancia de la “empleomanía” y el caudillismo como presiones para la formación de la máquina política ya en tiempos de Juárez. “La intensa competencia por los puestos públicos era causa de que los burócratas que ya tenían un cargo dieran una lealtad política incondicional a sus jefes para asegurar su posición. Al contrario, los que aspiraban a un nombramiento estaban listos a dar su apoyo a los jefes de la oposición que prometían reformas burocráticas. [...] Probablemente la promesa más efectiva que Porfirio Díaz hizo durante la insurrección de Tuxtepec fue la de cesar a todos los individuos que bajo Lerdo de Tejada eran funcionarios, dejando los puestos vacantes al alcance de los que pretendían un empleo público” (Plan de Tuxtepec, artículo 3). López Cámara, *La estructura económica y social de México en la época de la Reforma*, pp. 214-215, recoge testimonios en el mismo sentido de los servicios diplomáticos franceses. Alamán, *Semblanzas e ideario*, p. 157: “Los abogados y oficinistas ven en un cambio probable (de gobierno) la perspectiva de nuevas magistraturas y cargos administrativos que lisonjean su ambición, y lo desean con impaciencia.”

Arrow, *The limits of organization*, pp. 25, 63: “Herbert Simon ha hecho notar que un contrato de empleo es de muchos modos diferente que una compraventa ordinaria de mercancía. Lo que vende un empleado es su obediencia a la autoridad [...] lo que se compra y lo que se vende no es una cosa precisa y objetiva sino una relación personal.” Simon, *Comportamiento administrativo*, p. 110: un empleado no ofrece “un servicio específico, sino su tiempo y esfuerzo indiferenciados [...] a disposición de los que dirigen la organización, para que lo empleen como crean conveniente.”

Por lo general, basta con mantener abiertas las posibilidades de subir para tener el control político de los aspirantes a subir. Ocasionalmente (para controlar a alguien que ya

no tenga posibilidades y, por lo mismo, se sienta demasiado libre; o para un loco, que siempre los hay), hacen falta amenazas mayores que la de “si no te portas bien, te cierras oportunidades”. Con este fin, el Estado tiene una gran ventaja sobre las empresas: todo empleado público, por el simple hecho de serlo, comparte responsabilidades que son realmente del Estado pero que el Estado no asume. Fraga, *Derecho administrativo*, pp. 445-447: “creemos que, dentro de nuestro régimen legal, no está aceptado francamente el principio de la responsabilidad del Estado. [...] Se ha considerado dentro de nuestro sistema, que si alguna actuación pública se desarrolla fuera de los límites legales, no es ya el Estado el que actúa, sino el funcionario personalmente, y por tanto, sobre él debe recaer la responsabilidad. Así pues, se puede asentar que el principio que rige en México es el de la irresponsabilidad del Estado y que sólo excepcionalmente y por virtud de una ley expresa, puede el particular obtener una indemnización del Estado. [...] La situación que se acaba de exponer hace pensar fundadamente que la legislación mexicana se ha mantenido en un estado de atraso tal que bien puede decirse que no se ha logrado en México un verdadero Estado de Derecho”...

Lo cual no sólo sirve para atropellar a los ciudadanos, sirve para tener controlados y chantajeados a los empleados públicos, a los cuales no les queda más vía que la amistad, la complicidad y el “todo por las buenas”. Así padecen, y a su vez pueden ejercer, la “impunidad, definición latente y todavía generalizada del poder en el país”: González Pineda y Delhumeau, *Los mexicanos frente al poder*, p. 314. Usando otra frase de los mismos autores, puede decirse que el único verdadero derecho de los mexicanos frente al poder es el “derecho de súplica”. Hirschman, *Salida, voz y lealtad*, pp. 78-104, presenta una interesante teoría de la lealtad, a partir de las categorías de “voz” (súplica, queja, protesta, diálogo) y “salida” (irse, salirse, dejar de pertenecer, de hablar, de tratar), considerando sus respectivos costos, alternativas, combinaciones, etcétera.

Paz, *El laberinto de la soledad*, p. 141: “No se discuten los asuntos públicos: se cuchichean”. Cosío Villegas, *El sistema político mexicano*, pp. 15-17.

Fuentes Mares, *La revolución mexicana*, p. 208: “La familia revolucionaria nació unida por lazos de intereses, más poderosos que los de sangre, y se mantuvo así hasta el día en

que Cárdenas le rompió la espina dorsal. Fue una familia que en política y en los negocios funcionó como un Consejo de Administración con facultades absolutas, pues no tenía que someterse a ningún órgano superior de vigilancia. El Presidente del Consejo era el Jefe Máximo de la Revolución, y el Gerente de la empresa nada menos que el Presidente de la República. El informe de don Pascual Ortiz Rubio al Congreso, el 1° de septiembre de 1931, tuvo el tono del informe que un Gerente rinde a los directores del negocio. En primer lugar una referencia muy cariñosa al apoyo moral del Presidente del Consejo: ‘El gobierno ha podido seguir contando con la ayuda y el consejo que en todo tiempo ha sabido brindarle el señor general Calles, cuyas virtudes cívicas, elevación moral y acervo de experiencia reconoce la Nación entera’.”

Cárdenas consumó la modernización del negocio al convertir la presidencia en dirección ejecutiva y presidencia del consejo al mismo tiempo: el ejecutivo en turno ya no es el ejecutor de ninguna instancia superior al propio ejecutivo: ni Jefe Máximo, ni Poder Legislativo, ni Burguesía, ni Pueblo Mexicano. Esto no quiere decir que sea omnipotente, sino que las limitaciones a su actuación no las tiene como ejecutor o mandatario de nadie.

Maquiavelo, *El príncipe*, pp. 75-79: Un particular toma el poder por la violencia o por la vía civil. Para subir por vía civil tiene que ganar el favor del pueblo o de los grandes. “El que consigue la soberanía con el auxilio de los grandes se mantiene en ella con más dificultad que el que la consigue con el del pueblo, porque desde que es príncipe, se ve más cercado de muchas personas que se tienen por iguales a él, no puede mandarlas o manejarlas a su discreción. Pero el que consigue la soberanía con el auxilio del pueblo se halla solo en su exaltación.” Por eso “el que llegó a ser príncipe con el auxilio de los grandes y contra el voto del pueblo, ha de procurar conciliárselo, tomándolo bajo su protección. [...] Así, el pueblo sometido por un príncipe nuevo, que se erige en bienhechor suyo, le coge más afecto que si él mismo, por benevolencia, le hubiera elevado a la soberanía”. Así operan los presidentes mexicanos, desde Cárdenas: por vía civil, ganándose primero el favor de los grandes y luego el del pueblo. Por lo mismo, con una soberanía limitada en los primeros momentos, que va aumentando, hasta que nombran sucesor.

LA ALIANZA TRIPARTITA

Alguna vez, Pierre Mendès-France propuso que la segunda cámara legislativa, casi siempre redundante, se convirtiese en un órgano de regateo económico entre empresarios, trabajadores y gobierno, para fijar y revisar periódicamente un plan económico nacional, que una vez acordado sería como un contrato ley. Algo así funciona en Suecia, y la creación en México de las comisiones tripartitas pudiera culminar en esa reforma, que serviría para reconocer que los poderes de verdad no son los que dice la Constitución.

Los otros poderes

Ya se sabe que en nuestras cámaras legislativas no se discute ni se regatea. Si tienen poder, se trata de un poder gracioso y femenino, como el de su Majestad la Reina de Inglaterra: su sí le da encanto a los rigores del poder de verdad. El poder judicial no es menos aquiescente, igual que la supuesta autonomía de los municipios, ya no digamos la soberanía de los estados, que, por ociosidad, inocencia o sarcasmo, tienen hasta constituciones propias.

El colmo de que el sumo poder en México lo tenga el ejecutivo federal, es que su modelo de integración del poder (vertical y centralizado: piramidal) se ha impuesto como el único modelo de integración posible. Hasta para efectos de análisis, toda integración tiende a ser vista como simple subordinación, incluyendo extremos francamente simpáticos, como la teoría de que los sindicatos son simples subordinados del gobierno, que es un simple

subordinado de las grandes empresas, simples subordinadas de las trasnacionales, simples subordinadas de Satán.

Pero si Fidel Velázquez fuera un simple subordinado del presidente en turno, hace tiempo que estaría despedido, en vez de proseguir una carrera política más larga que la de todos los presidentes y ministros en la historia de México. Es obvio que el presidente Echeverría se hubiera cubierto de gloria aperturista terminando con Fidel Velázquez. Si no lo hizo fue porque no pudo. Y si Fidel Velázquez pudo desafiar al presidente y seguir ahí para hacer las paces, cosa imposible para un ministro, es porque, a diferencia de los ministros, no es un simple subordinado que representa al jefe y transmite hacia abajo su poder: regatea desde abajo, pero como un socio que representa un porcentaje importante; como un mayorista proveedor de mercancía indispensable; como un intermediario que se consolida gracias a que en la ronda de negociaciones va obteniendo cosas importantes para todas las partes: para el ejecutivo, paquetes disciplinados de buena voluntad política; para los empresarios, paquetes de buena voluntad laboral y apoyo federal para evitar disturbios; para los sindicalizados, ventajas económicas y apoyo federal para asegurarlas.

En la práctica mexicana, un sindicato sirve para vender un paquete de paz política a cambio de un paquete de ventajas económicas. En un primer momento, la iniciativa puede partir del gobierno o de las empresas por razones de interlocución: para negociar con unos cuantos que organicen a los demás. También puede partir, aunque es más raro, como iniciativa de trabajadores que envían representantes a negociar. Desde luego, no es lo mismo que la mediación haya sido creada desde abajo, o desde arriba, o por iniciativa del propio intermediario. Pero, una vez que existe, su papel puede volverse relativamente autónomo. Armar y negociar paquetes es una actividad de organizadores cuyo negocio como intermediarios consiste en desarrollar y vender configuraciones aceptables para trabajadores y patrones.

Una tercera parte, el gobierno, es decisiva, para disuadir a obreros o patronos difíciles, ya sea con la ley o con las armas. Este apoyo a su vez tiene que pagarse con lealtad política del intermediario. Y esto es lo que hace creer que el gobierno controla los sindicatos, cosa que quisiera muchísimo, pero que no es tan simple: está sujeta al margen de juego que puede ganar un intermediario astuto.

La situación política del país sería inexplicable sin reconocer que beneficia a una gran parte de la población, que podría alzar la voz pero que prefiere no hacerlo más que excepcionalmente; cuando hace falta recordar que existe, para decir: o me das una tajada del negocio o te creo problemas. Para demostrarlo, se dispara un poco al aire, se hace un poco de ruido. La gente supone, con razón, que algo secreto se cocina, distinto o contrario a lo que el ruido haría creer. Y, en efecto, hechas secretamente las componendas respectivas, desaparece el ruido y el contrato del silencio vuelve a prevalecer. La libertad, como otras mercancías, tiene un valor de uso y otro de cambio. En México, más que usarla, preferimos venderla bien vendida. Lo cual se entiende, porque el mercado de la buena voluntad prospera y permite hacer cosas, mientras que el ejercicio de la libertad nunca llega muy lejos. El secreto de la paz que encontró don Porfirio para integrar los poderes dispersos, la esencia del contrato social que, hasta la fecha, le sirve al ejecutivo federal para imponerse, es el “pan o palo”: ese doble precio de la libertad, que reduce a nada su valor de uso frente a su valor de cambio. El ejercicio de la libertad es tan difícil, y sus resultados tan dudosos frente al posible palo; la buena voluntad es tan bonita y (si uno sabe acomodarse) tan bien pagada, que la alternativa, prácticamente, no existe. Hay que prosperar.

Pensar que los sindicalizados, como nobles salvajes, rechacen el mercado de la buena voluntad, sería paternalista. Sería desconocer que, al vender sus derechos políticos a cambio de concesiones económicas, no son mejores ni peores que todos nosotros: frente al “pan o palo”, preferimos el pan. Vender

una libertad que vale poco, porque a la hora de la verdad no podrá ejercerse, a cambio de ventajas económicas que sí son realizables, es una adaptación lógica y ecológica a las condiciones del medio. Fidel Velázquez no es un simple subordinado del jefe del poder ejecutivo: es un mayorista genial que compra y vende buena voluntad. La sumisión que lleva a los sindicalizados a la clase media, por encima de la mitad del país, no es un mal negocio político, ni (en otra escala) es un negocio distinto del que hacen distinguidos universitarios que son legisladores, jueces, gobernadores, supuestamente independientes, pero con sentido práctico.

No, no es lo mismo ser un simple subordinado que un cliente, proveedor o intermediario en una posición de regateo, con fuerza y forma que pueden variar mucho. Aunque en México no existe una coordinación de poderes horizontales, y todos estamos sometidos en mayor o menor grado, hay diferencias importantes entre la subordinación de un ministro y la posición que tiene un líder sindical, un gobernador, un diputado del Partido de Acción Nacional, la Suprema Corte, el senado, la prensa, el embajador de los Estados Unidos, el de Madagascar, un representante de la General Motors, el rector de la Universidad Nacional, un expresidente, un gran empresario, el presidente de una confederación de cámaras empresariales. Un simple subordinado no puede regatear la subordinación, como un cliente, proveedor o intermediario pueden regatear su mercancía. (Lo cual explica el arma de amenazar con la renuncia: permite regatear porque retrotrae la relación al momento cliente-proveedor, previo a la contratación; lo cual, a su vez, explica que sea un arma de doble filo: el cliente puede preferir no comprar una subordinación replanteable; lo cual, por último, explica que las personas prudentes no suelen amenazar con la renuncia.) En cambio, los otros tienen una situación que, por su propia naturaleza, se presta a los regateos, ya sean horizontales (Madagascar, la General Motors), verticales desde arriba (Estados Unidos) o desde abajo (todos los demás).

Regateos verticales

Claro que el poder ejecutivo quisiera tener todo poder posible bajo su mando, piramidado, como una gran empresa. Es así como entiende la Unidad Nacional. Desgraciadamente, no todos se dejan tratar como simples subordinados, empezando por las grandes potencias, o las grandes empresas extranjeras, que en un momento dado pueden invocar la protección de esas potencias.

El poder ejecutivo tiene el monopolio interno de la violencia legítima. Pero no es lo mismo perseguir disidentes, sofocar protestas campesinas, descubrir el suicidio de prisioneros extremistas, que invadir y someter a los Estados Unidos. Frente a los Estados Unidos, el poder ejecutivo sólo puede esgrimir su legitimidad. Lo cual no tiene más eficacia (en el exterior) que las recriminaciones internas frente a los abusos del propio ejecutivo. Pero esgrimir la legitimidad nacional frente a los abusos de las potencias extranjeras, además de que sirve para regatear externamente, aunque sea desde abajo, sí tiene eficacia interna, y hasta convierte la debilidad en fuerza: fortalece la hegemonía del poder ejecutivo sobre cualquier otro poder interno. Si no es posible someter a las potencias extranjeras en el exterior, es posible someter a sus posibles aliados en el interior, o a quienes convenga señalar como tales. El nacionalismo de Estado (que no es precisamente el nacionalismo de las naciones) legitima la impunidad internacional mientras cada jefe de Estado persiga o mate en su propio gallinero.

Por supuesto que el consenso interno para esta hegemonía, cuesta. Como cuesta el consenso externo. La buena voluntad de las grandes potencias también es negociable, y hasta tiene equilibrios de *trade-off* entre el precio de apoyarse más o menos en el mercado interno o externo de la buena voluntad. Cuando la buena voluntad interna sube el precio, se pone difícil, presiona, el apoyo de las potencias extranjeras se vuelve aceptable a precios que en otras condiciones no se aceptarían; y al revés: cuando la situación externa se pone

difícil, la unidad nacional se compra a precios que en otras circunstancias no se pagarían.

La hegemonía piramidal está construida sobre un regateo, aunque sea vertical. Para empezar, el monopolio de la violencia legítima exige la destrucción de la iniciativa privada militar: los caciques y jefes que no estén dispuestos a deponer sus armas. Afortunadamente, gracias al genio de Porfirio Díaz y al PRI, la iniciativa privada militar acabó de dos maneras: a través de la libre competencia, que permitió la eliminación de los pequeños empresarios y la mutua destrucción de los más grandes, hasta dejar el monopolio final del más fuerte (“palo”); y a través de las grandes oportunidades que dio el mercado de la buena voluntad, y que indujeron a los más prudentes a cambiar de giro, hacia otro tipo de regateo (“PAN”).

Precisamente porque ésta fue la solución, no fue posible que el poder ejecutivo tuviera el monopolio económico. Económicamente, el ejecutivo domina con una fuerza oligopólica cada vez más poderosa, pero tiene que regatear, aunque sea desde arriba, con los grandes caudillos de fuerzas económicas independientes: empresas, sindicatos, hombres fuertes locales y, en general, todos los que tienen, como el ejecutivo, poder de dar o negar empleo: el equivalente civil de poder reclutar su propio ejército. (Hasta en los medios académicos, poder dar empleo, becas, viajes, premios, establece caudillismos: las mismísimas personas que antes nadie tomaba en cuenta, se vuelven más inteligentes, entrevistables, comentables, dignas de ser seguidas en su estilo, preocupaciones, temática, método, a partir de que adquieren ese poder.)

A diferencia de los otros poderes (federales, estatales y municipales), que nada o casi nada pueden hacer con sus propios recursos (lo cual los pone de rodillas frente al presupuesto federal), las grandes pirámides empresariales y sindicales operan libremente con recursos propios. Esta independencia presupuestal les permite regatear entre sí y con el ejecutivo, aunque no

imponerse por las armas, que, dentro del consenso tripartita, sólo puede usar el ejecutivo. Por eso el ejecutivo no es simplemente uno de los tres participantes en el reparto del poder oligopólico, y por eso los otros, aunque no son simples subordinados, tienen que limitarse a presionar con expresiones de descontento y, en caso extremo, con la huelga y el tortuguismo (incluyendo la huelga de confianzas caídas y el tortuguismo de las inversiones).

Con todo, las armas no desaparecen del horizonte de posibilidades: ciertos gruñidos ocasionales, y hasta ciertos hechos de armas menores, sirven para recordarle al ejecutivo que, si llegara a perder su legitimidad por algún error político (por ejemplo: un intento de reelección presidencial), habría fuerzas capaces de iniciar un levantamiento. De ahí la importancia de la constante legitimación del ejecutivo, con procedimientos aparentemente superfluos y a veces costosísimos, como son, por ejemplo, las campañas presidenciales. De ahí también el sistema capilar para absorber y dejar subir a quienes de otro modo pudieran crear problemas.

La desembocadura del ascenso, la salida que permite el equilibrio dinámico del sistema, es un sector privado próspero. Para absorber y dejar subir a quienes de otro modo pudieron crear problemas, se requiere una subasta permanente de las plazas públicas, en concursos abiertos de obediencia al mejor postor de buena voluntad. Lo cual exige la renovación de beneficiarios de las plazas públicas, y algo no menos importante: la garantía de que, al dejar las plazas públicas, para que otros suban, los beneficios acumulados pueden ser disfrutados en paz. Así se explica que el ejecutivo, aunque tenga la poderosa vocación de único comprador de buenas voluntades, sin estorbos de empresas ni sindicatos, no pueda suprimir la “iniciativa privada”, compuesta en gran medida de ex funcionarios públicos: sería retrotraer peligrosamente las relaciones de fuerzas económicas al momento previo en

que renunciaron a ser fuerzas militares, para lanzarse al asalto de mejores plazas.

De ahí, por último, cierta relativa importancia de algunas fuerzas no económicas que pueden regatear su asentimiento legitimador: los legisladores, los jueces, los partidos de oposición, la prensa, la Iglesia, las universidades, los intelectuales. Fuerzas que pueden poco, y, afortunadamente, se contentan con poco.

La creación de las comisiones tripartitas reconoce la realidad. Los verdaderos interlocutores del consenso nacional son los tres poderes de verdad: las grandes pirámides gubernamentales, empresariales y sindicales que, por mucho que regateen, y precisamente por eso, saben entenderse y formar una alianza tripartita que nos beneficia (en muy distinto grado) a todos los que pertenecemos al sector moderno. La otra mitad del país, diga lo que diga la Constitución, está al margen. Y es elocuente que esta marginación no sea vista como una falta de recursos propios, sino como un espantoso desempleo. Lo que arruina a los marginados no es su falta de medios para producir sus propios alimentos, ropa, techo, es la falta de medios de las grandes pirámides para reclutarlos como empleados, y aumentar los ejércitos obedientes de la santa alianza tripartita.

Notas

Mendès-France, *La republique moderne*, p. 119.

El gobierno mexicano se ofende cuando se le dice que no es democrático sino autoritario. Sin embargo, a veces reconoce involuntariamente la magnitud del problema. Declaraciones del licenciado Carlos Sansores Pérez, presidente del Partido Revolucionario Institucional, al Movimiento Nacional de la Juventud Revolucionaria, recogidas por Michel, “Democratizaré al PRI aun a costa del cargo”: “democratizar la selección de candidatos no es ni será fácil ‘porque hemos encontrado obstáculos dentro y fuera’; precisó que será necesario regular con mayor rigor los procesos y canales de ascensos políticos,

para impedir el oportunismo y el arribismo al margen de la militancia, y estimular el trabajo partidario y la lealtad (en respuesta al secretario saliente del MNJR que se quejó de que) ‘Mientras el oportunismo y el favoritismo sigan siendo prácticas corrientes para acallar la estridencia de los grupos juveniles no institucionales [es decir: fuera del MNJR], el fortalecimiento del MNJR será un sueño inútilmente acariciado’ [puesto que] la capacidad de persuasión del MNJR se reduce cuando la juventud simpatizante de ese organismo advierte que el movimiento funciona como un instrumento dócil de instancias superiores del Partido o del gobierno. Rehúyen someterse a sistemas de disciplina que les parezcan contrarios a su libertad de opinión o a su vocación democrática’, añadió.”

Afortunadamente, los más valiosos jóvenes revolucionarios llegan a comprender. En 1968, tres jóvenes diputados (Guillermo Morfín García, Ignacio Pichardo Pagaza y Fausto Zapata Loredo) usaron su investidura para lo que es: condenaron la ocupación por el ejército de la Ciudad Universitaria. Pero todo salió bien, según informa Durán de la Sierra, “Tres diputados amonestados por sus simpatías hacia el rector”: “un tanto intranquilos por los posibles resultados de su actuación, informaron en detalle de lo acontecido al licenciado Gómez Villanueva, y se prepararon para ‘lo peor’”. “El correctivo les fue aplicado por el líder camaral Luis Farías y por el presidente del Institucional, Alfonso Martínez Domínguez, en presencia del licenciado Augusto Gómez Villanueva, secretario general de la Confederación Nacional Campesina, quien trató de justificar la actuación de los tres legisladores, en ‘su juventud y en su extracción universitaria’”. Nota: eran diputados por el sector campesino, aunque no fueran de extracción campesina; por eso fueron a ponerse a disposición del secretario de la CNC y por eso, “salieron de la CNC rumbo al Revolucionario Institucional, recibiendo a su paso incontables muestras de aplauso, adhesión y apoyo por parte de los dirigentes cenecistas”: éstos suponían, como es natural, que habían actuado por instrucciones de Arriba, no que habían hecho una locura por su cuenta. En cambio, durante el correctivo, hubo “momentos de embarazo, ya que en plenas pláticas y consejos irrumpió en el despacho privado de Martínez Domínguez el doctor y diputado Octavio Hernández, que al principio se mostró un tanto agresivo para con sus jóvenes colegas, pero terminó

dándoles un fuerte abrazo y brindándoles orientaciones, producto de su larga experiencia en política”.

El líder estudiantil Carlos Ramírez Ladewig, asesinado en 1975, dejó unas notas publicadas en *Proceso*, “Ramírez Ladewig: indignidad de los diputados”: “No me lancé yo como diputado ni me lanzó el partido. Me escogió el presidente Ruiz Cortines. [...] En la Cámara, sin tomar la opinión de los diputados, nos enteramos por la prensa que ‘los representantes del pueblo’ habíamos señalado como nuestro futuro líder al señor Rosendo Topete Ibáñez. [...] Con cada nuevo acto en la Cámara la impresión inicial que tuve acerca de lo que somos los diputados tomó perfiles más claros y precisos. El nombramiento de comisiones, donde los más rebeldes apenas si se atreven a murmurar; la elección de secretarios y la elección de presidente de la Cámara una vez al mes, espectáculo vergonzoso que como martirio chino se repite una y otra vez; los ‘debates’ de la Cámara con una supuesta oposición tan indigna como la imposición, y, por último, las votaciones que acaban con las ilusiones de participación libre que uno pudiera tener, todo termina por sepultarlo a uno en la indignidad.”

Declaraciones de José Ortiz Ávila a Chávez, “Méritos en campaña”: “cuando el presidente López Mateos iba a rendir su primer informe de gobierno, [los diputados del PRI] Francisco Pérez Ríos y Ortiz Ávila recibieron una encomienda: vigilar al [diputado de la oposición] panista Molina. [...] Yo me puse a un lado de Molina y le dije: Mire, don Pepe: yo ya no quiero bronca, pero si usted intenta interpelar al señor Presidente, yo me lo sueno: usted me conoce —amagó Ortiz Ávila, al tiempo que, con su pistola bajo el brazo izquierdo y ocultada por el saco apuntaba al diputado Molina. Y el viejo —recuerda Ortiz Ávila— nada hizo. Se estuvo quieto como hasta las 12 horas, en que me dijo: Mire, diputado Ortiz Ávila: yo ya me voy. El Presidente está diciendo puras pendejadas, no tiene caso oírlo [...] Posteriormente, López Mateos llamó a Ortiz Ávila y le dijo: Abogado, así se maneja la política. La política debe hacerse con muchos sesos, pero si a los sesos les ponemos huevos, son más sabrosos. [...] Ortiz Ávila comenta: Sí, creo que fue entonces cuando empecé a ganarme la gubernatura de Campeche.” Declaración semejante de otro gobernador (Jesús Martínez Ross): “el único que por su opinión creo que decide quién va a

gobernar un estado, es el presidente”. (Vizcaíno, “Obligada la simpatía por Sansores, dice el gobernador de Quintana Roo”.)

Frente a declaraciones como éstas, resulta claro que hay una inversión de clientelas. En el negocio nacional, los legisladores no representan a los teóricos dueños de la empresa frente a la administración, para exigirle cuentas: representan a la administración, de la cual son solicitantes de ascensos. Por eso resulta un tanto cómico que la Constitución (artículo 65) configure a los diputados como representantes de los contribuyentes al gasto público frente a los gastadores del mismo. Las dos primeras obligaciones de los diputados, según la Constitución, son: hacer una revisión de la cuenta pública del año anterior, que “no se limitará a investigar si las cantidades gastadas están o no de acuerdo con las partidas respectivas del presupuesto, sino que se extenderá al examen de la exactitud y justificación de los gastos hechos y a las responsabilidades a que hubiere lugar” y “examinar, discutir y aprobar el presupuesto del año fiscal siguiente, y decretar los impuestos necesarios para cubrirlo”. Pero desde los tiempos de Porfirio Díaz, los diputados aprueban lo que proponga el presidente, y si quieren hacer notar su modestísima existencia toman la iniciativa de hacer algún ligero ajuste, generalmente hacia arriba. Como si fuera poco, desde Lázaro Cárdenas los presidentes ni siquiera se toman la molestia de elaborar presupuestos realistas: gastan sobre la marcha, más de lo aprobado, a sabiendas de que los diputados se someten. Véanse las tablas 1-7 y 1-8 de Wilkie, *The Mexican revolution*.

Weber, *Economía y sociedad*, I, p. 43: “Por Estado debe entenderse un instituto político de actividad continuada, cuando y en la medida en que su cuadro administrativo mantenga con éxito la pretensión al monopolio legítimo de la coacción física para el mantenimiento del orden vigente.” Weber, *El político y el científico*, p. 83: “El Estado es aquella comunidad humana que dentro de un determinado territorio (el territorio es elemento distintivo) reclama (con éxito) para sí el monopolio de la violencia física legítima. Lo específico de nuestro tiempo es que a todas las demás asociaciones o individuos sólo se les concede el derecho a la violencia física en la medida en que el Estado lo permite”. Stirner, *El único y su propiedad*, p. 135: el Estado “llama a su violencia ‘ley’; la del individuo se llama ‘delito’”.

No es un detalle curioso cualquiera, el hecho de que muchas personas enteradas afirmen que Fidel Velázquez no ha hecho una gran fortuna personal, como los presidentes. Está más en el caso de un Porfirio Díaz o de un Fidel Castro: quiere el poder sobre todas las cosas y no piensa retirarse (en cuyo caso necesitaría el dinero para mantener un mínimo de poder aparte, como los ex presidentes). El poder tiene un valor de uso que sólo puede canjearse (convirtiéndolo en un valor de cambio) renunciando a la permanencia. Se trata de un fenómeno análogo al de los dirigentes mercenarios frente a los dueños de un negocio propio. Los ejecutivos mercenarios le sacan lo que pueden al negocio: es su manera de cobrar la inseguridad y el no ejercicio de su independencia. Los dueños no son aves de paso: pueden darse el lujo de ser austeros. Quizá Fidel Velázquez comprendió el error de Luis N. Morones: al pasar de líder sindical a ministro y a presidenciable, renunció a un poder permanente, aunque no máximo (parecido al de los empresarios que tienen un negocio propio) y aceptó volverse ave de paso.

Sobre los orígenes de la alianza tripartita (obreros-gobierno-empresarios), a través de Luis Napoleón Morones, obrero, miembro de la Casa del Obrero Mundial, participante en la lucha armada, fundador de la Confederación Regional de Obreros Mexicanos y del Partido Laborista, gerente de las fábricas de la Secretaría de Guerra y Marina y finalmente secretario de Industria, Comercio y Trabajo, con aspiraciones presidenciales, famoso por sus anillos de brillantes y su vida de lujo (a diferencia de Velázquez), Krauze, *La reconstrucción económica*, pp. 183-199. Por cierto que la organización política de este apoyo urbano (obrero, en vez de campesino) parece decisiva para el rumbo que tomó el Estado mexicano: el ministro Morones (que había nacido en el Distrito Federal) inició el proteccionismo al desarrollo industrial de México, que será el nuevo sueño modernizador de los presidentes, ideólogos y técnicos a partir de Cárdenas. El paradigma del progreso agrícola (que desapareció frente al paradigma del progreso industrial, y hasta llegó a ser visto como algo vergonzante) había sido el paradigma de los revolucionarios en el poder, hasta para sus negocios privados: muchos actuaron como empresarios agrícolas modernos (Meyer, “La nueva política económica y el campo”). Paradójicamente, Morones, un obrero

revolucionario, reintroduce en el Estado mexicano el impulso industrializador que en el siglo XIX le dieron conservadores como Alamán.

Sobre el papel de los líderes sindicales como empresarios contratistas proveedores de personal y paz política, Ortiz P., “Los líderes subcontratarán a su arbitrio”; Petróleos Mexicanos concedió a su sindicato “el 40% de los contratos de perforación de pozos que se otorguen a terceros. El sindicato queda autorizado para subcontratar por su cuenta” a cambio de renunciar a que toda la perforación la haga el personal de Pemex; es decir, a cambio de renunciar al negocio de proveer el personal necesario para la expansión (y a la venta de plazas, el poder y los ingresos correspondientes).

EMPRESARIOS OPRIMIDOS

Empresarios sin recursos

Los mexicanos más pobres no son asalariados oprimidos por empresarios privilegiados: son empresarios oprimidos por asalariados privilegiados.

Se trata de un fenómeno mundial, convenientemente ignorado porque no encaja en las teorías convencionales. Según Bhalla, uno de los pocos economistas que han visto la necesidad de darle al trabajo por cuenta propia toda la importancia que tiene en el desarrollo (importancia que no se refleja en la teoría del desarrollo), el trabajo por cuenta propia representa de 40% a 80% de la población económicamente activa de los países menos desarrollados. Las ganancias de estos pequeños empresarios suelen ser inferiores a los salarios de los asalariados (en 10 de 17 países no llegan ni a la mitad). Sin embargo, nuestras ideas hechas nos impiden ver a los campesinos como empresarios oprimidos por los asalariados (de las burocracias públicas, privadas, sindicales y académicas). De ahí tantos programas de ayuda concebidos como si toda la población pobre fuera (o debiera ser) asalariada. Programas que sirven, naturalmente, para acabar con las pequeñas empresas: precisamente el *modus operandi* de la población más pobre.

Desgraciadamente, los universitarios con mayor sentido social no tienen el menor sentido de la parodia: quieren ser buenos, identificarse con las víctimas, verse en el papel de asalariados oprimidos, encabezando su liberación. Si alguien gana equis por su cuenta, es un odioso capitalista; pero

si gana diez o cien veces más como becario o con un contrato laboral, es un heroico proletario que tiene derecho a lo que gana, a ganar todavía más y a toda clase de prestaciones y prerrogativas, que no son privilegios, sino conquistas de la lucha de clases. Sus criadas, coches, viajes al extranjero, no son sino el albor de un nuevo día en que toda la humanidad, no sólo las personas de ideas avanzadas, tendrá por fin estudios superiores, viajes al extranjero, coche y, naturalmente, criada (con estudios superiores, etcétera).

Con esa mentalidad, sería incómodo, y hasta insultante, ver en los campesinos a empresarios escasos de recursos, oprimidos por el progreso de las grandes empresas, del gobierno y, en general, de los universitarios. Es más decente identificarse con ellos desde la propia situación: salir del abismo de no tener chamba, trepar de una chamba a otra, ganar lo más posible en la chamba. Y para verlos desde esa perspectiva, es útil definir que un empresario que gana poquísimo no es en realidad un empresario, sino un proletario que padece el “desempleo disfrazado”. Por lo demás, si esa retórica condujera a convertir a los campesinos en asalariados privilegiados, no habría de qué quejarse. Pero no ha sucedido, ni puede suceder: se trata de una visión ilusoria o demagógica que les sirve a quienes la sustentan, no a los empresarios vistos bajo el disfraz del desempleo.

El verdadero “desempleo disfrazado” es otro: el de las inversiones despilfarradas en las grandes ciudades, en las grandes empresas, en el gobierno, en las universidades, y, en general, en las grandes concentraciones de medios de producción.

Está ampliamente documentado que los campesinos pobres hacen inversiones productivas y que pagan tasas de interés usurarias. Aunque es difícil admirar a los pobres, en vez de compadecerlos, cabe hacer notar que esas mismas tasas de interés (varias veces mayores que las tasas bancarias) harían quebrar a las grandes empresas y al gobierno. Lo cual implica una

enormidad: que las pequeñas inversiones rústicas producen más que las grandiosas inversiones modernas.

La solución obvia, desde esta perspectiva, consiste en cambiar la oferta de progreso: crear una oferta de medios poco costosos y muy productivos pagaderos por los empresarios rústicos, en vez de crear una oferta (imposible) de empleos de lujo y servicios modernos. Se trata de algo viable económicamente, pero difícil antropológicamente. El progresismo de los hombres de negocios, de los políticos, de los técnicos, de los intelectuales, y hasta de los promotores rurales, quiere imponerle al hombre rústico su idea del progreso, no hacer algo tan vil como venderle medios de producción baratos y eficientes que el empresario rústico pueda y quiera comprar.

Vistos con ojos progresistas, los empresarios rústicos son proletarios dignos de lástima o reaccionarios dignos de exterminio. Para las grandes empresas, son competidores desleales; para el fisco, evasores; para los sindicatos, individualistas que rechazan su mediación no sólo cuando compran trabajo sino cuando lo venden; para los académicos y tecnócratas, gente reacia a la educación y a la ayuda; para la Iglesia, supersticiosos; para el marxismo, vidas despreciables (cuando no exterminables).

El problema no está en sus resistencias culturales sino en las nuestras. Ellos han demostrado que, si no tienen alternativa, están dispuestos a negarse a sí mismos, renunciar a sus medios de producción, desarraigarse y aceptar la vía trepadora, si realmente es posible. Somos nosotros los que no estamos preparados para ofrecerles una alternativa; para reconocer el carácter ilusorio de nuestra oferta de progreso; para replantearla con sentido práctico: crear medios baratos de aumentar su productividad, que estén dentro de su capacidad de pago, de uso y hasta de gusto. Nuestra pequeñez paternalista nos impide respetarlos como empresarios, ofrecerles “trade not aid”. No estamos preparados para aceptar que sean dueños de sí mismos y de sus medios de producción. Creemos sinceramente que, como los pobrecitos han

sufrido tanto, tienen derecho a un Cadillac, cuando lo que les hace falta y lo que pueden pagar es una bicicleta; y como no pueden pagarlo se lo ofrecemos gratis (como si así fuera más viable la operación); y como no saben usarlo se lo manejamos nosotros (a un costo de oro, por supuesto); y como no hay ni puede haber jamás Cadillac para todos, la cosa acaba en puras exhibiciones de Cadillac: de lo progresistas que somos y de las maravillas a las cuales se encaminan (a pie, naturalmente, porque ningún progresista que se respete va a aceptar venderles bicicletas para que se muevan por su cuenta). Lo decente, lo progresista es ofrecerles empleos maravillosos, aunque por el momento desgraciadamente no existen; aumentos maravillosos a medida que se preparan, aunque por el momento desgraciadamente no hay cupo en educación; un seguro social maravilloso, aunque de momento desgraciadamente todavía no puede llegar hasta allá; y, en caso desesperado, aunque sean pseudoempleos, pseudoeducación, pseudoaumentos de salarios, pseudo lo que sea con tal de sentirnos progresistas (y aun así no para todos, porque hay límites prácticos para el empleo-ficción, los aumentos-ficción, la educación-ficción).

Asalariados en Cadillac

Huelga decir que la minoría trepadora que sí llega a los salarios privilegiados, no consiste únicamente de progresistas camuflados o sinceramente creyentes de una ideología más o menos de izquierda, aunque es lo más común en los países subdesarrollados (donde las mayores pirámides trepables por los nativos son las oficiales) y es, por supuesto, lo normal en los países socialistas. El progresismo trepador que da salarios privilegiados a una minoría, también se da en las instituciones como las Naciones Unidas y hasta en las grandes empresas mundiales, que de ninguna manera aceptarían el calificativo de izquierdistas. El día que un politólogo se ponga a estudiar ciertos movimientos ideológicos que pasan por novedades técnicas en la

administración de empresas, tales como la “administración por objetivos”, descubrirá que el bonapartismo no es un fenómeno puramente estatal: que también las transnacionales están llenas de golpes de Estado y camarillas que llegan al poder apoyándose en movimientos progresistas.

Así puede verse políticamente la idea progresista de que los directores de una empresa deben mantener un equilibrio entre los intereses de los accionistas, de los clientes, del personal y de la sociedad. Esto equivale a declarar que la administración debe estar por encima de los dueños, los clientes, el personal, la sociedad; lo cual se entiende como triunfo o desiderátum político de lo que pudiera llamarse una *managerial revolution* (Burnham), un progresismo “bonapartista” (Marx) o una “nueva clase” (Djilas), que sirve a sus intereses y logra su autonomía a costa de los dueños, clientes, el personal, la sociedad, naturalmente sin desconocerlos: haciéndoles concesiones y convirtiéndose en su árbitro; neutralizando, dividiendo o atomizando sus fuerzas. Pero cuando la dirección no ha alcanzado ese poder, no hay más autonomía que la del dueño (en el caso típico; también puede ser que un cliente poderoso, como sucede en las agencias de publicidad, y hasta un sindicato poderoso, tengan la última palabra sobre la administración de una empresa).

Berle y Means documentaron que las grandes empresas norteamericanas, cobijadas bajo la ideología de la iniciativa privada, se habían vuelto de hecho burocracias independientes de sus dueños. Más aún: que para no depender de sus teóricos dueños, los administradores no financian sino la quinta parte de sus nuevas inversiones a través de suscripciones de capital: tres quintas partes las obtienen de reinversiones y la quinta parte restante a través de emisiones de renta fija. La propiedad de la empresa se vuelve un título negociable, no un medio de producción para el trabajo del dueño. Ni siquiera para los pocos “dueños” que trabajan en la empresa: aumentar sus títulos de propiedad no les da mayores ingresos o mayor control. Los ingresos y el poder se

adquieren haciendo méritos en la competencia interna: haciendo carreras trepadoras con habilidad política a través del aparato administrativo. Eso explica que el grueso de los ahorros privados no se destine a las inversiones productivas: el patrimonio familiar del sector piramidado no está constituido por medios de producción para trabajar por cuenta propia sino por inversiones de consumo (casas, automóviles y otros bienes de consumo duradero) o títulos de renta financiera.

En México y en otros países donde todavía hay muchos pequeños empresarios, es de observación común el cambio que se produce cuando dejan su propio negocio y se colocan en una gran empresa o en el gobierno. Pronto descubren que es absurdo cuidar los gastos como antes, si ya no salen de su bolsa: menos aún los gastos que, por el contrario, se vuelven ingresos en especie para la propia bolsa (viajes, aprendizajes, restaurantes, lujos, contactos, información). También descubren que la competencia interna incluye toda su vida personal, y que no pueden tener una posición de trabajo elevada sin una posición social correspondiente, aunque sea gastando de su propia bolsa. Por lo demás, tienen ahora ingresos más seguros: necesitan menos los ahorros, y ya no los necesitan, como antes, para el negocio; van a dar a medios de producir prestigio y relaciones (casas de campo, yates, hijos en el extranjero), para mejorar su posición de acceso al poder y a los privilegios.

También es de observación común qué difícil es para los funcionarios dejar voluntariamente el poder y los privilegios para poner un negocio propio. Esto es lógico, no sólo porque al perder su posición se vuelven y se sienten socialmente menos; sino porque destruyen el “capital” generador de canonjías (renta pura) que resulta ser su posición.

La situación paradójica es la siguiente. Un pequeño empresario cuyo tiempo vale poco en el mercado de la obediencia, porque no tiene los estudios universitarios, relaciones, presentación y buenas costumbres que da el paso

por la universidad, puede ganar, digamos, 10 con un negocio propio, frente a 7 alquilándose como empleado. No sólo eso: manteniéndose al margen de las presiones trepadoras, lo que tiene que gastar en relaciones, presentación y buenas costumbres, puede ser poquísimos en relación con sus ingresos. Puede, si quiere, obligarse a vivir con 5, en vez de 7. Es decir: de ganar 7 y ahorrar 0 como empleado puede pasar a ganar 10 y ahorrar 5 como empresario minúsculo. En este sentido, sacrificar su nivel de vida y dedicarse intensamente a su negocio le produce lo que pudiéramos llamar una plusvalía de explotación de sí mismo igual a 5, que reinvierte en el negocio. Además, un pequeño negocio puede ser muy rendidor con respecto a la inversión, cuando es posible usar medios de producción baratos y no dejarle la ganancia a un usurero. Así resulta que en la ciudad (no, desgraciadamente, en el campo), es posible que un pequeñísimo empresario que viste mal, vive mal y no es nadie socialmente (lo cual se facilita siendo un emigrante de otra ciudad, del campo o del extranjero) dé la sorpresa, a los quince o veinte años, de comprarse una casa que nadie se imaginaría (hasta por las extrañas fantasías dispendiosas que suelen tener esas declaraciones de “llegué”). Para cualquier nivel de ingresos, aunque sea ínfimo, una tasa de ahorros constante de 50%, más la reinversión constante de una productividad elevada de cualquier cantidad de capital, por ínfimo que sea, hace milagros en quince o veinte años. El 50% de veinte años de ingresos son diez años de ingresos: basta un rendimiento de 5% anual para vivir sin trabajar (con el mismo 50% de ingresos). Pero los pequeñísimos negocios (trabajándolos, sacándoles muy poco para el gasto familiar) pueden dar no 5% anual sino mensual. Cualquier cantidad a 5% mensual compuesto se vuelve 100 000 veces mayor en veinte años. Sobre esas bases, diez pesos se vuelven un millón. (Si la capitalización es anual, en vez de mensual, se requieren 83 pesos. Además, hay que tomar en cuenta que, al aumentar el capital, se vuelven aceptables rendimientos mucho menores, y puede aumentar el gasto familiar.)

Un caso parecido: muchas personas de la clase media van a trabajar por temporadas a los Estados Unidos. Naturalmente, si ganan y viven como personas de la clase media norteamericana, no pueden traer muchos ahorros. Aunque hayan ganado mucho (en dólares convertidos a pesos) gastaron igualmente. El viaje vale la pena si (aprovechando el desarraigo social temporal) viven con poquísimo dinero y ahorran la mayor parte de lo que ganan, lo que, traído a México, luce mucho. La inflación sincrónica se aprovecha así a contracorriente. Como la aprovechan algunas criadas de la ciudad de México que ahorran y hasta hacen préstamos con interés en su lugar de origen. En cambio, las personas integradas a un medio superior, no están en el mismo caso; sus gastos y sus inversiones padecen, en vez de aprovechar, la inflación sincrónica: no les lucen ni grandes cantidades de dinero.

Que un funcionario llegue a ahorrar 50% de sus ingresos es imposible al principio de su carrera, cuando es relativamente fácil, por el contrario, que gaste más de lo que gana. Sólo muy tardíamente, si tiene éxito en subir, puede empezar a generar ahorros importantes, que por lo general se “reinvierten” en mejorar su posición. Sus “necesidades” familiares, sociales, culturales, son inmensas. Es decir: el lanzamiento comercial de sus talentos, buena educación, encantadora esposa, hijos, nombre, en el mercado de las relaciones, no le permite ahorrar para un negocio independiente, sino cuando ya tiene casa, casa de campo, servidumbre. Pero, además, ya no puede concebir los negocios más que en avión y hoteles de primera, con maquinaria ultramoderna y personal supercalificado. Y como un pequeño negocio no aguanta esos lujos, es relativamente fácil que su negocio propio acabe teniendo una productividad nula o negativa. Peor todavía: si considera, como es lógico (y como sucede en el caso del pequeño empresario que gana 10 en vez de 7), que el negocio propio debe dejarle más por su tiempo que lo que cobra en un negocio ajeno, sin hacer inversiones, puede resultar que ningún

negocio propio le convenga, a menos que sea tan grande que se le vuelva inalcanzable (como negocio propio). Su escasa capacidad de ahorro, el gran valor de su tiempo en el mercado y el modus operandi de lujo que adquirió en las grandes empresas o el gobierno, no le permiten renunciar voluntariamente al privilegio de obedecer. Está, como se dice, en una “jaula de oro”. O, con una expresión más cruel que también se escucha del propio interesado: es un “gato de Angora”, un criado poderoso y privilegiado mientras tenga la posición que tiene.

Hay muchas causas por las cuales, involuntariamente, se puede perder una buena posición. Pero, si esto no sucede, renunciar para volverse independiente suele ser un pésimo negocio. Supongamos un funcionario que gane 100 y ahorre 5, en comparación con un pequeño empresario que gane 10 y ahorre 5. Supongamos que la inversión de 5 le produzca 20% anual al funcionario y 60% al pequeño empresario. Esto representa 1 y 3, respectivamente para la misma inversión. Pero lo más significativo es lo que esas ganancias de inversión representan frente a sus posibles ingresos por alquilarse en el mercado de la obediencia. La ganancia de 1 equivale a 1% de 100, o sea (suponiendo un mes de 200 horas de trabajo) 2 horas al mes; mientras que la ganancia de 3 representa 43% de 7, o sea 86 horas al mes: 43 veces más para el pequeño empresario que para el funcionario. Darse el lujo de vivir con 95, en vez de 5, y hacer negocios con un modus operandi de mucha “categoría”, hacen sumamente difícil que el funcionario pueda darse el lujo de ser el dueño de sí mismo.

Esto explica que los funcionarios casi nunca renuncien, si no es para volar de una jaula a otra, aunque tengan que obedecer lo que sea. (Por eso también dicen: “La ignominia antes que la renuncia”.) Explica, además, que, cuando hacen negocios propios, traten de hacerlos sin dejar su posición, buscando negocios que les quiten poco tiempo. De ahí la importancia de los negocios hechos a través de encargados de muchísima confianza, de los negocios que

quitan poco tiempo, como el agiotismo, y, sobre todo, de los negocios que le sacan más rentabilidad pura a su posición: negocios que lo son precisamente porque aprovechan por fuera los contactos, la información, las relaciones, la influencia en las decisiones y hasta las líneas de crédito o hasta el dinero, cuando no las instalaciones mismas, de la empresa o institución en la cual trabajan. Incluyendo, por supuesto, su propio costoso tiempo pagado (bajo el piadoso supuesto de que se compensa quedándose a trabajar hasta más tarde, los sábados, los domingos, festivos) y, naturalmente, su lugar de trabajo, teléfonos, automóviles, aviones, subordinados y demás recursos que están a su disposición, aunque no sean suyos ni le cuesten.

Se trata de un fenómeno mundial, correlativo al de los empresarios oprimidos. Sucede en los gobiernos y en las grandes empresas, en los sindicatos y en las universidades, en los Estados Unidos, Rusia y México. Si uno está dispuesto a obedecer, o no tiene más remedio que hacerlo, no hay nada más bonito que ser un asalariado privilegiado al servicio del progreso. Lo que no es bonito es el camuflaje ideológico o la falsa conciencia progresista de que todos (con preparación, con empeño, con pureza ideológica, con tiempo) deben o pueden llegar a ser proletarios en Cadillac. Este progresismo inocente o demagógico sirve para desdeñar lo que sí es realizable: que haya empresarios en bicicleta, pequeños productores dueños de sus propios medios de producción baratos y eficientes, con los cuales aumenten su productividad y la de toda la economía, porque un peso invertido en bicicletas movidas por sus dueños aumenta más el producto nacional que un peso invertido en Cadillacs movidos por burocracias empresariales, sindicales y gubernamentales.

Los no tan privilegiados

Hubo un tiempo en que casi toda la población tenía resistencias culturales o impedimentos para progresar por la vía trepadora. Desde luego, la población

indígena, los campesinos, los artesanos; pero también los caciques, mineros, hacendados. Casi no había universitarios ni pirámides. Todo el aparato gubernamental y eclesiástico de la Nueva España, por ejemplo, estaba menos piramidado, ocupaba menos personal universitario y tenía un poder económico incomparablemente menor que el que tiene ahora una sola empresa como Petróleos Mexicanos. (Además, discriminaba a los nativos, cosa que no hace Petróleos Mexicanos y que es su verdadera justificación: en un ramo cuya naturaleza no se presta a operar en bicicleta, es preferible que el poder, los privilegios y la corrupción beneficien a proletarios en Cadillac mexicanos, no extranjeros.) Pero los tiempos han cambiado: la mayor parte de la población ahora es progresista: está dispuesta a hacer estudios universitarios y trepar. No hay resistencias aristocráticas, religiosas, ideológicas, ni siquiera tradiciones de orgullo artesanal, que justifiquen pagar el precio de la independencia, sobre todo si el precio es muy elevado: si es muy difícil adquirir medios de producción baratos para trabajar por cuenta propia, frente a la alternativa (naturalmente, ilusoria para la mayoría) de vender bien vendida la obediencia. Con esto gana la minoría que sí puede trepar, pero pierde el resto del país. Ahora el hijo del pequeño empresario que ganaba 10 y vivía con 5, es un funcionario que gana 100 y vive con 95 (si no con 105). El ahorro de las familias no se invierte en medios de producción familiar sino en medios de ostentación familiar. Hasta el ahorro de las empresas y del gobierno se gasta en inversiones suntuarias porque los nuevos proletarios no están dispuestos a producir si no es en Cadillac.

El cambio puede observarse en una misma persona: el mecánico que tenía un taller propio, pero no casa propia, que malvivía en la trastienda, que ganaba lo que podía con equipo “hechizo” y con ingenio, ayudado por sus hijos, que toreaba como podía las exigencias de los clientes, el fisco, sus aprendices mal pagados, el Seguro Social, el casero, los acreedores, se saca la lotería y se vuelve jefe del taller de una gran empresa. A cambio de obedecer,

puede pasar al lado de los que tienen derecho de exigir. Ahora exige ingresos que nunca había tenido, aumentos, seguridad, prestaciones laborales, no trabajar a deshoras, ni sábados, ni domingos. Exige máquinas de primera, cubículo, secretaria, y todo un repertorio de medios y comodidades de producción, que nunca hubiera pagado de su bolsa. Exige educación superior para que sus hijos sean ingenieros, en vez de mecánicos. Exige vías rápidas, porque ahora tiene casa propia a treinta kilómetros... Nadie podrá negar que sus exigencias son las exigencias del progreso, y que tiene derecho a exigir, más aún habiendo (como afortunadamente siempre hay) otros que tienen mayores privilegios. Pero se trata de privilegios: de sobre costos que, por su misma naturaleza, no pueden generalizarse. Como, por otra parte, se trata de sobre costos indirectos (cuyo valor de uso es inferior a su valor de cambio, pero que no se pueden cambiar por efectivo), son privilegios que tienen más sentido como progreso exigido a otros que como progreso deseable por cuenta propia (o para quienes acaban pagándolo, que son los consumidores). Si recibiera en efectivo lo que cuestan sus exigencias, con libertad para gastarlo a su manera, seguramente preferiría producir como antes, a menos costo, y ganarse la diferencia. Hasta los altos ejecutivos, que se sienten grandes señores gastando dinero ajeno, gastarían de otra manera si la diferencia ahorrada en viajes, restaurantes y prestaciones fuera para su bolsa.

Una vez que la gente se vuelve progresista y está dispuesta a cambiar de manera de ser, tiene el carácter necesario para reacomodar sus intereses según las circunstancias. La gente piadosa quisiera que los malos se anquilosaran en su papel explotador, y hasta se pusieran un letrero anunciando qué malos son, para que el gobierno, tomando las medidas prudentes, acabara con ellos. Pero una vez que todo el mundo es progresista, la lucha del Mal contra el Bien no puede reducirse a una lucha de clases: la gente está dispuesta a cambiar de clase, y acomodarse en la que le conviene. Si ser empleado deja más que ser empresario, no hay por qué suponer que los malos perseveren en su maldad:

harán cola para subir al cielo asalariado. Otra cosa es si hay cielo para todos y qué convenga más para la sociedad: que la gente prospere por su cuenta o trepando pirámides.

Con tanta frecuencia en México las ideas progresistas han sido la bandera de quienes suben al poder y al dinero, que el fenómeno merecería un estudio. La explicación más frecuente es la corrupción personal, pero resulta insuficiente. Si un obrero y luego líder sindical, como Luis Napoleón Morones, llega a patrón y millonario ostentoso, es visto como un traidor al movimiento obrero, y se deja de lado el fenómeno de que algunos obreros en México pueden volverse millonarios (y lo más interesante de todo: por qué vía). Si un campesino que se vuelve un agrarista radical, como Saturnino Cedillo, toma las armas y llega a ser uno de los mayores latifundistas del país, es visto como un traidor a los campesinos, y se deja de lado el fenómeno de que algunos campesinos en México pueden volverse latifundistas (y por qué vía). El gobierno está lleno de universitarios de ideas revolucionarias que han prosperado porque las tuvieron oportunamente y, oportunamente también, dejaron, no de tenerlas, sino de actuar en forma utópica... Son vistos como traidores a sus ideas (o como “rábanos”, rojos por fuera, blancos por dentro, que nunca las tuvieron) y se deja de lado el fenómeno fundamental. ¿Por qué prosperan tantos mexicanos declarándose progresistas, socialistas, agraristas, revolucionarios?

Quizá porque todos los mexicanos del sector moderno somos gente venida a más: gente que ha mejorado o que espera mejorar. El sector tradicional ha sido destruido o arrinconado: los únicos verdaderos conservadores que subsisten son los campesinos marginados. Hasta la Iglesia se ha vuelto progresista. Por eso, en las grandes ciudades, que es donde está el poder, y muy especialmente en los organismos piramidales, las banderas del progreso son legítimas y hasta indispensables. Por eso nadie se declara (y, de algún modo, nadie realmente es) conservador: la mayoría espera más de su futuro

que de su pasado. En todo caso, los reaccionarios son siempre los otros: quienes ya progresaron o quienes critican el progreso oficial o quienes lo critican de una manera distinta que la nuestra. Los aspirantes critican a los que llegaron o a los que compiten por llegar. A su vez, desde arriba, ¿qué puede ser la crítica al poder, si éste es revolucionario? Reaccionaria, resentida, interesada. Y no se trata únicamente (por ahora) de un turnarse el poder entre los progresistas que han llegado. La circulación es vertical. “La Revolución me hizo justicia” no es una frase sin sentido. La Revolución sí ha beneficiado a los de abajo... que pudieron subir.

Esto plantea problemas clasificatorios. ¿Qué es un agrarista que se vuelve latifundista, un obrero que se vuelve patrón? Por definición clasificatoria, una clase no puede volverse otra. De ahí la necesidad de tratar estos casos como anomalías. Pero las supuestas anomalías no pueden ser ignoradas, siendo tan frecuentes. Marx subestimó el problema: “existen fases intermedias y de transición que oscurecen en todas partes (aunque en el campo menos que en las ciudades) las líneas divisorias. Esto, sin embargo, es indiferente para nuestra investigación”. El “infinito desperdigamiento de intereses y posiciones en que la división del trabajo social separa tanto a los obreros como a los capitalistas y a los terratenientes” conduciría a considerar infinitas clases sociales...

Pero si las condiciones materiales determinan la conciencia, ¿qué sucede cuando un mismo sujeto cambia de condiciones? ¿Cambia de conciencia? Esta nueva conciencia, ¿incluye a la anterior? ¿Es, entonces, dos sujetos? ¿Es un sujeto distinto, sin relación con el anterior? Si un proletario que toma el poder, por ese mismo hecho, llega a tener los mismos intereses y conciencia que los poderosos, ¿cuál es la salida? El nuevo poderoso dirá que es revolucionario, y tendrá razón. Los nuevos insurgentes dirán que es un opresor, no un oprimido, y también tendrán razón.

Kuznets ha señalado una ilusión estadística en el análisis de clases. Si cada

vez que uno de los pobres se enriquece dejamos de contarlo entre los pobres y lo agrupamos con los ricos, y si cada vez que uno de los ricos se empobrece hacemos la operación contraria, por definición clasificatoria, el grupo de los ricos se hará más rico y el de los pobres más pobre. Para simplificar, supongamos que no hay más que dos países: Inglaterra y Japón. Hace cien años, clasificaríamos a Inglaterra como el país adelantado y a Japón como el atrasado. Hoy que, en cifras macroeconómicas, Japón ha dejado atrás a Inglaterra, los clasificaríamos al revés. De cualquier manera, el país adelantado iría adelante, el atrasado atrás y habría una brecha entre ambos, a favor del rico. De igual manera, si cambiamos de clasificación a los agraristas que se vuelven latifundistas, a los redentores que se vuelven opresores, etcétera, siempre será verdad que los malos son muy malos. Pero ¿no escamotea todo esto lo que creíamos entender?

Para estudiar estas ambivalencias quizás haga falta una categoría ambivalente: los malos que, como no lo son del todo, pueden ser vistos como buenos, y hasta sentir sinceramente que lo son; los privilegiados no tan privilegiados que, por lo mismo, pueden ser vistos (y sentirse) como de arriba y como de abajo.

Siempre ha habido privilegiados tontos que no hacen ninguna concesión a los de abajo, y hasta les dicen descaradamente que no tengan esperanzas. Pero también ha habido privilegiados inteligentes que hacen o prometen concesiones; y, en particular, privilegiados no tan privilegiados que aprovechan las tonterías de arriba y el apoyo político que pueden obtener encabezando las esperanzas de abajo, para subir a desplazar a los tontos. Con lo cual, los de abajo siguen abajo pero ganan algo: desde luego, algunas concesiones, aunque sean simbólicas; algunas promesas, aunque sean ilusorias; pero, sobre todo, algo fundamental políticamente: el derecho a esperar, la renovación de su esperanza, su identificación con el triunfo de los que sí subieron y sí se beneficiaron. Identificación que puede ser

conmovedoramente recíproca: los no tan privilegiados de antes, ahora en el poder, pueden sentir sinceramente que, al subir ellos, subieron los de abajo, puesto que ellos, con respecto a la cúspide, estaban abajo.

Se dice que los coroneles se levantan más que los generales. Parece lógico: tienen más qué ganar. Pero, con esa lógica, la tropa debería sublevarse todavía con más frecuencia, cosa que no sucede. Curiosamente, aunque es verdad, no se dice que los coroneles se levantan más que la tropa. De acuerdo con nuestros buenos sentimientos, debería ser al revés: los que están peor, los que ya no pueden más, los que ya no tienen nada qué perder, son los que tienen más razón para sublevarse. Pero no basta con tener la razón. Los de abajo que pueden subir son sobre todo los no tan privilegiados, que están lo suficientemente bien para actuar pero no lo suficientemente bien para estar contentos; y cuya posición relativa y buenos sentimientos les permiten identificarse con los de abajo, para ignorar convenientemente su propia posición privilegiada y convertir su propio ascenso en un triunfo de los de abajo.

¿Quiénes son éstos no tan privilegiados? En México, algo así como la tercera o cuarta parte de la población que está inmediatamente abajo de los primeros puntos de por ciento de la cúspide y arriba de las dos terceras partes restantes. Una porción que cubre una infinidad de situaciones: los coroneles con respecto a los generales; los directores de empresas privadas con respecto a los dueños; los subdirectores y jefes con respecto a los directores; y así sucesivamente hasta niveles que hacen titubear, por ejemplo: los trabajadores sindicalizados y con planta que apenas ganan el salario mínimo, pero están por encima de los que no tienen planta, ni sindicato, ni empleo, con respecto a la “aristocracia obrera”.

Curiosos extremos: arriba los asalariados privilegiados, los universitarios progresistas, las buenas conciencias revolucionarias, indignadas por la pobreza y la explotación; abajo los empresarios oprimidos, los reaccionarios,

los atropellados por el progreso industrial, político, ideológico. Curiosa mediación: arriba, pero no tan arriba, la fuerza progresista de quienes pueden identificarse simultáneamente con los de abajo, para sentirse maltratados, y con los de arriba, para sentirse con derecho a emparejarse. Doble identificación que no parece ajena al hecho, señalado por Marx, de que las revoluciones perfeccionan la máquina privilegiadora del Estado, en vez de destruirla. Los no tan privilegiados (a diferencia de los campesinos que quieren seguir siendo campesinos) sí quieren tomar la cúspide, pero no para destruirla, porque (a diferencia de los campesinos) se identifican con lo máximo: quieren emparejarse, mejorar, subir, alcanzar la plenitud del ser humano, que nos llama hacia lo alto.

La piramidación moderna facilita el fenómeno. Siempre ha sido imposible estar en la cúspide sin hacer un mínimo de concesiones, cuando menos a la gente más cercana, sobre todo a la que puede levantarse, o simplemente irse. La buena voluntad de los no tan privilegiados se paga, precisamente, con algunos privilegios. Pero en las pirámides modernas hay jefes de jefes de jefes: toda una cascada de niveles y concesiones posibles, apoyada sin embargo en el supuesto de la igualdad.

Los no tan privilegiados:

a) Sabemos lo que hay arriba: estamos cerca del pastel, vemos cuánto se lleva Fulano y podemos sentirnos justamente indignados. Los de abajo ni se imaginan de qué tamaño son las tajadas. ¿Cómo explicarle a un tarahumara que hay familias que no pueden vivir con \$20 000 mensuales (pagar el condominio, los dos autos, las colegiaturas, las vacaciones, los libros, los discos)?

b) Estamos en posición de presionar. Un alto funcionario que gane \$200 000 mensuales no es un enigma incomprensible para un proletario de \$20 000

mensuales, es un motivo de argumentación y de presión para que ganen más los proletarios de \$20 000 mensuales. Un campesino tarahumara no tiene cómo presionar: ni sabe lo que hay arriba, ni lo desea, ni es una pieza clave de la máquina moderna, capaz de regatear su participación. Un guarura puede secuestrar a su patrón, una cocinera envenenarlo, un contador delatarlo, un periodista arruinar su reputación, un técnico puede irse con su saber especializado y hasta con valiosísima información secreta, un líder sindical puede parar la fábrica, un inspector de salubridad también. ¿Qué puede hacer un tarahumara?

c) Tenemos argumentos progresistas para que los privilegios de la cúspide se extiendan a la minoría que está inmediatamente abajo de la cúspide. Naturalmente, cada estrato quiere jalar la cobija hasta que lo incluya, en un efecto de cascada por el cual cada uno trata de emparejarse, sacándole lo más que pueda al de arriba y pasándole lo menos que pueda al de abajo. Así resulta, paradójicamente, que cuanto más alto es el estrato, mayor es la tendencia a la igualación. La verdadera brecha que se abre no está arriba sino abajo: entre el sector moderno (incluyendo a los obreros) y el sector campesino.

La fuerza política y la mitología progresista de los no tan privilegiados son decisivas para el progreso improductivo. Supongamos que los automóviles hubieran sido tratados como lo que fueron al principio: juguetes deportivos de lujo para unos cuantos privilegiados; algo así como un yate. Su precio escandaloso, el de la gasolina, la escasez de especialistas, las refacciones y partes costosas para un mercado limitado, favorecerían la ostentación de un limitado número de familias, en vez de favorecer el crecimiento de la ciudad. Pero ¿cómo conciliar esta solución elitista con la fraseología revolucionaria y las presiones inmediatas de la gente más cercana al poder: éstos no tan privilegiados que estamos lo suficientemente bien para tener capacidad de

exigencia, pero no lo suficientemente bien para sentirnos satisfechos? La única “solución” es la demagógica: pretender que es posible privilegiar a todos, para legitimar, por lo pronto, la extensión de los privilegios a la minoría más cercana a la cúspide. Obsérvese que las corrientes democratizadoras de los organismos piramidales tienen más efecto, curiosamente, en los niveles más altos: los grandes cortesanos empiezan a tutearse con el mandamás, exigen cierto espíritu de colegialidad, jalan la alfombra y otros símbolos de emparejamiento con el mandamás a sus oficinas, imitan sus pretensiones y sus gastos, para no sentirse menos, todo lo cual hace que “necesiten” mayores ingresos.

Una familia que gana (25 salarios mínimos) está por encima del 90% de la población. ¿Qué puede hacer una buena conciencia progresista para sentir que sus ingresos, automóviles, estudios universitarios, que lo ponen por encima del 90% de la población, no son privilegios? En primer lugar, ver para arriba: compararse con el pequeño porcentaje todavía más privilegiado (afortunadamente, siempre hay un arriba que permite sentirse abajo). En segundo lugar, sentirse precisamente en el límite, apenas tolerable: sentir que con menos no se puede vivir. (Curioso fenómeno ¿epistemológico? sobre la relatividad de las buenas conciencias: A le dice a B que con menos de equis no puede vivir. Si B gana más que equis, lo comprende; si gana mucho más, se compadece y hasta se indigna, a favor de A. Pero si gana mucho menos, o no lo comprende o se indigna contra A. Válido para toda equis.) En tercer lugar, y en consecuencia, declarar que sus privilegios no lo son, porque (siendo apenas el mínimo aceptable) todos deberían tenerlos.

Las exigencias éticas de una buena conciencia progresista llevan así a un modelo implícito de crecimiento urbano. Si de verdad buscamos la igualdad, los privilegios deben generalizarse: los estudios universitarios deben ser gratuitos, los automóviles, la gasolina, y hasta las tortillas y la leche, subsidiados. Las deseconomías de escala resultantes de hacer crecer

inmensamente la ciudad, las universidades, no se deben cargar a los beneficiarios, lo cual sería elitista. Por el contrario, por medio de subsidios, debe favorecerse el crecimiento urbano, desorbitado, antieconómico y, lo que es peor, contraproducente:

a) Porque la solución sigue siendo elitista. Aunque un inmenso número de no tan privilegiados llegue al privilegio, sigue siendo una minoría.

b) Porque el privilegio, aunque sigue siéndolo, pierde valor: en la medida en que una minoría creciente va teniendo automóvil, o logra vivir cerca del mandamás, las calles se congestionan, aumentan los costos y disminuye el valor de tener automóvil, o de vivir ahí.

Por definición, es imposible privilegiar a todos. Aunque sería bonito, todavía no se inventa un socialismo en el cual toda la población pueda estar por encima de toda la población. Las universidades y las fábricas de automóviles son lo que son: fábricas de privilegios no generalizables para todos.

Pero siempre se encontrarán argumentos progresistas para extender los privilegios de la cúspide a la minoría, siempre y cuando en principio (la práctica es otra cosa) no se ponga un “hasta aquí” clasista; no se hable de minoría sino, a lo mucho, de vanguardia: los primeros de abajo que reciben algo que será para todos. Es natural. Todos los mexicanos más o menos privilegiados somos gente venida a más: no creemos en la sangre azul, ni los derechos de origen divino. ¿Con qué cara podríamos excluir en principio a los estratos siguientes? Para tener en la ciudad de México una buena conciencia progresista, con ingresos de 25 salarios mínimos o más, automóvil y estudios universitarios, tenemos que ignorar que nuestros privilegios no son generalizables: que hay un cupo limitado. Aunque la ciudad y el tráfico y la universidad se vayan al demonio, está simplemente fuera de nuestras

posibilidades decir a los que esperan: pierdan toda esperanza, ya no les tocó; ni sueñen con venir a México, con tener automóvil, con sacar un título universitario. Preferimos decir (y hasta creer, para no sentirnos mal) que vivir cerca del poder no es un privilegio, que tener automóvil no es un privilegio, que hacer estudios universitarios no es un privilegio, que ganar 25 salarios mínimos o más no es un privilegio: que todos tienen derecho a eso, porque con menos que eso no se puede vivir.

Es importante reconocerlo sobre todo frente a la inocencia de creer que es posible destruir a los privilegiados. Cualquier solución producirá privilegiados. Y con frecuencia serán las mismas personas, adaptables y hasta camaleónicas, como se ha visto en el derrumbe de los sistemas socialistas. Si se dictan medidas para que alquilar casas se vuelva un mal negocio, los propietarios más progresistas descubrirán el negocio de vender sus propiedades como condominios, en vez de alquilarlas, y hasta se lanzarán a la construcción de más. Si se dictan medidas para que se vuelva imposible prosperar en el sector privado, los progresistas más inteligentes se lanzarán a prosperar en el gobierno y harán que sus hijos estudien a Marx, se especialicen en administración pública, hagan posgrados en economía. Pero ¿es lo más deseable para todo el país?

El progreso improductivo no es generalizable: no todos pueden ser proletarios en Cadillac. Por eso las pirámides no pueden acabar con los empresarios rústicos, ni para hacerles el favor de someterlos a su obediencia.

El movimiento en esa dirección implica un despilfarro de capital mayúsculo:

a) La destrucción del escaso capital que los empresarios rústicos sí tienen (medios rústicos, conocimientos rústicos, seguridad para moverse en un ambiente rústico). Capital que no sirve para nada fuera de donde está.

b) La creación de un capital más abundante (decenas o centenas de veces

más por hombre) y menos rendidor (equipo moderno, educación moderna, seguridad para moverse en un ambiente moderno).

c) También inversiones sociales mayores y menos rendidoras en urbanización, transporte, servicios.

d) Todo lo cual se queda haciendo falta, porque el ahorro de las familias asalariadas es menor y no se dedica a medios de producción; mientras que el ahorro de las empresas y el gobierno se despilfarra en medios de producción costosos y menos productivos por unidad de capital.

Favorecer la oferta de progreso en bicicleta, un desarrollo a la rústica y por su cuenta de la población más pobre, que le abriría mercados (de bienes de capital) al sector moderno y oportunidades de aumentar su productividad a los empresarios rústicos, no sólo es posible: puede ser una gran oportunidad económica para todo el país. Desgraciadamente, no es la clase de oportunidad que fácilmente puedan ver los progresistas de las grandes empresas, los grandes sindicatos, el gobierno, cuyas creencias e intereses creados favorecen la piramidación. Devotamente creen que el pueblo mexicano, unido y lleno de fe, debe peregrinar a las pirámides, para encontrar su salvación (cuando haya cupo). En su sistema de creencias, no cabe la visión de que los empresarios pobres trabajan con las uñas, mientras un exceso de capital está subempleado en las grandes pirámides. Ven un exceso de posibles subordinados, subempleados porque, desgraciadamente, no ha sido posible darles chamba.

Se dice que el siglo XX ha sido, paradójicamente, el siglo de las revoluciones campesinas. También ha sido el siglo de la prosperidad burocrática. Los dos fenómenos parecen correlativos: la prosperidad de los dirigentes políticos, gubernamentales, empresariales, sindicales, académicos y, en general, de los asalariados en Cadillac que prosperan en los países capitalistas, socialistas y mixtos, está construida sobre la concentración

despilfarradora de medios de producción y sobre las ilusiones de progreso que sirven para provocar el descontento de quienes, ilusionados, sirven como base política de los dirigentes, pero luego no pueden incorporarse a los beneficios del progreso, sobre todo los campesinos. Los proletarios en Cadillac ilusionan, usan y finalmente bloquean el desarrollo de los posibles empresarios en bicicleta. No tanto porque su ruina les convenga sino porque, ilusionados ellos mismos, sin el menor sentido de la parodia, llegan a creerse proletarios de verdad: pierden la capacidad de ver favorablemente a los pequeños empresarios.

Notas

Bhalla, “Self-employment in less developed countries”.

Urquidí, “Empleo y explosión demográfica”, calcula que en 1970 el desempleo abierto era del 4.5% y el empleo a medias o subempleo equivalía a otro 7.2% de desempleo total, lo que daba una suma de 11.7%. Suele hablarse de cifras más emocionantes (superiores al 50%), obtenidas quién sabe cómo (pero, eso sí, hasta con una decimal). Desgraciadamente, hasta 1976 las únicas mediciones periódicas publicadas como estadísticas oficiales fueron las cifras censales. En 1977 empezaron a publicarse los resultados de una encuesta continua de mano de obra, de la cual se dan cifras para las tres principales áreas metropolitanas y algunas regiones, todavía no integradas en una cifra nacional (Secretaría de Programación y Presupuesto, *Encuesta continua de mano de obra*, resumida en *Información económica y social básica*). En mayo de 1978 se creó la Comisión Consultiva del Empleo, cuyas primeras declaraciones mostraron esa mentalidad progresista que desprecia el trabajo doméstico, las formas de vida indígena, el trabajo por cuenta propia; y cuyo paradigma son los obreros sindicalizados de las grandes empresas: se considera empleada a una persona que tiene “remuneración adecuada, seguridad e higiene en el trabajo y justicia en las relaciones laborales” (Análisis Político, “El irresoluble desempleo”).

Gollás, “Desarrollo agrícola y empleo”: “la magnitud del subempleo depende de la definición que se use, y éstas varían ampliamente entre economistas y países. [...] así, por

ejemplo, se dice que la fuerza de trabajo de un predio agrícola está subempleada cuando tiene una productividad más baja que la mano de obra en otro predio que pertenece a un grupo de referencia arbitrariamente elegido. Otro criterio [...]: una persona está subempleada cuando recibe menos de cierta cantidad de ingreso, también arbitrariamente fijada. Existen además otros conceptos todavía más ambiguos e imprecisos, como el de “desempleo disfrazado”, “desempleo equivalente”, etc. [...] no obstante esta diversidad de criterio y desconocimiento de la naturaleza del llamado subempleo, los economistas, con sorprendente aplomo y frecuencia, estimamos la magnitud de algo que no sabemos exactamente qué es”. En el mismo sentido, Myrdal, “Evaluación crítica de algunos estudios selectos sobre desempleo y subempleo”: “lo que emerge de esta enorme inversión de energías en la preparación de mediciones del ‘empleo’ y el ‘desempleo’ entre los trabajadores agrícolas es una masa de datos, ninguno de los cuales puede sustentar un principio firme sobre la dirección de los cambios en las magnitudes que se están investigando. [...] La principal dificultad reside en el marco analítico que ha guiado a estas investigaciones. En general, estos estudios han hecho que se planteen las mismas preguntas que los economistas querían preguntar en sus propios países. [...] Cuando una variación sobre un tema occidental no da los resultados apetecidos, se adopta otra. [...] los economistas y planificadores occidentales y autóctonos se han resistido a echar por la borda las doctrinas pasivamente recibidas y a empezar de nueva cuenta formulando un nuevo repertorio conceptual que sea apropiado para sus condiciones económicas”. Schultz, *Modernización de la agricultura*, pp. 47-60, argumenta vigorosamente que si se retirara el 25% o más de los campesinos que supuestamente no aportan nada a la producción, aunque trabajan, se desplomaría la producción. Además de los argumentos que otros han dado (durante las cosechas falta gente y muchos campesinos llaman a sus parientes emigrados a la ciudad; cuando se ofrecen salarios demasiado bajos no se consigue gente; cuando aumentan los precios agrícolas, aumenta, pero no tanto, la producción; etc.) usa como “experimento” de prueba lo que ha sucedido cuando una epidemia diezma la población, o simplemente cuando se realizan obras de construcción cercanas a una aldea, que absorben personal: baja la producción agrícola.

Cantillon, *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*, pp. 127-141: si no hubiese empresarios que le dan muchas vueltas a un pequeño capital, no habría mucho mercado para el préstamo con interés; sólo la gente dispendiosa tomaría dinero prestado para el consumo. Si “un aguador de París se convierte en empresario de su propio trabajo, todo el capital que necesita será el precio de dos cubas que podrá comprar con una onza de plata, más allá de cuya inversión todo lo demás se convertirá en beneficio. Si gana con su trabajo cincuenta onzas de plata al año, la suma de su capital, del préstamo que ha tomado, en relación con la de su ganancia, será como de uno a cincuenta. Es decir, ganará cinco mil por ciento”. Si es prudente en sus gastos se enriquecerá, porque “puede gastar para su sustento lo mismo las cinco onzas que las cincuenta”. Los revendedores de pescado en Londres pagan intereses de 260% por año, los de París 430%. En la clase baja el interés es siempre más alto y disminuye de clase en clase hasta la más elevada. Que los pequeños empresarios pagan tasas usurarias está documentado también en Beals, *The peasant marketing system of Oaxaca, Mexico*, pp. 101-103, 169; Gollás, “Surplus labour and economic efficiency in the traditional sector of a dual economy”; Restrepo, *Costa Grande de Guerrero*, p. 111; Waterbury, *The traditional market in a provincial urban setting*, p. 132; Williams, *Sistemas de crédito para pequeños agricultores*, p. 193. Las tasas pueden ser de 3 a 30 veces la tasa bancaria; con mayor frecuencia alrededor de 5 veces. Cuatro de los cinco autores señalan la patética ineficacia del crédito moderno frente al crédito tradicional. Lo cual sucede hasta en la ciudad de México, como puede verse en *Excélsior*, “Los comerciantes de La Merced prefirieron a los agiotistas al Banco de Pequeño Comercio”. Esto suele verse como un problema de educación de los rústicos. En realidad, es un problema de educación de los modernos: su miopía cultural les impide elevar las tasas para dar crédito sin trámites, sobre el carácter de las personas, como hacen los agiotistas. Excepto cuando lo hacen extraoficialmente: es decir, para beneficio personal de los funcionarios modernos, que se vuelven así agiotistas sui géneris: mediadores personales que ofrecen el servicio de corromper un sistema impersonal de oferta mal configurada para las necesidades de una clientela pobre.

Maccoby, *The gamesman*, pp. 88-90: a principios del siglo XIX alrededor del 80% de la

población activa norteamericana trabajaba por cuenta propia. El porcentaje bajó al 18% en 1950, 14% en 1960, 9% en 1970. Sin embargo, los ejecutivos y técnicos tienen sueños románticos de emprender negocios propios, o muy distintos sueños en las noches: la pesadilla de caer. De estos terrores, muchos tienen conciencia diurna (p. 190): la mitad se queja de inquietudes y ansiedad, de ceder demasiado fácilmente, de no saber lo que quiere, de no poder manifestarse, de sentimientos depresivos.

Hasta el Partido Comunista Francés ha declarado que quienes tuvieron el privilegio de ir a la universidad son proletarios, que además tienen derecho a dirigir el país: “El número de ingenieros, técnicos, investigadores, profesores, crece constantemente. En lo sucesivo, se cuentan por millones los intelectuales de todas las disciplinas. A pesar de una gran diversidad de situaciones, la inmensa mayoría de ellos sufre el peso creciente de la explotación capitalista. El régimen de monopolios les niega toda participación creadora en los destinos económicos y políticos del país, en la elaboración de una cultura viviente. Su papel crece en la lucha de clases.” Manifiesto de Champigny, diciembre de 1968, citado por Casanova, *Los intelectuales y las luchas de clases*, p. 165.

Odiorne, *Administración por objetivos*, pp. 67-80. Levinson, “Management by whose objectives?”

Paz, *Posdata*, pp. 88-92: “Los campesinos nunca han querido ni quieren tomar el poder; y cuando lo toman, no saben qué hacer con ese poder. Desde Sumeria y Egipto hay una relación orgánica entre el Estado y la urbe.” Paz presenta los casos de Hidalgo, Zapata y Villa, que teniendo la capital y el poder a su alcance no los tomaron. Wolf, *Las luchas campesinas del siglo xx*, pp. 400-409: “La utopía de los campesinos es la aldea libre [...] para el campesino el Estado es algo negativo, un mal que debe reemplazarse lo más pronto posible por su propio orden social de ‘carácter doméstico’ [...] En el caso mexicano la victoria no la obtuvieron ni las guerrillas de Zapata ni los jinetes ‘dorados’ de Pancho Villa. Los lauros de la victoria fueron para una dirección cívico militar [...] que tenía una experiencia rudimentaria en la administración burocrática y el control de los recursos estratégicos del comercio exterior [...] esta ‘familia revolucionaria’ de civiles convertidos en generales fue capaz de crear un nuevo organismo para el control central, que se

transformó a sí mismo en el transcurso del tiempo de una coalición de comandantes militares en un partido oficial unificado.” Estudiando los casos de México, Rusia, China, Vietnam, Argelia y Cuba llega a la conclusión de que “la función del campesino es esencialmente trágica: sus esfuerzos por eliminar el oneroso presente sólo desembocan en un futuro más amplio e incierto”. Kautzky, *The political consequences of modernization*, pp. 37-39, 119-138: las revueltas campesinas fueron poco frecuentes y fracasaron mientras no apareció el progresismo en las ciudades. Los progresistas urbanos han encabezado y han sido los principales beneficiarios de las del siglo xx. En China, Vietnam, Argelia, Cuba, los progresistas urbanos, después de fracasar política o militarmente en las ciudades, se replegaron para resistir en el campo; y ganaron, aliándose con los campesinos, por cansancio del poder que, a su vez, resistía en las ciudades, a donde los progresistas triunfantes volvieron finalmente, no sin deudas políticas con los campesinos. Meyer, *Le sinarquisme*, pp. 208-209, explica en último término la contrarrevolución campesina como episodio de una vieja lucha entre dos “proyectos”: el campesino, orientado a vivir, y el progresista, orientado a producir. Cuando un progresismo anquilosado en el poder es impugnado por un nuevo movimiento progresista, el descontento de los campesinos se aprovecha como apoyo para llegar al poder, desde donde se les vuelve a imponer un proyecto que les resulta ajeno, a menos que dejen de ser campesinos, emigren a las ciudades y adquieran aspiraciones urbanas.

Jacoby, *La burocratización del mundo*.

Un ejemplo notable de la eficacia de no imponer el progreso como algo puramente exógeno sino de reforzarlo donde se encuentre y respetando su autonomía (aunque esto obligue a proceder muy lentamente, al ritmo de los campesinos, a su escala y de acuerdo con la evolución de sus iniciativas) lo dan los cientos de pequeños proyectos financiados por la Fundación Mexicana para el Desarrollo Rural, *Informe 1975-76*. El método parece consistir esencialmente en jugar relativamente a la pasiva: en no ser más activos que los pequeños empresarios, inhibiéndolos; en actuar como filtro para separar sus iniciativas viables, apoyándolas, de sus iniciativas no viables; en asesorarlos a través de personas de su misma extracción rústica, que tengan experiencia empresarial. Un índice muy

significativo es que el crédito promedio por campesino fue de 10 869 pesos en 1975. Los proyectos usuales de promoción rural invierten decenas de veces más por hombre. Lo cual indica que no son proyectos de los campesinos sino proyectos de los progresistas impuestos a los campesinos.

Kuznets, *Modern economic growth*, p. 394, presenta la ilusión estadística en la clasificación de países pobres y ricos; pp. 420-423, subraya la importancia de la pequeña producción independiente para sacarle partido a insumos de capital y de trabajo que serían muy poco productivos fuera de ese caso. Llega al extremo de considerar la forma de producción por cuenta propia como un factor aparte: “Bajo esas condiciones, distinguir entre capital y trabajo se vuelve menos importante que distinguir dentro del capital y dentro del trabajo cuáles componentes pueden moverse independientemente en el mercado y cuáles son inseparables. En consecuencia, en una economía con un gran sector de pequeñas empresas individuales, los factores de producción importantes no son dos sino tres: el trabajo, el capital y el trabajo por cuenta propia” (*the joint labor-capital-management complex*). Chayanov, *The theory of peasant economy*, sostenía lo mismo desde una perspectiva marxista: el trabajo y el capital no son verdaderamente mercancías en una economía campesina; las granjas familiares no son empresas capitalistas, aunque vendan parte de su producción al mercado; la plusvalía es para la propia familia que se autoexplota, y que es dueña de sus medios de producción; etc. Marx, *El capital*, I, p. 598: “Los pequeños medios de producción, que el propio productor utiliza como medios de trabajo y de vida, sin explotarlos mediante la absorción de trabajo ajeno, no constituyen capital, como tampoco constituye mercancía el producto consumido por el mismo productor.”

Secretaría del Trabajo, Centro Nacional de Información y Estadísticas, *Encuesta de ingresos y gastos familiares 1975*, p. 21. Marx, *El 18 Brumario de Luis Bonaparte*, p. 98. Carballo, “Revelaciones del expediente judicial del ingeniero Méndez Docurro”: el secretario de Comunicaciones y Transportes disponía mensualmente de “500 000 pesos para gastos personales”.

APÉNDICE

ALGUNAS CIFRAS

Las notas siguientes apoyan la argumentación general del libro y siguen sus tres partes, aunque no capítulo por capítulo, sino con una secuencia propia, más cómoda para una lectura corrida. Las tablas no son simples transcripciones, sino elaboraciones de mayor o menor grado, para hacer que las cifras disponibles (no siempre conocidas) resulten más claras, o muestren una significación distinta, o hasta contraria, a los propósitos de la publicación original. Para un registro de la información disponible en más de 400 organismos en México, Zaid, *Directorio de fuentes de información y estadísticas*.

1. Límites al consumo de atención personal

Boon, *Factores físicos y humanos en la producción*, p. 207, limitándose únicamente a la inversión en adiestramiento que representa producir un productor, da los siguientes valores en florines para Holanda, de los cuales resulta que la inversión en universitarios produce diez veces menos que en trabajadores no calificados.

Tabla 1. *Productividad decreciente de producir productores más calificados (Holanda, 1956)*

	Inversión en adiestramiento	Ingreso anual	Vida útil años	Productividad de la inversión
Trabajador no calificado (con primaria)	2 300	5 000	50	109
Técnicos de bajo nivel	8 600	7 200	48	40

Técnicos de alto nivel	21 000	11 000	42	22
Graduados universitarios	61 000	17000	40	11

Para obtener la última columna, multiplicamos el ingreso anual por la vida útil y lo dividimos entre la inversión. Nótese que los ingresos del ejemplo son muy igualitarios. Los universitarios ganan 3.4 veces lo que los obreros. Si ganaran 10 veces más, que es una proporción más común en el sector moderno de los países pobres, su rentabilidad se triplicaría, aunque ni aun así llegaría a la tercera parte de la de esos trabajadores. Y resulta francamente irónico que “invertir en capital humano” sea un mal negocio a menos que la desigualdad aumente. Para que la productividad de la inversión en universitarios llegara a 109 (que es la de invertir en obreros), sus ingresos anuales tendrían que aumentar a 166 225 florines, o sea 33 veces lo que ganan los obreros.

Thurow, *Investment in human capital*, pp. 17-22: “Para que el capital humano sea un concepto útil, el trabajo debe pagarse de acuerdo con lo que produce. En particular, debe pagarse de acuerdo con su producto marginal.” (Es decir, por lo que contribuye al valor agregado en condiciones de competencia perfecta.) “Prácticamente no hay información directa sobre si se paga al trabajo su producto marginal. Los economistas lo toman como un artículo de fe o alegan que es la mejor hipótesis nula. La teoría económica de hecho lo supone, y sin este supuesto se vendría abajo mucho del análisis económico.” “En el resto del libro supondré que se paga al trabajo su producto marginal, a menos que explícitamente indique otra cosa. Sin embargo, en todo momento, el lector debe tener presente que se trata de un supuesto no verificado, que se conserva porque es esencial para el concepto de capital humano y sus usos.” Con este aviso, puede verse Schultz, *The economic value of education*; Psacharopoulos, *Returns to education: an*

international comparison; Carnoy, “Los salarios y la educación en México”; Solís, *Controversias sobre el crecimiento y la distribución*, pp. 195-216.

Psacharopoulos presenta un resumen de 53 estudios para 32 países y encuentra que en general la educación primaria tiene mayor rentabilidad privada y social que la universitaria; y que en general la rentabilidad es mayor en los países menos desarrollados (pp. 62-67):

Tabla 2. *Rentabilidad anual de la educación (32 países, 1959-72)*

	Para el graduado	Para la sociedad
Educación primaria	23.7%	25.1%
Educación universitaria	17.5%	11.3%
Educación universitaria		
Alemania	4.6%	
Japón	9.0%	6.0%
Suecia	10.3%	9.2%
Holanda	10.4%	5.5%
Inglaterra	12.0%	8.2%
Estados Unidos	13.6%	9.7%
Colombia	15.5%	8.0%
Venezuela	27.0%	23.0%
México	29.0%	23.0%
Brasil	38.1%	14.5%

Para los países que tienen datos separados por sexo, encuentra (p. 69).

Tabla 3. *Rentabilidad anual de la educación para hombres y mujeres (10 países, 1959-72)*

	Hombres	Mujeres
Educación primaria	16.3%	9.8%
Educación universitaria	9.6%	7.2%

No es de creerse que los universitarios sean más productivos en los países menos desarrollados: ganan relativamente más, que es distinto. Esta distinción se refleja en las diferencias de ingreso por sexo: no es de creerse que la educación de la mujeres cueste más o produzca menos que la educación de los hombres: las mujeres ganan menos, que es distinto.

Carnoy introdujo un refinamiento para ajustar las diferencias de ingresos por el efecto de otras variables, como la edad, la extracción social (ocupación del padre), etcétera. Eso redujo la fuerza explicatoria de la escolaridad como causa de la diferencia de ingresos, del 43% al 29% de las variaciones observadas. Pero la escolaridad siguió siendo la causa determinante de las diferencias de ingresos. Lo que es perfectamente creíble, mientras no se interprete bajo el supuesto de que la gente gana lo que produce. En ese sentido, Barkin, “La educación: ¿una barrera al desarrollo económico?”; Blaug, “The overexpansion of higher education in less developed countries—and its remedy”; Spekke, “Is going to college worth the investment?”. Spekke señala que de mediados de los sesenta a mediados de los setenta del siglo XX, la inversión necesaria para sacar un título universitario en los Estados Unidos se ha doblado, mientras que el ingreso adicional obtenido gracias al título no se ha doblado. Se trata de una tendencia secular, como puede verse en Schultz, *The economics of education*, pp. 34-35: “En 1956 alrededor del 89% de los costos de la educación (elemental hasta universitaria) correspondía a mano de obra.” “Si fuera cierto que el producto por unidad de insumo prácticamente no cambia, habría una fuerte implicación de que los costos reales por unidad suben marcadamente con el desarrollo económico.” Da los siguientes índices:

Tabla 4. *Costo de la educación y de la vida (Estados Unidos, 1900-56)*

	Costo de la vida	high school	college
1900	100	100	100
1956	323	1225	874

Pueden observarse tendencias semejantes para la Universidad Nacional Autónoma de México. González Cosío, *Historia estadística de la Universidad*, p. 59; UNAM, *Anuario estadístico 1977*, pp. 1, 235; Banco de México, índice de precios del PIB; Solís, *La realidad económica mexicana*, p. 104; Banco de México, *Informe anual 1976*, p. 73; López Portillo, *Segundo informe de gobierno*, pp. 12, 13:

Tabla 5. *Costo por alumno de la Universidad de México (1929-77)*

	1929	1977	Veces 77/29
Presupuesto, millones de pesos	2.5	5834.5	2334
Alumnos	8154	271266	33
Costo por alumno, pesos	307	21508	70
Índice general de precios	100	3174	32

Un índice de precios al consumidor en la ciudad de México, que lleva el Banco de México con base en 1968 = 100, tiene subíndice para “educación, esparcimiento y diversiones”. Para agosto de 1976, el índice general era de 221.7 y el de educación 247.8, superior a todos los otros subíndices. Rathmell, *Marketing in the service sector*, p. 39: de 1950 a 1970 el producto nacional bruto norteamericano aumentó 3.4 veces, los gastos médicos 5.7 veces, los ingresos de las universidades cobrados a los estudiantes 9.7 veces (todo en dólares no ajustados).

Freeman, *The overeducated American*, describe el desplome del mercado universitario en los setenta y hasta llegar a creer (p. 198) que puede

producirse una fuga de cerebros de los Estados Unidos a los países petroleros. *The Futurist*, “College graduates: supply overtakes demand”: en 1975, el 16.9% de la población activa en los Estados Unidos era universitaria, aunque sólo el 15% de las ocupaciones disponibles eran profesionales o técnicas. Para 1985 se estima que los porcentajes pueden subir al 21% y 15.4%: es decir, que el porcentaje de universitarios ocupados en actividades no profesionales ni técnicas subirá del 11 al 27 por ciento.

Por otra parte, es de observación común que los profesionistas independientes ganan en función de los ingresos de sus clientes: los que atienden a pobres o empresas chicas ganan menos que los que atienden a ricos o empresas grandes. En el caso de la atención a empresas, hay evidentes economías de escala por las cuales una hora de atención profesional puede producir físicamente más en una gran empresa: ahorrar más kilos o más horas de trabajo por hora de estudio. En el caso de la atención a personas no hay esta diferencia, o puede ser de signo contrario: salvar la vida de una persona mal alimentada o salvar a un pobre de la cárcel puede requerir más, no menos, tiempo profesional. Si el profesionista gana menos, no es porque produzca menos, sino porque cobra menos.

No existen, que sepamos, estadísticas del ingreso de los universitarios con respecto al ingreso de sus clientes. Como un indicio, derivamos la siguiente tabla de Friedman y Kuznets, *Income from independent professional practice*, p. 184:

Tabla 6. *Ingresos de universitarios con respecto al ingreso de sus clientes (Estados Unidos, 1932-36)*

Poblaciones norteamericanas de	Ingresos familiares 1935-36 US \$	Ingresos de abogados 1932-36 US \$	Horas de ingreso una hora de abogado
menos de 2 500 hab.	1 408	1 880	1.3

2 500 a 25 000	1653	3 163	1.9
25 000 a 100 000	1 813	3 791	2.1
100 000 a 1 500 000	2 177	4 004	1.8
más de 1 500 000	2 704	6 709	2.5

La primera columna es el promedio de los ingresos familiares en las poblaciones del tamaño indicado, excluyendo a las familias que estaban recibiendo dinero asistencial (*on relief*). La segunda, el promedio de los ingresos de abogados por concepto de honorarios profesionales independientes. La tercera, un índice que obtenemos dividiendo la segunda entre la primera. Se obtienen resultados parecidos para médicos, dentistas, contadores e ingenieros. Los autores, pp. 62-94, consideran que los ingresos universitarios se explican no sólo por el costo adicional sino por la estratificación económica y social que impide a otros volverse universitarios. “La entrada a una profesión y el éxito en la misma se facilita mucho teniendo la extracción social y conexiones adecuadas” (p. 391).

Todo parece indicar que donde hay gran desigualdad de ingresos y los universitarios representan unos cuantos puntos de porcentaje de la población activa, los universitarios ganan más de lo que producen: la diferencia es una renta que cobran por ser gente bien. Pero siendo imposible privilegiar a todos y habiendo un producto marginal decreciente al intensificar la inversión en capital humano, el mal negocio que es la producción de universitarios se pone en evidencia cuando un gran porcentaje de la población llega a serlo.

Esto puede verse también a través de los insumos que requiere la “inversión en capital humano”. Producir universitarios no sólo es más costoso y menos rentable: requiere (proporcionalmente) más insumos no materiales, difícilmente abaratables, como son los servicios, y en particular los servicios de atención personal: educativos, médicos, etcétera.

En 1857, el estadístico alemán Ernst Engel demostró que el nivel de ingresos de una familia no sólo determina su nivel de consumo sino la

composición del mismo. Cramer, *Econometría empírica*, pp. 146-200, hace una reconstrucción de lo que pudiera llamarse la lógica del gasto familiar, con presupuesto limitado, creciente y más o menos aleatorio. El Banco de México, *La distribución del ingreso en México*, presenta una encuesta de ingresos y gastos familiares en 1968, con resultados ilustrativos, como los siguientes (casos extremos de la tabla II-1):

Tabla 7. *Estructura del gasto familiar en estratos extremos (México, 1968)*

Ingresos mensuales en pesos	Hasta \$300 (agrícola)	Más de \$10 000 (no agrícola)	Hasta \$300 (agrícola)	Más de \$10 000 (no agrícola)
	consumo en pesos		consumo en %	
Alimentos	176.84	2384.05	59.91	20.34
Bebidas	12.64	213.82	4.28	1.82
Tabaco	3.28	83.40	1.11	0.71
Habitación	33.23	2568.84	11.26	21.92
Ropa y calzado	33.03	1558.88	11.19	13.30
Aparatos para el hogar	3.33	1533.62	1.13	13.08
Servicios	32.37	2499.47	10.97	21.32
Transporte	3.26	751.37	1.11	6.41
Educación	1.20	424.56	0.41	3.62
Médicos	12.76	455.37	4.32	3.88
Varios	15.15	868.17	5.13	7.41
Otros gastos	0.45	879.69	0.15	7.51
Consumo total	\$295.17	\$11721.77	100.00	100.00

Si clasificamos los alimentos como bienes primarios, los servicios y otros gastos como terciarios y los demás como secundarios, y llamamos campesinos y universitarios a los estratos antes comparados, obtenemos:

Tabla 8. *Consumo de satisfactores primarios, secundarios y terciarios:*

campesinos frente a universitarios (México, 1968)

	Campesinos	Universitarios	U/C
Primario	176.84	2384.05	13.5
Secundario	85.51	5958.56	69.7
Terciario	32.82	3379.16	103.0
Consumo total	\$295.17	\$11721.77	39.7
Primario	59.91	20.34	0.34
Secundario	28.97	50.83	1.75
Terciario	11.12	28.83	2.59
Consumo total	100.00	100.00	1.00

Según Cramer, los análisis de Engel no fueron continuados sino hasta 1935 (R. G. D. Allen y A. L. Bowley, *Family expenditure*). También de 1935, según Clark, *The conditions of economic progress*, p. 491, data la clasificación de las actividades económicas en primarias, secundarias y terciarias, inventada por Allan G. B. Fisher (*The clash of progress and security*). Lengellé, *La révolution tertiaire*, pp. 25-108, presenta un panorama histórico de las ideas acerca del sector terciario, incluyendo las distintas definiciones de Fisher, Clark, Fourastié y Fuchs sobre los tres sectores, a los cuales algunos añaden un cuarto y hasta un quinto.

De una manera u otra, todos los autores hacen una trasposición histórica de los cortes transversales encontrados por Engel: suponen que al progresar la sociedad a lo largo del tiempo, no sólo aumenta el nivel de consumo sino que va cambiando su composición, de la misma manera que en un instante dado varían transversalmente el nivel y la composición del gasto de un estrato a otro de la sociedad. Lo cual va alterando las proporciones de la población dedicada a las actividades primarias, secundarias y terciarias. Dos son las principales determinantes del proceso: la saciedad (la elasticidad de la demanda con respecto al ingreso; el orden de preferencias de consumo) y la productividad (la reducción del costo por unidad de satisfacción). Al

aumentar la productividad agrícola no aumenta indefinidamente el consumo agrícola, por lo cual se reduce la proporción de la población dedicada a la agricultura.

Cifras aproximadas a partir de Clark, *The conditions of economic progress*, pp. 510-520; Kuznets, *Modern economic growth*, pp. 106-107; Cipolla, *The economic history of world population*, pp. 27-28; Fourastié, *Le grand espoir du xxe siècle*, pp. 133, 148; *The Economist*, “Food for Rusia”; Reynolds, *La economía mexicana*, p. 122; United Nations, *FAO Production Yearbook 1975*, tabla 6.

Tabla 9. *Población activa en ocupaciones agrícolas (10 países, 1850-1970)*

	1850	1900	1950	1970
Reino Unido	35%	20%	5%	3%
Estados Unidos	65%	38%	13%	4%
Alemania (RF)		35%	24%	8%
Francia	55%	43%	33%	14%
Argentina			25%	16%
Japón	85%	68%	48%	20%
Rusia (URSS)	85%	80%	50%	26%
España			50%	26%
México		66%	58%	45%
Brasil			61%	46%

Según Lewis, *Development economics*, p. 8, Steuart descubrió a fines del siglo XVIII una ecuación que hubo que redescubrir este siglo: el crecimiento de la economía urbana está limitado por la productividad agrícola, puesto que ambos sectores comen.

Agricultores × Productividad laboral agrícola = Alimentos producidos

Población total × Consumo de alimentos por persona = Alimentos

consumidos

$$\frac{\text{Agricultores}}{\text{Población}} = \frac{\text{Consumo de alimentos por persona}}{\text{Productividad laboral agrícola}}$$

Para que la proporción de agricultores pueda disminuir es necesario que el consumo disminuya o la productividad aumente. Resultado que podemos extender a la atención personal:

$$\frac{\text{Atendedores de personas}}{\text{Población}} = \frac{\text{Consumo de alimentos por persona}}{\text{Productividad de los atendedores}}$$

Pero nótese lo siguiente: la productividad agrícola sí ha venido aumentando, y el consumo de alimentos aumenta menos que proporcionalmente con la mejoría económica; lo cual, por ambos lados, favorece que disminuya la ocupación agrícola. En cambio, la productividad de la atención personal prácticamente no aumenta, mientras que la demanda de atención personal aumenta más que proporcionalmente con la mejoría económica; lo cual, por ambos lados, favorece que aumente la población dedicada a atender personas. Límite obvio: alguien tiene que quedarse a producir alimentos; no toda la población puede dedicarse a atender personas; luego, el consumo de atención por persona tiene que limitarse, aunque haya demanda: los precios de la atención personal tienden siempre a subir más que los otros precios, como vimos para los costos educativos.

En relación con esto, Sachs, “Medio ambiente y desarrollo”, p. 51, comete un error interesante: “mientras más pobre es un país, más baratos son los servicios sociales [...] un maestro en la India vale como un maestro en los Estados Unidos, pero cuesta veinte o treinta veces menos; entonces quizá es una oportunidad de cargar la canasta de producción con más servicios sociales. Llegamos a la paradoja de que un país pobre tiene mejores condiciones para irse a un *welfare state* que un país rico”. En realidad, se llega a que un profesor norteamericano que gane (en dólares convertidos a

rupias) veinte o treinta veces lo que un profesor indio, puede pasarse un buen año sabático en la India y contratar la ayuda a tiempo completo de varios profesores indios, mientras que la recíproca no es viable. Dicho de otra manera: la frase “cuesta veinte o treinta veces menos” es una de tantas comparaciones monetarias internacionales sin ningún sentido práctico; o tiene sentido en términos de intercambio exterior, como en el ejemplo que hemos dado; o se refiere a una comparación de precios relativos en el mercado interno de los países, en cuyo caso es falsa. Un profesor, un médico, un burócrata, cuestan más en un país pobre.

Supongamos, para simplificar, que la canasta de producción en ambos países se reduzca a dos productos: trigo y enseñanza. Supongamos, también para simplificar, una distribución perfectamente igualitaria. Supongamos, por último, que en ambos países la producción por hombre de enseñanza es igual, el consumo por hombre de trigo es igual y la producción por hombre de trigo es superior al consumo, aunque desigual: treinta veces mayor en el país rico. La riqueza del país rico, entonces, se traduce en que puede producir todo el trigo necesario con muy poca gente y “cargar la canasta de producción con más servicios sociales”, a diferencia del país pobre, que no puede hacerlo. Por ejemplo: si el país rico puede producir todo el trigo que necesita con el 3% de la población, mientras que el pobre necesita el 90%, la producción de enseñanza ocupa respectivamente al 97% y al 10% de la población, o sea que el consumo de enseñanza es 9.7 veces mayor en el país rico que en el pobre. ¿Y cuánto cuesta la enseñanza? El trigo que consumen los maestros. Alimentar a un maestro en el país pobre cuesta el mismo trigo que en el país rico, y por lo tanto 30 veces más ($90\% \div 3\%$). Lo cual demuestra que no hay ninguna paradoja. Irse a un *welfare state* es un lujo de ricos, fuera del alcance de un país pobre.

Lo que permite el crecimiento de los servicios es la gran productividad del campo, como puede verse en la evolución de los Estados Unidos de 1869 a

1966. A partir de Kendrick, *Productivity trends in the United States*, tablas A-VII y a-XIV; *Postwar productivity trends in the United States, 1948-1969*, tablas A-7 y A-14, elaboramos la siguiente tabla:

Tabla 10. *Distribución de la población activa por sectores primario, secundario y terciario (Estados Unidos, 1869-1966)*

	1869 %	1966 %	Veces 66/69
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	48.3	5.7	0.1
Minería	1.3	0.9	0.7
Producción primaria	49.6	6.6	0.1
Manufacturas	17.6	26.0	1.5
Construcción	4.9	5.5	1.1
Elaboración secundaria	22.5	31.5	1.4
Comercio	7.8	18.3	2.3
Transportes	4.8	3.4	0.7
Hoteles, restaurantes, diversiones, servicios domésticos, educación privada, medicina privada, servicios profesionales, asociaciones	11.1	16.5	1.5
Servicios bancarios, seguros, alquiler y venta de bienes raíces	0.4	4.2	10.5
Electricidad, gas, telégrafos, teléfonos, radio y televisión privados	0.3	2.1	7.0
Servicios privados	24.4	44.5	1.8
Electricidad, gas, agua, correo y otros servicios públicos	0.3	1.5	5.0
Gobierno, civil	2.8	11.7	4.2
Gobierno, militar	0.4	4.2	10.5
Servicios públicos	3.5	17.4	5.0
Total	100.0	100.0	1.0
Sector primario	49.6	6.6	0.1
Sector secundario	22.5	31.5	1.4
Sector terciario	27.9	61.9	2.2
Total	100.0	100.0	1.0
Millones de personas			
Sector primario	5.9	5.0	0.8
Sector secundario	2.7	23.8	8.8
Sector terciario	3.3	46.9	14.2
Total	11.9	75.7	6.4

A partir de Bell, *The coming of post-industrial society*, pp. 134-135, la distribución de la población activa norteamericana, por tipo de ocupación, en vez de sector:

Tabla 11. *Distribución de la población activa por tipo de ocupación personal (Estados Unidos, 1900-80)*

	1900 %	1980 %	Veces 80/00
Agricultores y trabajadores del campo	37.5	2.7	0.1
Obreros y otros	35.8	32.7	0.9
Directamente productivos	73.3	35.4	0.5
Gerentes, funcionarios, propietarios	5.8	10.0	1.7
Profesionistas y técnicos	4.3	16.3	3.8
Empleados	7.5	24.5	3.3
Trabajadores de servicio	9.0	13.8	1.5
No directamente productivos	26.6	64.6	2.4

Machlup, *The production and distribution of knowledge in the United States*, p. 384, hace una estimación del personal ocupado en la producción y distribución de información en un sentido muy amplio: investigación, enseñanza, publicidad; libros, telecomunicaciones, computadoras, etcétera. Incluye, por ejemplo, a los vendedores “misioneros” pero excluye a los de mostrador; incluye la mitad del tiempo de los médicos dedicada a diagnosticar y recetar, pero excluye la mitad dedicada a operar, dar tratamientos, etcétera. Así llega a la siguiente distribución:

Tabla 12. *Distribución de la población activa ocupada en información (Estados Unidos, 1900-59)*

	1900	1959	Veces
--	------	------	-------

	%	%	59/00
Profesionales, técnicos y afines	3.64	8.42	2.3
Gerentes, funcionarios, propietarios	2.49	5.96	2.4
Oficinistas	3.02	14.06	4.7
Vendedores	1.03	2.74	2.7
Artesanos y jefes de cuadrilla	0.48	0.46	1.0
Ocupados en información	10.66	31.64	3.0
Ocupados en otras cosas	89.34	68.36	0.8
Población activa	100.00	100.00	

	millones de personas		
Ocupados en información	3.1	21.8	7.0
Ocupados en otras cosas	25.9	47.0	1.8
Población activa	29.0	68.8	2.4
Estudiantes desde el grado 9	0.9	13.3	14.8

Clark, *The conditions of economic progress*, pp. 375-380, analiza la proporción entre el valor agregado produciendo cosas (entendiendo por cosas únicamente los productos agropecuarios, forestales, pesqueros, mineros e industriales) y servicios (todo lo demás, incluyendo construcción y artesanías) en dólares de 1925-34. Por ejemplo:

Tabla 13. *Distribución de la producción entre cosas materiales y servicios (Estados Unidos, 1879-1952)*

	Ingreso	Cosas	Servicios
1879	292	143	149
1889	355	145	210
1899	411	160	251
1904-13	508	186	322
1925-29	685	237	448
1935-38	663	228	435
1950-52	1105	384	721

Con 60 cifras semejantes para 23 países llega a una ecuación según la cual:

$$\text{servicios} = \text{ingreso} - 445 + 445e^{0.001 \text{ ingreso}}$$

Esto implica que las cosas tienden asintóticamente a un tope máximo de 445 (para un ingreso muy grande, el tercer sumando tiende a cero) mientras que los servicios crecen indefinidamente. También implica que la elasticidad ingreso es menor que uno para las cosas y mayor que uno para los servicios.

Con definiciones algo diferentes para servicios y cosas, Hirsch, *Social limits to growth*, p. 29, recoge las siguientes cifras:

Tabla 14. *Elasticidad ingreso para cosas y para servicios*
(Estados Unidos, 1960)

Cosas en general	0.9
Servicios en general	1.1
Comida fuera de casa	1.2
Diversiones	1.3
Viajes	1.4
Educación	1.6
Alojamiento fuera de casa	3.1
Casas de campo	3.3

Es decir, 1% de aumento en los ingresos produce 3.1% de aumento en la demanda de alojamiento fuera de casa (en fines de semana, etcétera). Pero si, a medida que aumenta la productividad material, el consumo se orienta al consumo de atención personal, cuya productividad casi no aumenta, cada vez habrá más población activa dedicada a la atención personal. Este desplazamiento no sólo es observable intersectorialmente; también puede observarse dentro del sector de servicios (de los servicios mecanizables a los que no lo son) y hasta en servicios específicos que tienen una parte

mecanizable y otra que no lo es. A medida que aumenta el tamaño y la velocidad de los aviones, el personal de tierra se vuelve más numeroso y los pasajeros dedican una porción mayor de su tiempo en actividades previas y posteriores al vuelo que en el vuelo. En el caso de los servicios de computación sucede lo mismo: a medida que aumenta la velocidad y capacidad de las computadoras, la máquina representa una parte cada vez menor del costo del servicio. French, “Programmer productivity rising too slowly: Tanaka”, recoge las declaraciones del presidente de la International Federation for Information Processing: desde 1955, la capacidad de las máquinas electrónicas por dólar de costo ha venido aumentando 58.5% al año, mientras que la productividad del personal de programación en los últimos años ha venido aumentando al 3%; lo que proyectado a 1985 quiere decir que el 90% o más del costo de los servicios de computación va a ser por concepto de personal.

Fuchs, “A statistical analysis of productivity in selected service industries in the United States, 1939-63” presenta los siguientes porcentajes de crecimiento anual a lo largo de casi un cuarto de siglo.

Tabla 15. *Tendencias de la productividad en una serie de servicios y en la producción de cosas (Estados Unidos, 1939-63)*

	Producto real por hombre	Compensación por hombre	Empleo
Salas de cine	-2.83	2.98	-0.45
Restaurantes	-0.18	5.31	2.48
Hoteles	0.49	5.35	1.71
Peluquerías	0.60	5.67	0.00
Tiendas de ropa	0.99	4.17	1.87
Zapaterías de remiendo	1.16	4.77	-3.23
Madererías	1.21	4.99	1.86
Lavanderías	1.42	4.78	0.94
Salones de belleza	1.69	5.37	2.39

Distribuidores de autos	2.09	5.19	2.73
Abarrotes	2.44	5.32	1.18
Planchadurías en seco	2.47	4.75	1.94
Farmacias	2.68	5.29	2.03
Mueblerías	2.88	4.88	2.49
Gasolineras	3.25	5.08	2.00
Talleres de autos	3.32	5.06	3.82
Toda la economía	2.23	6.22	1.61
Servicios en general	1.45	5.62	2.30
Cosas en general	3.03	6.83	0.91

Los últimos renglones confirman las tendencias señaladas sobre productividad y empleo, así como las tendencias inflacionarias de los servicios: en un sector donde el trabajo es la parte esencial del costo, donde la gente tiene que ganar (casi) como en la producción de cosas, aunque su productividad aumenta menos, los precios tienen que subir más. De 1948 a 1963, los precios de las cosas subieron 26% frente a 52% en los servicios.

Este fenómeno puede observarse hasta en la comparación de servicios similares. Wilburn, “A contrast in productivity trends within personal services: the barber and beauty shop industries”, señala cómo la creación de aparatos y de modas afectó de manera muy distinta a las peluquerías que a los salones de belleza. Las rasuradoras mecánicas y eléctricas acabaron con el mercado de la rasura (se volvió un servicio de producción doméstica para el consumo propio); mientras que la moda del pelo a la garzón, del ondulado permanente, del pelo pintado, etcétera, hizo que las mujeres ya no pudieran limitarse al autoservicio casero. Hasta principios del siglo XX, eran sobre todo los hombres los que iban a arreglarse fuera de casa. Los salones de belleza empezaron a proliferar en los veinte.

Tabla 16. *Tendencias de la productividad, los precios y el consumo de servicios de peluquería y salones de belleza (Estados Unidos, 1929-63)*

	1929	1930	1960	1963
Ingresos de las peluquerías	628			493
Ingresos de los salones de belleza (dólares de 1948, millones)	286			1184
Peluqueros por mil hombres		4.2	2.0	
Embellecedoras por mil mujeres		1.9	3.4	
Producto real por peluquero	100			116
Ídem por embellecedora	100			142
Precios, peluquerías	100			350
Precios, salones de belleza	100			250

Todo esto puede parecer simplemente curioso y hasta frívolo. Lo importante, lo avanzado, es estudiar, por ejemplo, la economía de la siderurgia básica. Sin embargo, como hace notar Fuchs, las peluquerías y salones de belleza, que no reciben más que una mínima atención estadística y de análisis económico, ocupan en conjunto casi tanta población activa como la siderurgia básica.

Fuchs, *Essays in the economics of health and medical care*, pp. 39-50, y *Determinants of expenditures for physicians' services in the United States 1948-1968*, pp. 1-19, cree que en los Estados Unidos la demanda de los servicios médicos es inelástica con respecto al precio (-0.2: un aumento de precios de 1% disminuye la demanda únicamente una quinta parte de 1%), pero no crece tanto con respecto al ingreso (un aumento de 1% del ingreso genera cuando mucho un aumento de 1% en los gastos médicos); por lo cual no se puede explicar el crecimiento del consumo per cápita de servicios médicos (a una tasa anual de 4.1% en 1948-56 y 9.1% en 1966-68) en función de la demanda sino en función de la oferta. Qué tantos servicios médicos deban usarse lo determinan los propios médicos al ser consultados; lo determina la oferta de novedades técnicas antes inexistentes; así como la oferta de seguros sociales y privados. Presentamos algunos de sus números, con elaboraciones:

Tabla 17. *Tendencias de la productividad, los precios y el consumo de servicios médicos (Estados Unidos, 1948-69)*

	1948	1956	1957	1966	1968	1969
Producto nacional bruto	100					260
Gastos en consumo personal	100					230
Gastos en servicios médicos	100					320
Gastos en toda clase de servicios	100					330
Índice de precios al consumidor		100			128	
Precios de servicios médicos		100			174	
Gastos médicos per cápita			100	182		
Gastos médicos por médico			100	157		
Pacientes por médico			100	86		

El último renglón, que nos parece muy significativo, lo sacamos dividiendo los gastos médicos por médico (p. 46) entre los gastos médicos per cápita (p. 6). Bajo los supuestos que hemos manejado, sería de esperarse que el número de pacientes atendidos por un médico no mejorara, sino empeorara, lo que en efecto sucede para 1957-66:

Tabla 18. *Índice de pacientes atendidos por médico (Estados Unidos, 1957-66)*

	Gastos médicos (dólares)		Pacientes
	per cápita	por médico	por médico
1957	25.95	11 113	42.8
1958	28.32	12 139	42.8
1959	31.27	12 707	40.6
1960	31.90	12 768	40.0
1961	32.53	13 038	40.1
1962	35.35	13 405	37.9
1963	36.92	14 379	38.9

1964	42.59	15 794	37.1
1965	45.57	16 480	36.2
1966	47.25	17 450	36.9

Dice Fuchs que “es un lugar común argüir que la productividad de la atención médica ha avanzado menos rápidamente que la productividad de la economía en conjunto; pero en ausencia de mediciones confiables esto tiene que seguir siendo una cuestión especulativa”. Sin embargo, no es ninguna especulación afirmar que mientras el número de personas alimentadas por un agricultor se ha multiplicado extraordinariamente, el de personas atendidas por un médico se ha reducido.

Hemos hecho este cálculo inspirados por Fourastié, *La productivité*, pp. 34-45, y *Le grand espoir du xxe siècle*, pp. 162-202, 286- 322, cuya metodología nos parece muy reveladora. Al usar como “precio real” el precio en horas del trabajo necesario para adquirir algo, descubre, por ejemplo (*Le grand espoir*, p. 165), que “los precios secundarios y primarios se reducen constantemente en relación con los precios terciarios” y que “el precio real del terciario es igual en todos los países, mientras que el precio real del secundario es elevado en los países pobres (países de limitado progreso técnico) y bajo en los países ricos (de gran progreso técnico)”. En *La productivité*, pp. 26, 29, 46, obtiene series como las siguientes:

Tabla 19. *Productividad y precio en horas de trabajo: servicios, artesanías, productos agrícolas e industriales (6 países, 1702-1952)*

	Precio en horas de trabajo		
	1702	1891-95	1952
Francia			
Un corte de pelo	0.7	0.6	0.9
Un m ² de tapiz	2600	2400	2300
Un espejo de 4 m ²	40000	800	250
Una bicicleta barata		800	102

Un kilovatio eléctrico	5.8	0.15
Un quintal de trigo	85	27

1951, capitales o grandes ciudades de	Precio en horas de trabajo		
	Kilo de azúcar	Receptor de radio	Corte de pelo
Estados Unidos	0.2	20	1.0
Canadá	0.3	35	0.8
Suecia	0.35	70	0.9
Inglaterra	0.4	110	0.8
Italia	1.3	125	1.0
España	2.2	260	1.0

Fisher llamó a los sectores primario, secundario y terciario según el grado de elaboración, incluyendo por ejemplo la producción de libros en el terciario. Clark hizo un reajuste limitando el terciario a los servicios (en los cuales incluye construcción y artesanías). Fourastié hace un ajuste más significativo, pero más difícil de aplicar: en función de la productividad. Pertenecen al primario las actividades de productividad lentamente creciente (digamos 1% anual), que normalmente son las agrícolas, pesqueras, forestales; al secundario, las de productividad rápidamente creciente (digamos 5% anual), que normalmente son las industriales, pero pueden incluir servicios tales como los de teléfonos; al terciario, las de productividad constante.

Creemos que, para efectos de análisis, el concepto más útil (que de cualquier manera queda en el terciario de las varias definiciones) es el concepto de servicios de atención personal, propuesto por nosotros.

A partir de Rosato, *Markets for plastics*, pp. 1-55, presentamos las siguientes elaboraciones para contrastarlas con la producción y el consumo de atención personal:

Tabla 20. *Tendencias de la productividad, los precios y el consumo de plásticos (Estados Unidos, 1958-67)*

Producción norteamericana	1958	1967
Toneladas producidas	100	433
Valor de la producción	100	225
Precio	100	52
Personal ocupado	100	185
Toneladas por hombre	100	234
Kilos producidos por hombre	13400	31400
Consumo mundial		
Kilos per cápita	1.8	8.6
Consumidores atendidos por un productor norteamericano al nivel de consumo de 1958	7450	17450
de 1967	1550	3650

Para facilitar la comparación, presentamos las siguientes transcripciones y elaboraciones. Los índices de precios con base 1958, se derivan de Fuchs. El consumo de atención médica per cápita en especie es el inverso de los pacientes por médico en los Estados Unidos (suponiendo 1967 = 36.5). El índice de consumo de plásticos en especie se obtiene de los kilos per cápita mundiales. La producción por hombre de atención médica en especie son los gastos médicos por médico (suponiendo 1967 = 18 600) divididos por el índice de precios de los servicios médicos. La producción de plásticos en especie por hombre es el índice de toneladas por hombre.

Tabla 21. *Tendencias de la productividad, los precios y el consumo de plásticos y atención médica (Estados Unidos, 1958-67)*

	1958	1967
Índice de precios al consumidor	100	116
Precios de servicios médicos	100	149

Precios de plásticos	100	52
Consumo en especie, per cápita	100	117
Atención médica	100	478
Plásticos		
Producción en especie, por hombre	100	103
Atención médica	100	234
Plásticos		

Los números dicen elocuentemente por qué no hay ninguna oportunidad de ofrecer trasplantes de corazón o psicoanálisis a los campesinos, y en cambio sí hay una oportunidad de ofrecerles medios de producción abaratables por ser de plástico, para que produzcan sus propios alimentos. Por ejemplo: tubería, mangueras de riego por goteo, invernaderos, redes de pesca, trampas de caza, telas para la confección de ropa de trabajo, etc. El consumo final por la vía de los plásticos es abaratable, a diferencia del consumo de atención especializada. Bauman, *Plastoponia: aplicación de plásticos a la agricultura*.

Una sencilla ilustración de cómo el costo de la atención puede aumentar, en vez de reducirse, al aumentar la escala:

Dos personas se citan para una reunión, o simplemente se encuentran cada mañana porque trabajan juntos, y al llegar se saludan: cada uno saluda a una persona. Si el número de personas sube a tres, cada uno saluda a dos personas. Si sube a cuatro, cinco, n , cada uno saluda a tres, cuatro, $(n - 1)$ personas. Supongamos que la reunión sea de cien minutos y cada saludo de un minuto. El costo de saludarse, como fracción del tiempo útil, se vuelve entonces de cero para una persona que trabaja sola, de 1% para dos personas, de 2% para tres, y en general de $(n - 1) \%$ para n personas, proporción que puede llegar a más de 100%: cuando el tiempo disponible para una reunión no alcanza ni para saludarse. Naturalmente, esto impone un límite que conduce a reducir la calidad del saludo: si es incosteable dedicar, digamos, más de la cuarta parte de la reunión a saludarse, deben eliminarse las

reuniones de más de 25 personas, o deben eliminarse los saludos, o reducirlos prácticamente a nada. Por la misma razón, se explica la paradoja de que en las grandes ciudades, donde hay más gente a la cual tratar, se trata (proporcionalmente) a menos gente y se la trata menos.

En el caso de las redes telefónicas sucede lo mismo: el suscriptor número 11 tiene que ser enlazado con los otros 10, el número 101 con los otros 100, el número 1001 con los otros 1000, etcétera. Pero afortunadamente, en este caso, a diferencia del saludo, la comunicación es mecanizable, automatizable, miniaturizable, etcétera. Por eso los servicios de telecomunicación tienen posibilidades que no muestran, por ejemplo, los servicios postales, que están más cerca del caso de la atención personal.

Elaboraciones a partir de Kendrick, *Productivity trends in the United States*, tablas H-IV y J-II; *The Economist*, “The post office”, “The changing telephone”, “Post office”:

Tabla 22. *Tendencias de la productividad en correos y teléfonos*
(Estados Unidos, 1879-1953; Reino Unido, 1930-75)

Producto real por hora-hombre			
	Estados Unidos	Correos	Teléfonos
	1879	100	100
	1953	420	870
Cartas por empleado postal y llamadas por empleado telefónico			
	Reino Unido		
	1969-70	100	100
	1974-75	95	152
Costo de enviar una carta y de hacer una llamada			
	Reino Unido		
	1930	100	100
	1975	900	40

International Management, “¿Qué anda mal en el servicio postal?” da ejemplos semejantes de una docena de países: los precios suben, el servicio empeora y todavía hay que subsidiar la operación. Indicios de que no existen economías de escala: hay un centenar de compañías de correos independientes en Italia; el 60% de la paquetería y publicaciones en Holanda circula por correos privados; de 1966 a 1976, disminuyó el número de piezas postales repartidas por el correo británico en 4%, pero el número de empleados aumentó 3.5%; según el administrador de correos británico, atender cada nueva dirección postal añade un costo de cuatro horas hombre al año, sin que represente un ingreso adicional. El mismo artículo señala la tendencia a reducir la calidad del servicio: en vez de hacer varias recolecciones o repartos diarios, hacer uno solo, o uno cada tercer día o ninguno: pedir, por ejemplo, que la gente vaya a depositar y a recoger sus cartas a la oficina de correos.

Este “aumento de productividad” que consiste en usar gratis el tiempo del público y concentrar las operaciones en movimientos menos frecuentes y de mayor volumen, también se ha dado en el comercio. Según Schwartzman, “The growth of sales per man-hour in retail trade, 1929-1963”, el valor agregado por hora-hombre a precios constantes en las ventas de menudeo en los Estados Unidos aumentó 1.73% anual en 34 años por las siguientes razones:

Tabla 23. *Factores de la productividad en el comercio*
(Estados Unidos, 1929-63)

	%
Menor servicio en cada venta	0.93
Mayor volumen en cada venta	0.78
Más capital	0.20
Mayor utilización del mismo	0.16

Economías de escala	0.06	
Menor calidad del personal	-0.63	
Causas no explicadas	0.23	
Otras causas, neto	0.02	0.02
		1.73

En el mismo sentido *Time*, “Now, the no-service station”: de 1973 a 1977 el número de gasolineras en los Estados Unidos se ha reducido en 20% mientras la venta de gasolina por expendio se ha duplicado. En la mitad de las gasolineras ya no hay quien atienda: los clientes se atienden solos y le pagan a un cajero.

Naturalmente, que la gente se atienda sola puede ser una mejor solución frente a la alternativa de esperar, no poder tocar las cosas, escoger a través de un dependiente que entiende mal o atiende mal, etcétera. No sólo se ahorra el tiempo del empleado sino que el tiempo mismo del cliente puede ser menor.

Desgraciadamente, estas cuentas no suelen hacerse. El tiempo que cuenta es el de los que atienden, hasta por el hecho de que hacer cola es socialmente derogativo, como lo ha documentado Schwartz, *Queuing and waiting*, pp. 13-46, 167-183. El tiempo de la gente que hace cola en una ventanilla (en un puesto médico, en una tienda, en una parada de autobuses, en un comedor, etcétera) no se registra como costo ni como producto. Si la atención disminuye, pasándole trabajo a los que hacen cola (por ejemplo: disminuyendo el número de ventanillas, concentrando su localización, reduciendo sus horarios, limitando lo que debe hacer el que atiende y aumentando lo que debe hacer el que es atendido, dejando que se junten suficientes personas antes de empezar a atenderlas, etcétera), el trabajo de los que atienden luce más. Ésta es una razón importante por la cual, paradójicamente, una economía burocrática puede tener menos población terciaria. Según Ofer, *The service sector in Soviet economic growth*, pp. 33, 106-122, el sector comercial de la Unión Soviética ocupaba en 1959 el 5% de

la población ocupada en actividades no militares frente al 23% de los Estados Unidos. Pero había 2.6 tiendas por cada mil habitantes (frente a 8.2), con 3.8 empleados por tienda (frente a 4.9), con horarios limitados, etcétera. A partir de encuestas sobre el tiempo dedicado a las compras al menudeo y el personal ocupado en ese ramo, Ofer obtiene que el insumo de trabajo del cliente frente al insumo de trabajo de la tienda (el tiempo que toma ser atendido frente al tiempo que toma atender) es tres veces mayor en la Unión Soviética que en los Estados Unidos. Liberman, el economista ruso, considera que el problema de las colas es tan grande en la Unión Soviética, que debe ser considerado un problema nacional (citado por Schwartz, *Queuing and waiting*, p. 13). Orlov estima que la población soviética gasta 30 000 millones de horas al año en ir de compras, y que el comprador medio hace de tres a cinco colas cada vez que va de compras (*ídem*).

Hemos desarrollado un criterio de optimización para tomar en cuenta el costo de hacer cola. Parecería que una ventanilla capaz de atender en promedio diez (o equis) personas por hora, que recibiera en promedio diez (o equis) personas por hora, que estuvieran llegando al azar, no tendría cola. Sin embargo, la cola sería infinita, como está demostrado y puede verse en Buffa, *Models for production and operations management*, pp. 253-256, Wagner, *Principles of management science*, pp. 467-473, o en cualquier otra exposición de modelos matemáticos de colas. Esto se debe a que las variaciones aleatorias sobre el promedio, en vez de compensarse y anularse, se acumulan: si cada persona llegara precisamente cuando se acaba de atender a la anterior, nadie perdería el tiempo y no se formaría una cola; pero si llegan al azar, el tiempo que se pierde cuando no llega nadie no se compensa sino que se suma con el tiempo que se pierde cuando llegan dos personas juntas y una tiene que esperar (aunque el promedio de cero y dos sea uno). Esta acumulación llega a ser infinita. Para que no lo sea, se requiere que la capacidad de atención de la ventanilla sea superior a la demanda. Por

ejemplo: para que en promedio hubiera una sola persona en la cola, la capacidad de atención de la ventanilla tendría que duplicarse. Suponiendo que esto se hiciera poniendo dos personas en la ventanilla, el costo de atención se duplicaría. Sin embargo, tomando en cuenta el costo de la cola, el costo global sería precisamente el mínimo (suponiendo que el tiempo de todas las personas valga lo mismo y que no hay otros costos), como se puede demostrar. Llamando CI al costo interno (igual al número de personas atendiendo, suponiendo que cada una tuviera la capacidad equivalente al promedio de llegadas por hora), CE al costo externo (igual al número de personas en la cola, inclusive la que está siendo atendida) y CT al costo total (suma de los anteriores) se puede demostrar que el costo mínimo total se obtiene cuando la capacidad relativa es igual a dos veces el promedio de las llegadas. Se trata de una demostración fácil, que no hemos visto, quizá porque nadie se preocupa por el costo social de las colas. A partir de

$$CT = CI + CE = CI + (CI - 1)^{-1}$$

basta con igualar a cero la derivada de ct con respecto a ci para obtener que ct es mínimo cuando $ci = 2$. Lo cual puede observarse con los siguientes ejemplos:

Tabla 24. Cola óptima, incluyendo el costo de hacer cola

Personas atendiendo (CI)	Personas en la cola (CE)		Personas en total (CT)
1.00	infinitas		infinitas
1.01	100		101.01
1.10	10		11.10
1.50	2		3.50
2.00	nivel óptimo	1 costo mínimo	3.00
2.50	0.67		3.17
3.00	0.50		3.50
5.00	0.25		5.25

Se entiende que el número de personas en la cola (y en total) es un promedio probable esperado. Se entiende también que el número de personas atendiendo es para la misma carga de trabajo, o sea que dos trabajan al 50%, tres al 33%, cinco al 20%, etcétera. Lo importante es observar que operar al 50% de ocupación en la ventanilla produce el costo mínimo total, si se toma en cuenta que el tiempo de la gente que hace cola también cuesta, y que, por ejemplo, una cola de diez personas, aunque ahorra 45% de personal que atiende (1.1 es 45% menos que 2) cuesta 270% más (11.1 es 270% más que 3). Tener (en promedio) más de una persona en la cola, sale más caro (para el país) que aumentar la capacidad de las ventanillas.

Puede verse una apreciación de estos costos “invisibles” en *Marketing News*, “11 billion hours of shopping time, worth about \$55 billion of retail value” que recoge las opiniones de un consultor especializado en ventas por correo. En su opinión, el factor decisivo para aumentar las ventas por correo ha sido que las mujeres vendan millones de horas que antes regalaban. Cada hora que dedican a una ocupación pagada, restándola del tiempo de ir de compras, hace perder a las tiendas cinco dólares de ventas. (Bajo el supuesto de que sea posible comprar de otra manera. Si no, las mujeres van al trabajo igual que los hombres y además van de compras, como es común en los países socialistas, o en el caso de las mujeres que trabajan y viven solas.)

Time, “Working more, sleeping less”: de acuerdo con una encuesta presentada por John P. Robinson ante la American Sociological Association, los norteamericanos tienen el mismo tiempo libre, trabajan un poco más y duermen un poco menos que hace 35 años. Vanek, “Time spent in housework”: el análisis de una serie de encuestas realizadas desde 1924 demuestran que el trabajo casero no ha disminuido, a pesar de todos los aparatos domésticos. Las mujeres dedicadas al hogar, tanto en la ciudad como en el campo, trabajaban 52 horas por semana en 1924, cifra que subió hasta 56 horas en 1974. El tiempo dedicado al lavado de ropa subió de 5.5 horas a

6.1, a pesar de que en 1925 se lanzó la lavadora eléctrica, en 1949 la lavadora automática, en 1955 la secadora automática, en 1964 la ropa *wash and wear*, sin contar los detergentes y otras maravillas: todo lo cual, aparentemente, se ha aprovechado para tener más ropa y lavarla más seguido. En 1920, las mujeres que trabajaban fuera de casa eran muy pocas y prácticamente ninguna casada; en 1970, el porcentaje de las casadas que trabajaban era aproximadamente el mismo que el de las no casadas: 40%. El trabajo doméstico de las mujeres que trabajan se limita a 26 horas por semana, pero en esencia porque no tienen a qué horas hacer más, no porque tengan aparatos. Puede verse también *Marketing News*, “Employed wife may work from sun to sun: her husband labors much less, Ferbers find”.

2. ¿Qué falta en el mercado interno?

Producir para el consumo familiar o local fue lo normal hasta hace relativamente poco, y no ha desaparecido en los mercados pobres. Que esta situación “atrasada” reaparezca en los mercados ricos bajo las formas de *self-service* y *do-it-yourself*, debería llamar la atención sobre las deseconomías de la división del trabajo y hacer ver oportunidades para otras vías de modernización.

Un indicio de la importancia que todavía tiene en México la construcción fuera del mercado (es decir: con trabajo propio o de familiares, amigos y vecinos):

Tabla 25. *Índice de la construcción de vivienda fuera del mercado (México, 1970)*

	Techos de concreto %	Albañiles (miles)	Matrimonios (miles)	Albañiles por matrimonio
Distrito Federal	73	122	61	2.0

Nuevo León	43	33	15	2.2
Jalisco	40	51	24	2.1
Oaxaca	14	8	8	1.0
Zacatecas	19	7	7	1.0
Guerrero	16	11	13	0.8

La primera y segunda columnas, de Secretaría de Industria y Comercio, *IX Censo general de población (1970)*, cuadros 57 y 34: porcentaje de viviendas censadas con techo de concreto y población activa en la construcción. La tercera (matrimonios oficialmente celebrados en 1970) de SIC, *Anuario estadístico*, cuadro 3.18. Con todas las reservas del caso (población activa en construcción no habitacional, uniones maritales no registradas, movimientos de personal de construcción entre el Distrito Federal y sus alrededores, etcétera) se puede considerar que los matrimonios registrados en el año son indicativos de la demanda de viviendas, que la población activa en construcción es indicativa de la oferta de construcción “formal” y que la proporción de albañiles por matrimonio indica el grado en que la demanda es satisfecha a través de construcción formal o de “autoconstrucción”. Según esto, las tres entidades ricas tienen el doble de construcción formal que las pobres, y éstas el doble de autoconstrucción.

Según Vanek, “Time spent in housework”, todavía en 1924 el 70% de las familias rurales en los Estados Unidos producía sus propios alimentos, contra el 2% de las familias urbanas; sin embargo, las amas de casa urbanas y rurales dedicaban casi el mismo tiempo a trabajos domésticos: las horas que las mujeres rurales dedicaban a sembrar hortalizas, criar gallinas, hacer conservas, pan, queso, etcétera, se compensaban con las numerosas salidas a la calle que tenían que hacer las mujeres urbanas para ir de compras, hacer trámites, etcétera. A lo largo de los años este tiempo (costo de abastecerse, en vez de hacer las cosas en casa) aumentó.

Llama la atención que comprar en vez de hacer, se haya vuelto incosteable

en muchos casos en los Estados Unidos, después de medio siglo de exagerada división del trabajo. El *do it yourself* ha llegado hasta una curiosa especie de ruralización urbana: la siembra de hortalizas y otras formas de producción de alimentos en casa. *Time*, “Pots, plots and the good news of spring”, informa que, según el Departamento de Agricultura, el 51% de todos los hogares norteamericanos siembra alguna clase de hortalizas. Los vendedores de semillas, árboles frutales, implementos, no se dan abasto. Véase el catálogo de ventas por correo W. Atlee Burpee Co., *Burpee seeds and everything for the garden* 1977, de la mayor empresa productora de semillas para jardín: las flores han quedado desplazadas por las hortalizas y frutales.

A medida que la productividad material aumenta, el tiempo vale más y el costo de los servicios empuja al autoservicio, la “autoconstrucción”, el “automantenimiento” casero y la “autoproducción” agrícola de jardín. Si el consumidor de verduras y de frutas tiene que pagar 3.4 veces lo que recibe el productor, porque los servicios intermediarios cuestan 2.4 veces el costo agrícola, producir junto a la cocina, ahorrándose todos los viajes e intermediaciones, resulta muy competitivo mientras la agricultura de jardín no llegue a tener costos unitarios 3.4 veces mayores que la agricultura especializada. Lo que da mucho margen para que producir en casa salga más barato, en muchos casos, que abastecerse del mercado; más aún si al costo de los abastos se añade el costo de ir a abastecerse.

Clark, *The conditions of economic progress*, p. 393, recoge los siguientes valores para el consumo semanal de una familia con ingresos de 40 dólares semanales:

Tabla 26. *Costo de la intermediación agrícola (Estados Unidos, 1939)*

Pagado por el último consumidor	Recibido por el primer productor	Veces el costo agrícola
---------------------------------------	--	-------------------------------

Huevos y lácteos	2.23	1.05	2.1
Pan, harina y cereales	1.35	0.32	4.2
Carne y pescado	4.08	1.97	2.1
Verduras y fruta	1.51	0.44	3.4
Enlatados	1.86	0.37	5.0
Bebidas y otros	<u>1.47</u>	<u>0.42</u>	<u>3.5</u>
	12.50	4.57	2.7

Journal of Marketing, “Agricultural outlook”, p. 124: hacia 1975, de cada dólar que el consumidor norteamericano pagaba por un producto agropecuario al menudeo, le tocaban cuarenta centavos al agricultor. La proporción en México es menor, pero no hay mediciones globales. Según la Secretaría de Industria y Comercio, VI Censo Comercial (1970), p. 591, los insumos totales representaban el 77% de las ventas de productos alimenticios no elaborados, pero este porcentaje corresponde a un solo paso del proceso de comercialización. Suponiendo el mismo porcentaje en n pasos, la proporción se reduciría a 0.77^n (por ejemplo: 35% en cuatro pasos). Rodolfo Villarreal Cárdenas, “La comercialización de los productos agrícolas”, da un ejemplo que implica una proporción del 14% sobre los precios de menudeo, lo que deja un 86% para la interconexión: fletes, mordidas exigidas por la policía federal de caminos, alcabalas estatales, mordidas de la policía urbana, coyotajes, descarga, derechos de andén, derechos de piso, comisiones, intereses agiotistas, mermas, mayoreo, menudeo, etcétera. En una situación tan castigada por los costos de interconexión, parece lógico pensar en aumentar la productividad del productor (lo que muchas veces resulta contraproducente, porque baja el precio) o en defender de alguna manera sus precios a costa de los intermediarios (lo cual requiere organización, que es también un costo de interconexión). Pero, en el caso de los alimentos, parece mejor en muchos casos suprimir la interconexión.

La producción para el consumo propio es esencial para los campesinos pobres, pero no deja de ser importante hasta en las granjas relativamente

grandes. Doving, “Reforma agraria y productividad”, presenta el siguiente análisis de datos censales:

Tabla 27. *Producción agrícola para el consumo propio (México, 1960)*

	Granjas de más de 5 hectáreas	Granjas de menos de 5 hectáreas	Mayores/ Menores
Número de predios	447300	899100	
Promedio por granja			
Hectáreas cultivables	27.3	1.4	20
Maquinaria productiva	\$ 6 597	\$ 103	64
Producto bruto agropecuario	\$ 28 817	\$ 2902	10
Producto para consumo propio	32%	77%	

Nótese, además, que aunque las granjas grandes tienen 20 veces más tierra cultivable y 64 veces más maquinaria agrícola, sólo producen diez veces más que las chicas.

Se tienen ideas quiméricas sobre lo que es la agricultura norteamericana. De la misma manera que la gente cree que todos los libros norteamericanos venden cientos de miles o millones de ejemplares (cuando la realidad es que la venta de la mayor parte de los títulos es simplemente de miles), también se cree que todas las granjas norteamericanas son gigantescas. La realidad es diferente. Según Ball, *Size, structure, and future of farms*, pp. 43-45, en 1960 había en los Estados Unidos cuatro millones de granjas trabajadas por siete millones de trabajadores, de los cuales sólo la cuarta parte eran contratados por el granjero. Es decir, en promedio en cada granja había 1.3 granjeros de la familia y 0.4 contratados. Nikolitch, “The individual family farm”, estima que para 1980 el porcentaje de granjas familiares se reducirá al ¡93%! En 1949, este porcentaje era de 95%. (En 1907, en distritos rusos estudiados por Chayanov, *The theory of peasant economy*, p. 75, había de tres a cuatro

trabajadores por granja.) Es decir: la famosa mecanización (por lo que hace a la mayoría de las granjas) ha consistido en dotar de más medios de producción a una familia que trabaja su propia tierra, no en concentrar docenas (ya no digamos cientos ni miles) de trabajadores, como sucede en las fábricas y oficinas. (Lo cual tiene lógica espacial: el trabajo de fábrica o de oficina se puede hacer en muy poco espacio; su producción por hectárea es inmensa, en comparación con los cultivos o la ganadería. De ahí la importancia de los helicópteros, las telecomunicaciones y otros medios, que recuerdan las operaciones militares, en las granjas gigantes: por muy grandes que sean deben tener relativamente poca gente muy dispersa en grandes extensiones. Observaciones de este tipo en Chisholm, *Rural settlement and land use*). Daly, “Farm numbers and sizes in the future” hace una proyección al año 2000 de la distribución por tamaños (presenta dos estimaciones; tomamos el promedio):

Tabla 28. *Importancia de las granjas familiares (Estados Unidos, 1970-2000)*

Dólares anuales de ventas por granja	Porcentaje de granjas	
	1970	2000
Menos de 2 500	40	30
2 500 a 40 000	53	41
Más de 40 000	7	29
	100%	100%

Obsérvese que las dos primeras categorías (que corresponden aproximadamente a granjas familiares) tienen ventas relativamente bajas (de productos agropecuarios; no se incluyen otras actividades lucrativas, que en opinión de Madden, “Evidence of economies and diseconomies of farm size”, son importantes). Nótese que la primera categoría, en particular, es muy

numerosa y no se espera que disminuya mucho. (No está claro si al proyectar los precios ajustaron el cajón clasificatorio, pero como suponen un aumento de precios del orden del 15% no hace mucha diferencia.)

Raup, “Economías y deseconomías de la agricultura en grande escala”: “Casi no tenemos datos que demuestren la existencia de economías de escala, en un sentido técnico, o de economía de la producción, para tamaños de empresa por encima de los de 2 a 4 hombres. Hay datos que sugieren que, por encima de este tamaño, las potencialidades de economías por tamaño quedan en mucho fuera de la finca. La conclusión tentativa es que, si las grandes empresas surgen en la agricultura de los Estados Unidos, será debido a su poder en el mercado y no a la eficiencia productiva tal como usualmente se mide. [...] Es instructivo que la política agrícola en Holanda, Suecia y otros países de Europa occidental está crecientemente orientada hacia la finca de dos familias como norma.”

Ishino, “Small versus large-scale agriculture”, explica el éxito de la pequeña agricultura japonesa (predios de una hectárea) por su incorporación a una red de comunicaciones técnicas y comerciales (amigos, vecinos, extensionistas, radio, televisión, teléfono, interfonos, revistas) que de hecho da las mismas ventajas de coordinación (libre) que el mando central en una gran empresa agrícola.

Los editores de Chayanov, *The theory of peasant economy*, p. v, señalan cómo las investigaciones de éste en favor de un socialismo de pequeñas empresas familiares dispersas por el campo, fueron condenadas en Rusia y olvidadas en todo el mundo, excepto en Japón, donde hasta la fecha sus libros circulan.

Johnston, “Agricultura y desarrollo económico”, subraya la importancia de la experiencia japonesa: la productividad agrícola creció con inversiones muy pequeñas de capital en predios muy pequeños. A su vez, “muchos de los nuevos implementos de cultivo que fueron usados ampliamente, tales como

desyerbadores rotatorios impulsados a mano, arados modernos y trilladoras de pedal” fueron producidos por fábricas pequeñas o talleres caseros que empezaron como subcontratistas maquileros de las grandes empresas. Recientemente, el Banco Mundial ha reconocido la importancia de esta solución japonesa y ha decidido apoyarla en todo el mundo, World Bank, *Employment and development of small enterprises*. La India ha comenzado un ambicioso plan en esta dirección, *The Economist*, “India’s de-industrial revolution”.

Bhalla, “Self-employment in less developed countries”, documenta qué alto puede ser el porcentaje de ocupación por cuenta propia en el total de la población activa, hasta en países desarrollados:

Tabla 29. *Porcentaje de ocupados por su cuenta (16 países, c. 1960)*

	%		%		%
Estados Unidos	17.3	Colombia	42.8	Grecia	66.5
Argentina	30.1	Japón	46.5	Filipinas	72.8
Italia	33.6	Egipto	50.7	Ghana	80.1
México	35.9	Perú	51.9	Turquía	81.2
Venezuela	39.1	Brasil	52.0	La India	87.2
Irlanda	41.4				

La cifra para México parece subestimada, aunque puede ser efecto de clasificación. En 1970, el trabajo por cuenta propia podía considerarse de 37.8%, incluyendo en esta categoría a los que trabajan sin remuneración en negocios familiares y a los ejidatarios. Secretaría de Industria y Comercio, *IX Censo general de población*. 1970, p. 895:

Tabla 30. *Población activa con medios ajenos o propios (México, 1970)*

	Nacional		hasta 2 500	En poblaciones de más de 50 000
	millones	%	%	%
Obrero o empleado	5.4	41.7	14.6	67.9
Jornalero o peón	<u>2.7</u>	<u>20.5</u>	<u>34.3</u>	<u>5.7</u>
Trabajan en ajeno	8.1	62.2	48.9	73.6
Por su cuenta	2.4	18.8	24.0	13.8
En negocios familiares	0.8	6.5	10.5	2.9
Ejidatario	0.8	6.3	13.7	0.4
Patrón, empresario	<u>0.8</u>	<u>6.2</u>	<u>2.9</u>	<u>9.3</u>
Trabajan en propio	4.8	37.8	51.1	26.4
Total, %		100.0	100.0	100.0
Total, millones	12.9		5.1	4.0

Suponiendo que esta clasificación (después de omitir a los que trabajan sin remuneración en los negocios familiares) coincida con la de Navarrete, *La distribución del ingreso y el desarrollo económico de México*, p. 58, puede observarse un cambio importante en torno a 1950, que quizá pueda interpretarse así: con el auge de la segunda guerra y el arranque del sexenio del presidente Alemán (1946-52) crece más que proporcionalmente la población activa no subordinada; situación que se invierte después de 1950, con la concentración y burocratización de la economía.

Tabla 31. *Población activa, subordinada y no subordinada*
(México, 1940-1970)

	1940	1950	1970	50/40 %	70/50 %
Empresarios	2.4	3.5	4.0	+ 44	+ 14
Asalariados	<u>3.1</u>	<u>3.8</u>	<u>8.1</u>	+25	+113
Total, millones	5.5	7.3	12.1		
Empresarios	44	48	33	+ 9	-31
Asalariados	<u>56</u>	<u>52</u>	<u>67</u>	- 7	+ 29
Total, %	100	100	100		

Asalariados por empresario	1.3	1.1	2.0	-15	+ 82
----------------------------	-----	-----	-----	-----	------

Reyes Osorio, *Estructura agraria y desarrollo agrícola de México*, p. 205, da la siguiente distribución para 1960, que muestra una mayor productividad relativa sobre el capital de los predios más pobres:

Tabla 32. *Mayor productividad del capital en los predios agrícolas más pobres (México, 1960)*

Tipo de predio	Producción agrícola	Valor maquinaria	PA VM
Infrasubsistencia	4.2	1.3	3.2
Subfamiliar	17.1	6.5	2.6
Familiar	24.4	17.1	1.4
Multifamiliar mediano	22.0	31.4	0.7
Multifamiliar grande	<u>32.3</u>	<u>43.7</u>	0.7
	100.0	100.0	

En la p. 1123 puede verse que en proporción al capital invertido en maquinaria e implementos, los predios menores de cinco hectáreas producen más que los mayores:

Tabla 33. *Mayor productividad del capital en los predios agrícolas menores (México, 1940-1960)*

	Peso de producto agrícola por peso de inversión en maquinaria		Productividad relativa
	Menores	Mayores	Menores/Mayores
1940	12 813	6 581	1.9 veces

1950	9 529	3 867	2.5 veces
1960	8 850	2 663	3.3 veces

La lógica implícita parece ser: cuando se tienen pocos recursos no se invierte más que en cosas que se pagan por sí mismas rápidamente; a medida que se tienen más (como sucede en ambos casos de 1940 a 1960) los rendimientos decrecientes se vuelven aceptables. Castillo, “Eficiencia en el uso de los recursos”, llega a conclusiones parecidas al comparar la agricultura privada y la ejidal en el distrito económico de Celaya: los agricultores privados, que disponen de más recursos, obtienen más productividad de la tierra y del trabajo, pero no del capital. Por ejemplo, en el caso del cultivo trigo-maíz, la productividad relativa del escaso capital ejidal es casi dos veces mayor que la del más abundante capital privado. Grant, “Desarrollo desde abajo”, afirma que “en la India, el rendimiento promedio de las granjas de menos de dos hectáreas es casi un 50% mayor que el de las granjas con más de 20. En Formosa [...] las granjas con menos de una hectárea obtienen rendimientos más altos” que las de más de dos. Méndez Villarreal, *La relación capital-producto en la economía mexicana*, pp. 59-63, considera el producto agrícola total y el capital agrícola total para 1960, lo que, para los predios de menos y de más de cinco hectáreas, da 0.55 y 0.33 pesos de producto total por peso de capital, o sea 1.7 veces más productividad del capital en los predios menores que en los mayores. Desgraciadamente, no explora este fenómeno en otros sectores. Véanse, por ejemplo, Secretaría de Industria y Comercio, IX Censo industrial (1970), I, p. 149; VI Censo comercial (1970), p. 93; VI Censo de servicios (1970), p. 93:

Tabla 34. *Mayor productividad del capital en la industria, el comercio y los servicios con menos personal (México, 1970)*

	Pesos de producto bruto por peso de capital neto		
	Industria	Comercio	Servicios
1 a 5 personas remuneradas	0.95	0.49	0.52
Más de 750	0.55	0.36	0.35
Productividad relativa, menores/mayores	1.7 veces	1.4 veces	1.5 veces

Sen, *La selección de técnicas*, pp. 104-116, da un ejemplo semejante para el sector textil hindú, que presentamos resumido (la productividad relativa del capital es con respecto a los telares automáticos):

Tabla 35. *Mayor productividad del capital con telares artesanales (La India, c. 1960)*

	Rupias de producto por rupia de capital	Productividad relativa
Telares manuales	0.97	2.4 veces
Telares mecánicos	0.67	1.6 veces
Telares automáticos	0.41	1.0

Boon, *Factores físicos y humanos en la producción*, presenta ejemplos más abundantes, y en particular la observación de que una técnica más avanzada puede tener mayor productividad con respecto al capital, siempre y cuando opere a plena capacidad. Se trata de una experiencia práctica muy común: el equipo que teóricamente tiene economías de escala resulta menos productivo en la práctica porque no se usa a toda su capacidad. En el siguiente ejemplo, nótese que cuando se opera a 200, el equipo más eficiente es el de 200; cuando se opera a 300, el de 300; etcétera. En cambio, cuando ningún equipo opera a su capacidad la mayor eficiencia corresponde al más pequeño (p. 203):

Tabla 36. *Mayor productividad del capital con equipo más pequeño*
(Holanda, c. 1961)

Equipo	Capacidad		Producto por unidad de capital operando a			
	máxima	100	200	300	300	500
1	200	0.20	0.40	0.30	0.40	0.33
2	300	0.13	0.25	0.37	0.25	0.31
3	500	0.09	0.18	0.27	0.37	0.45

Himes, “La formación de capital en México”, presenta una serie de cuadros del coeficiente incremental de capital/producto, que transformamos al coeficiente inverso para mostrar la productividad relativa del capital (con respecto a la más baja en cada serie):

Tabla 37. *Mayor productividad del capital en el campo y en el sector privado*
(México, 1939-1961)

		Pesos de producto por peso de capital	Productividad relativa
General	1941-45	0.83	2.6 veces
	1946-50	0.37	1.2 veces
	1951-55	0.32	1.0
	1956-60	0.32	1.0
Sectorial 1939-50			
Agricultura y ganadería		0.56	8.0 veces
Industria de transformación		0.42	6.0 veces
Petróleo		0.19	2.7 veces
Transportes		0.07	1.0
Energía eléctrica		0.07	1.0
Sectorial 1960-61			
Sector privado		0.42	2.5 veces
Sector público		0.17	1.0

Syrquin, *Production functions and regional efficiency in the manufacturing sector in Mexico* 1965, p. 67, obtiene que al aumentar el capital por trabajador, aumenta el producto marginal del trabajo pero disminuye el del capital:

Tabla 38. *Mayor productividad del capital en la industria con menos capital por trabajador (México, 1965)*

Capital por trabajador	Producto marginal		Productividad relativa	
	del trabajo	del capital	del trabajo	del capital
-5	1.104	0.839	1.0	7.2 veces
5-15	3.943	0.337	3.6 veces	2.9 veces
15-100	4.986	0.320	4.5 veces	2.7 veces
100-	33.224	0.117	30.1 veces	1.0

Trejo Reyes, *Industrialización y empleo en México*, pp. 74-88, presenta una gráfica según la cual el precio relativo del trabajo con respecto al capital dobló de 1957 a 1967. Además elabora la siguiente tabla con base en el censo industrial de 1965 (el grupo 0 se refiere a las empresas sin personal remunerado):

Tabla 39. *Mayor productividad del capital en la industria pequeña (México, 1965)*

Trabajadores por empresa	Miles de pesos por empresa		Valor agregado	Capital por trabajador	Valor agregado por	
	Promedio	Capital			trabajador	capital
0	1.5	7	9	4	6	1.39
1-5	2.7	29	33	10	12	1.17
6-15	9.0	283	178	31	20	0.63

16-25	19.9	968	511	49	26	0.53
26-50	35.9	2066	1025	58	29	0.50
51-75	61.4	3812	1846	62	30	0.48
76-100	87.1	5555	2761	64	32	0.50
101-250	155.0	12457	5660	80	37	0.46
251-500	344.6	33142	15165	96	44	0.46
501-	1020.3	106907	49735	105	49	0.47
Global	10.4	703	343	68	33	0.49

Hay tablas semejantes para Colombia, Filipinas, India, Japón, Malasia, México y Pakistán en *World Bank, Employment and development of small enterprises*, pp. 64-67.

En términos generales, parece que la pobreza le saca más partido al capital que la grandiosidad y el progreso. Para producir lo mismo se requieren inversiones mucho mayores en el sector moderno que en el tradicional, en el público que en el privado, en la industria que en la agricultura, en los procesos automáticos que en los manuales, en las grandes empresas que en las pequeñas y, en general, en el sector piramidado que en la pequeña producción independiente. Kuznets, *Modern economic growth*, pp. 252-262, confirma estas tendencias para numerosos países desde mediados del siglo XIX. Kaldor, “Qué anda mal en la teoría económica”: “mientras la relación capital/trabajo aumenta dramáticamente en el curso del desarrollo (y varía en forma igualmente dramática, en un momento dado, entre países), estas diferencias se presentan sin cambios equivalentes en la relación capital/producto. Por ejemplo, comparando los Estados Unidos con la India, observamos que la relación capital/trabajo es del orden de 30:1 (treinta veces menor en la India), mientras que la relación capital/producto es cercana a 1:1”.

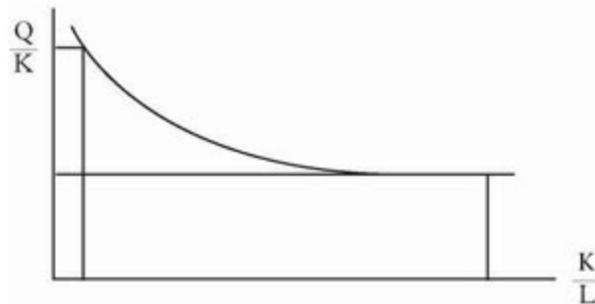
Se diría que, en general, al aumentar la intensidad de capital por hombre, aumenta la productividad por hombre, pero disminuye la productividad del capital. Esto puede ilustrarse llamando Q al producto producido con trabajo L

y capital K. La intensidad del capital con respecto al trabajo es K/L , la productividad del trabajo Q/L y la productividad del capital Q/K .

Tautológicamente:

$$Q = L \left(\frac{Q}{L} \right) = L \left(\frac{Q}{K} \cdot \frac{K}{L} \right)$$

Es decir, el producto aumenta al aumentar el trabajo y al aumentar su productividad, misma que puede descomponerse en dos elementos: productividad del capital e intensidad del mismo. Ahora supongamos que estos dos elementos se mueven en direcciones opuestas, como ilustra la curva.



Los rectángulos que pueden trazarse en cada punto tienen como base la intensidad del capital y como altura su productividad. Su área (base \times altura) representa la productividad laboral:

$$\frac{K}{L} \cdot \frac{Q}{K} = \frac{Q}{L}$$

Si consideramos dos puntos extremos que ilustren una situación pobre (a la izquierda) y otra rica (a la derecha), salta a la vista que cada una tiene mayor productividad que la otra con respecto a un factor distinto.

	Situación pobre	Situación rica
Intensidad de capital (K/L)	baja	alta
Productividad del capital (Q/K)	alta	baja
Productividad laboral (Q/L)	baja	alta

Supongamos ahora dos países o sectores incomunicados que estén, respectivamente, en esas situaciones.

a) En ambos hay que aumentar la intensidad del capital para aumentar la productividad por hombre.

b) En ambos, al aumentar la intensidad del capital, disminuye la productividad del mismo.

c) Mientras se mantenga la diferencia, un peso invertido en el que va más avanzado en intensidad de capital, produce menos que un peso invertido en el otro.

Según esto, sería económico para ambas partes que el rico le prestara al pobre. Supongamos que esto se hiciera a través de medios de producción con la misma baja productividad sobre el capital que tiene el rico: la oportunidad dejaría de serlo. Supongamos, en cambio, que se hiciera a través de medios de producción con la misma alta productividad sobre el capital que tiene el pobre, para aquellos productos que tienen demanda en el mercado rico, pero que producidos por el rico requerirían más capital directo o indirecto. Eso haría viable la oportunidad: el rico dejaría de producir esos productos y aprovecharía el trabajo y capital liberado para producir medios de producción que vendería al pobre, a cambio de esos productos.

Ahluwalia y Chenery, “A model of distribution and growth”, presentan un modelo de especial interés porque incorpora separadamente el concepto de medios de producción para el trabajo por cuenta propia, el concepto de transferencias de capital a los pobres y características generales más o menos latinoamericanas. Después de “probar” con el efecto a 40 años de tres estrategias (acumulación acelerada de capital en el sector moderno, transferencias de consumo a los pobres y transferencias de medios de producción a los pobres): “Nuestra conclusión principal en cuanto a la selección de estrategias es que la política de transferencias de capital es muy prometedora para aumentar el ingreso de los grupos de menores ingresos.

[...] La magnitud de la transferencia (2% del producto nacional bruto durante 25 años) no es pequeña, pero debería ser posible en muchos países. La mayor parte ha aumentado notablemente el porcentaje de tributación sobre el producto nacional bruto, pero mucho del aumento se ha ido en aumentar el consumo del gobierno. [...] Puesto que la estrategia se dirige a aumentar la producción de los grupos de bajo ingreso, la forma precisa de la inversión es de gran importancia. Hemos supuesto que las oportunidades de inversión existen, aunque a cierto costo en términos de menor productividad en términos de producto nacional bruto. En la práctica, identificar los proyectos concretos puede ser una restricción tan grande para esta estrategia como la disponibilidad de recursos.” Los autores suponen que las nuevas inversiones en medios de producción para el trabajo por cuenta propia tienen una productividad ligeramente inferior a la productividad del capital en el sector moderno. Creemos que es más realista suponer lo contrario, y que la transferencia de medios de producción (siempre y cuando, naturalmente, no sean de lujo como en el sector moderno) es una estrategia prometedora no sólo para mejorar la igualdad sino para aumentar la productividad de todo el país.

Krishna, “A model of the unemployment trap”, analiza el efecto de producir con dos técnicas diferentes, una avanzada y otra obsoleta. Bajo el supuesto de que no hay capital suficiente para producir únicamente con la más avanzada, resulta que asignar el capital disponible en proporciones óptimas entre ambas técnicas produce más, globalmente, que asignar todo el capital a una u otra; durante un periodo (calculable) de transición. Pensar en términos de transición finita (y no de utopías rústicas o avanzadas) es fundamental. Una solución rústica puede ser la mejor para una parte de la población durante veinte o treinta años, a sabiendas de que se volverá obsoleta. No hay por qué preferirla para siempre o preferir una solución

avanzada antes de que sea costeable. Son esas preferencias las que impiden la transición volviéndola interminable: una “transición” que no lo es.

Salter, *Productivity and technical change*, pp. 48-73, analiza el retraso en la adopción de nuevas técnicas, más intensivas de capital, y considera que no necesariamente implica ineficiencia. Una inversión que “ya se pagó sola” produce renta pura, y en ese sentido es más negocio que cualquier nueva inversión. Es notable que hasta en los Estados Unidos, donde domina la tradición de lo nuevo, sea viable un retraso marcado de unas plantas a otras. Por ejemplo: la mecanización de la carga y vaciado en las fundiciones apareció en 1905. Veinte años después, sólo dos de cada tres fundiciones la estaban aplicando. Además, coexistían productividades laborales de más del doble en los casos extremos. Desgraciadamente, no da las productividades con respecto al capital.

Tabla 40. *Viabilidad del retraso tecnológico (Estados Unidos, 1905-1925)*

	Toneladas de arrabio por hora-hombre		Fundiciones totalmente mecanizadas %
	Nuevas fundiciones	Promedio de todas	
1911	0.313	0.140	27
1917	0.326	0.150	23
1921	0.428	0.178	34
1925	0.512	0.285	67

El descenso a 23% en 1917 indica que ni siquiera todas las fundiciones nuevas eran totalmente mecanizadas. Otros ejemplos de coexistencia de muy distintas productividades (p. 95):

Tabla 41. *Viabilidad del retraso tecnológico (Reino Unido, 1947-1949)*

Unidad de producción	Horas-hombre por unidad de producción			
	Mínimo	Máximo	Promedio	Máximo/ Mínimo
1 000 ladrillos	0.54	2.12	1.36	3.9 veces
12 pares zapatos hombre	7.3	12.3	9.7	1.7 veces
Una casa estándar	2 150	4 300	3 080	2.0 veces

Un caso extremo: según Clark, *The economics of subsistence agriculture*, p. 39, el sistema de roza y quema, que proviene de los orígenes de la agricultura, hace unos 9 000 años, no sólo se sigue usando en los países subdesarrollados sino que persistía en algunas partes de Suecia hacia 1920. Lo más interesante de todo, contra los progresistas inocentes, es que el sistema puede producir más kilos de cereal por hora-hombre que la agricultura sedentaria, siempre y cuando persistan las condiciones iniciales: tierra abundante para una población escasa y casi nómada.

Nada garantiza que en todas las circunstancias sea más productiva la forma de operación más avanzada. Quizás el ejemplo más impresionante lo da Hollander, *The sources of increased efficiency*, pp. 160-164: en una misma gran empresa tecnológicamente avanzada (Du Pont), con varias plantas dedicadas al mismo producto (rayón), hubo innovaciones que tuvieron retrasos de implantación de hasta 17 años de unas plantas a otras, porque al hacer los estudios correspondientes resultó que era mejor posponerlas: “hay buenas razones que pueden justificar el retraso en la introducción de nueva tecnología. En particular, si el costo total por libra de producción con la nueva tecnología excede el costo variable por unidad de producción con la existente, no se justifica el remplazo”. Además, resultó (p. 199) que, con “desembolsos relativamente pequeños para modificar las plantas, era a veces posible reducir los costos unitarios casi al mismo nivel que el de las plantas nuevas”.

Desinvertir cuesta. Sin embargo, a los progresistas inocentes les parece deseable tirar a la basura la sabiduría rústica, las inversiones físicas rústicas y tantas otras formas de capital que ya se tienen, para sustituirlas por formas avanzadas de capital que no se tienen, ni se pueden adquirir, ni son costeables.

Otro ejemplo: el aprovechamiento de equipo usado para instalar nuevas fábricas. Paradójicamente, puede verse en la encuesta de Strassman, *Technological change and economic development*, p. 208, que las filiales norteamericanas (seguidas por las fábricas pequeñas) son las que más aprovechan esta solución en México.

Tabla 42. *Viabilidad del retraso tecnológico (México, c. 1965)*

Tipo de fábrica	Número de fábricas	Porcentaje de fábricas mexicanas que usan equipo		
		Usado únicamente %	Nuevo únicamente %	Ambos %
Pequeñas	17	59	35	6
Medianas	21	53	33	14
Grandes	27	26	59	15
Privadas nacionales	23	39	35	26
Filiales EU	27	63	37	
Públicas	5		80	20

La misma encuesta revela que los pequeños empresarios mexicanos pueden ser más eficientes que las grandes burocracias públicas, privadas y extranjeras, p. 70:

Tabla 43. *Mayor eficiencia de las fábricas pequeñas (México, c. 1965)*

Tipo de fábrica	Número de fábricas	Porcentaje de fábricas mexicanas cuya productividad laboral frente a la norteamericana o europea es		
		Menor %	Igual %	Mayor %
Pequeñas	11	55	9	36
Medianas	20	80	20	
Grandes	18	78	22	
Privadas nacionales	17	59	29	12
Filiales EU	23	78	13	9
Públicas	3	100		

Un índice de que las pequeñas empresas pueden ser competitivas está en el grado de dispersión que muestran ciertos ramos, hasta en los Estados Unidos. Davis, *Furniture marketing*, p. 47, da las siguientes cifras:

Tabla 44. *Viabilidad de la pequeña industria (Estados Unidos, 1947)*

	Número de empresas	4 primeras %	Porcentaje del mercado que tienen las 50 primeras %
Aluminio primario	3	100	100
Cigarros	19	90	100
Máquinas de escribir	23	79	100
Muebles de madera	2 208	7	31
Vestidos	4 165	3	17

Que en los Estados Unidos pueden ser viables miles de fábricas pequeñísimas puede verse en U. S. Bureau of the Census, *Census of Manufactures*, 1967, 22B, 23A, 23B, 23C, 23D, tabla 4 en todos los casos. Las fábricas de ropa con uno, dos, tres o cuatro empleados son alrededor de 4

000 (no cubrimos todos los renglones) y representan casi la quinta parte del número de fábricas.

Tabla 45. *Viabilidad de las fábricas de ropa con menos de cinco personas (Estados Unidos, 1967)*

	Total de fábricas	Fábricas con menos de 5 personas
Trajes y sacos	1 003	168
Camisas	768	97
Pantalones	690	115
Ropa de trabajo	462	33
Otras prendas masculinas	549	73
Blusas y faldas	990	118
Vestidos	5 225	850
Trajes y sacos	2 101	273
Otras exteriores	1 100	175
Ropa interior	890	129
Corsets y semejantes	323	38
Sombreros	843	293
Vestidos y blusas infantiles	623	72
Abrigos infantiles	231	31
Otras infantiles	480	61
Medias	355	38
Calcetines	448	70
Tejidos de punto	1 179	202
Ropa de piel	1 304	788
Guantes	172	33
Impermeables	<u>319</u>	<u>44</u>
	20 055	3 701

En 1970, el total de activos (neto) promedio por trabajador de las 519 fábricas de ropa a las cuales les prestó el fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña, *Características de la industria mediana y pequeña en México*, I, p. 505, era de 43 017 pesos. Y no se trataba de

empresas pequeñas: tenían en promedio 35 trabajadores. Según el *IX Censo Industrial* (1970), p. 160, el capital invertido neto (total de activos menos depreciaciones) variaba de la siguiente manera en las fábricas mexicanas de ropa:

Tabla 46. *Bajo capital que requieren las fábricas de ropa (México, 1970)*

	Número de empresas	Trabajadores por empresa	Capital invertido neto (pesos)	
			por empresa	por trabajador
Empresas sin personal remunerado	4 610	1.4	8 350	6 112
Con personal remunerado hasta cinco personas	2 224	2.7	40 581	15 055
Más de cinco	1 181	34.5	1 587 888	46 092

Para comparar, obtenemos los valores de capital fijo reproducible por trabajador agropecuario en 1970 de Navarrete, “Un modelo de desarrollo agropecuario y bienestar campesino 1970-1980”, convirtiendo los pesos de 1960 a pesos de 1970 (multiplicando por 1.42, implícito en los cuadros F.1 y F.2 de Reynolds, *La economía mexicana*).

Tabla 47. *Menores inversiones por trabajador para producir ropa que productos agropecuarios (México, 1970)*

Productividad por trabajador	Capital por trabajador	
	Agropecuario (fijo, sin predio)	Ropa (global)
Baja	7 779	6 112
Media	40 083	15 055
Alta	52 207	46 092

Con todas las limitaciones de la comparación, parece claro que las actividades agropecuarias requieren mayores inversiones por trabajador que la confección de ropa. El capital para ropa no se limita a los activos fijos: incluye todos. El capital agropecuario se limita a una parte del capital fijo: excluye el valor de los predios, decenas de veces mayor, como puede verse en Reyes Osorio, *Estructura agraria y desarrollo agrícola de México*, p. 206:

Tabla 48. *Inversiones en maquinaria y tierras por tipo de predio (México, 1960)*

Tipo	Valores en miles de pesos por predio	
	Maquinaria	Predio
Infrasubsistencia	hasta 0.1	hasta 8
Subfamiliar	0.1 a 0.8	8 a 30
Familiar	0.8 a 5	30 a 100
Multifamiliar	5 a 50	100 a 500
Grande	más de 50	más de 500

Unikel, “El proceso de urbanización”: en 1968 se estimaba en dos mil dólares por persona (o sea más de diez mil por familia) el costo de urbanización para radicar a nuevos migrantes “con vivienda modesta y servicios de agua, alcantarillado, electricidad, transporte, educación, así como servicios elementales de salud”.

Es decir, la inversión necesaria para ocupar a una familia (1.4 trabajadores) en la producción de ropa en el campo hubiera requerido menos de 10 000 pesos; para asignarle un predio familiar hubiera requerido de tres a diez veces más; y para llevarla a dar servicios improductivos en las grandes ciudades, unas trece veces más.

Puede verse en Banco de México, *La distribución del ingreso en México*, cuadro VII-I, que la elasticidad-ingreso del maíz es negativa y la de prendas

de vestir positiva aunque menor que la unidad. Se trata de elasticidades instantáneas, no cronológicas, y en especie (kilos) para el maíz y valor (pesos) para la ropa. Esto quiere decir que en 1968, al subir hacia estratos de mayores ingresos, por cada 1% más de ingresos había casi 1% más de consumo de ropa, mientras que había 0.3% menos de consumo de maíz. (Esta última cifra, 0.295% para ser exactos, no viene en las tablas, que dan coeficientes de elasticidad separados para la población urbana y rural, por cierto con coeficientes de correlación menos elevados que el -0.97 que el lector puede comprobar si usa la ecuación $Y = 41.59 X^{-0.295}$ en vez de las ecuaciones que da el libro.) Islas, *Las fibras artificiales en el consumo de productos textiles*, p. 44, encuentra una elasticidad-ingreso cronológica en especie (kilos de consumo de textiles per cápita en relación con el ingreso en dólares per cápita a lo largo de 1949-1962) también positiva y cercana a la unidad: 0.925, aunque para otros países con mayores ingresos encuentra cifras mucho menores (Italia 1951-61: 0.425; Francia 1953-61: 0.58; Austria 1952-61: 0.59) y en casos extremos (la India 1949-61, Estados Unidos 1949-61) valores de cero: el consumo en kilos por habitante prácticamente es constante (aunque ocho veces mayor en los Estados Unidos que en la India). Según esto, el consumo “despega” a partir de cierto nivel de ingresos y se estanca al llegar a un nivel muy superior. National Economic Development Office, *Clothing*, pp. 85-87, registra que el gasto en ropa en el Reino Unido de 1946 a 1971 ha sido más o menos constante en porcentaje del gasto de los consumidores (trae además una interesante discusión sobre las paradojas que resultan entre las elasticidades instantáneas y cronológicas, a precios constantes y corrientes, de evidente analogía con las paradojas de la propensión al ahorro por estratos de ingreso y cronológicamente, discutidas por Friedman, *Una teoría de la función de consumo*, pp. 285-291).

Otra ventaja de la fabricación de ropa para la industrialización rural es que

tiene una productividad sobre el capital muy superior al promedio de la industria en general, como puede verse a través de los siguientes índices:

Tabla 49. *Mayor productividad del capital en la producción de ropa que en el promedio de manufacturas (Estados Unidos, Reino Unido, México, 1970)*

	Estados Unidos 1970 dólares	Reino Unido 1971 libras	México 1970 pesos
Inversión (en el año) por trabajador			
Industria manufacturera en general	1 638	262	6 620
Fabricación de ropa	189	41	1 670
Índice manufacturas /ropa	8.7 veces	6.4 veces	4.0 veces
Producción (en el año) por trabajador			
Industria manufacturera en general	46 900	2 545	52 030
Fabricación de ropa	19 000	1 329	27 430
Índice manufacturas /ropa	0.29 veces	0.30 veces	0.48 veces
Relación de índices ropa / manufacturas	3.5 veces	3.4 veces	2.1 veces

La primera columna, de Ferezy, *The men's apparel market*, p. 154; la segunda, de National Economic Development Office, *Textiles*, p. 13; la tercera, de Secretaría de Industria y Comercio, *IX Censo Industrial (1970)*, pp. 46 y 53.

Otras discusiones sobre productividad del capital en Dewey, *Modern capital theory*, pp. 113-148; Furtado, *Teoría y política del desarrollo económico*, pp. 58-78, 106-124; Gouverneur, *Productivity and factor proportions in less developed countries*, pp.72-79; Kalecki, *Economías socialista y mixta*, pp. 59-107; Kuznets, *Population, capital and growth*, pp. 18-28, 125-164; Lewis, *Development economics*, pp. 29-32; Liberman, *Economic methods and the effectiveness of production*, pp. 117-141;

Robinson, *Economic philosophy*, pp. 94-116; Rostow, *La economía del despegue hacia el crecimiento autosostenido* (Cairncross), pp. 264-283, 474-486; Samuelson, *Economics*, pp. 741-760. En las páginas marcadas se encuentra una notable variedad de supuestos sobre si el producto por unidad de capital crece, disminuye o permanece constante, en qué condiciones.

3. REPARTIR EN EFECTIVO

En un estudio empírico de 74 países subdesarrollados, las señoras Adelman y Taft Morris, *Economic growth and social equity in developing countries*, pp. 91-96, clasificaron los países en cuatro categorías (A, B, C, D) según el grado con que hubieran aumentado los impuestos entre 1950 y 1963 para ver si eso se reflejaba en una mejor distribución de los ingresos: no se reflejaba (p. 187).

Un resultado parecido salta a la vista comparando el consumo del gobierno (como porcentaje del ingreso nacional) con la parte del ingreso nacional que recibe el 40% de la población más pobre, en 29 países. En condiciones de perfecta igualdad, el 40% de la población recibiría el 40% del ingreso: en los 29 países que se presentan a continuación, recibe en realidad desde un 6% hasta cuando mucho el 21%. Por otra parte, si los impuestos sirvieran para mejorar la distribución del ingreso, sería de esperarse que a mayor participación del gobierno hubiera una mayor participación de la población más pobre. No es así. La primera y tercera columnas son de Ahluwalia, "Income Inequality" (el producto per cápita está en dólares de 1971). La segunda de United Nations, *Yearbook of national accounts statistics*, 1975, III, tabla 2A.

Tabla 50. *Consumo del gobierno frente al consumo de la población más*

pobre
(29 países, 1957-1971)

	Consumo del 40% más pobre %	Consumo del gobierno %	Producto per cápita
Japón, 1963	21	9	950
Grecia, 1957	21	12	500
Australia, 1968	20	12	2 509
Canadá, 1965	20	15	2 920
Estados Unidos, 1970	20	20	4 850
Reino Unido, 1968	19	18	2 015
Pakistán, 1964	18	6	100
España, 1965	18	9	750
Argentina, 1970	17	10	1 079
Uruguay, 1968	17	13 618	
Noruega, 1968	17	17	2 010
La India, 1964	16	9	99
Alemania (RF), 1964	15	15	2 144
Puerto Rico, 1968	14	14	1 100
Holanda, 1967	14	16	1 990
Suecia, 1963	14	17	2 949
Chile, 1968	13	11	744
Filipinas, 1971	12	9	239
Costa Rica, 1971	12	14	521
México, 1969	11	8	645
Finlandia, 1962	11	13	1 599
Brasil, 1970	10	10	390
Francia, 1962	10	13	1 913
Colombia, 1970	9	8	358
Venezuela, 1970	8	13	1 004
Honduras, 1968	7	10	265
Perú, 1971	7	11	480
Ecuador, 1970	7	12	277
Sudáfrica, 1965	6	11	669

Los casos extremos son Pakistán, Japón y España (donde los pobres consumen dos o tres veces más que el gobierno) y Sudáfrica y Ecuador

(donde el gobierno consume casi el doble que la población más pobre). La mayor igualdad y el menor costo del gobierno en Pakistán, quizá tengan que ver con un “desarrollo desde abajo”: Derossi, *The Mexican entrepreneur*, p. 163: un tercio de los empresarios pakistanos sólo estudiaron primaria; el 72% no fue a la universidad. Puede haber algo semejante en Japón y quizá en España.

Una regresión lineal simple entre la primera y segunda columnas da $R^2 = 0.06$ (no hay correlación entre el consumo del gobierno y el de la población más pobre); entre la primera y tercera da $R^2 = 0.19$ (prácticamente no hay correlación entre la mejoría económica del país y el consumo de la población más pobre); y entre la segunda y tercera da $R^2 = 0.64$ (hay cierta correlación entre la mejoría económica del país y el consumo del gobierno). Según esto, el enriquecimiento del país no mejora el consumo de la población más pobre sino el consumo del gobierno.

En el mismo sentido, Pinto, *Inflación: raíces estructurales*, pp. 211-218: la educación, el seguro social, la política de salarios y otras formas de intervención estatal progresista no benefician igualmente a todos. La composición del gasto público y la estructura de la oferta son esenciales. “Hay razón para pensar que la despreocupación por este último aspecto (que en cierto modo es otra señal de la inclinación por reproducir mecánicamente directrices en boga en los países más desarrollados) ha sido uno de los elementos responsables del poco éxito de las intenciones redistributivas en las comunidades adolescentes.” La redistribución ha sido en favor de la clase media, dentro del propio sector moderno, más que del sector moderno a la población más pobre.

Se dice (y es verdad) que los que están peor empeoran en términos relativos: aunque mejoran, no mejoran tanto como los demás. Pero cabe subdividir a los demás en dos grupos: los que están en la cúspide y los que están en posiciones intermedias. Con este análisis, aparece un matiz

importante. En el siguiente cuadro, elaborado a partir de Pinto, “La Cepal y el problema del progreso técnico”, puede verse que aunque los pobres mejoran (de 77 a 93 dólares per cápita) no mejoran tanto como el promedio, por lo cual su ridícula participación relativa disminuye todavía más (de 5.3% a 5%). Pero también puede verse que la clase media (entendiendo por esto a la población que va del cuarto al noveno decil: arriba del 30% más pobre pero abajo del 10% con mayores ingresos), aunque gana la quinta parte que la clase alta (per cápita), gana cinco veces más (per cápita) que los pobres. Y no sólo eso: prospera más aprisa que los pobres y que los de mayores ingresos (39% contra 20% y 18%). Es decir: hay una brecha que se abre entre los pobres y la clase media, y una brecha que se atenúa entre la clase media y la alta, sobre todo, como se verá más adelante, entre los dos estratos máximos.

Tabla 51. *Distribución del ingreso en América Latina (1960-70)*

Población	Participación en el ingreso total		Ingreso per cápita (dólares de 1970)		Aumento ingreso per cápita
	1960 %	1970 %	1960	1970	%
30% pobre	5.3	5.0	77	93	20
60% media	46.8	50.8	340	474	39
10% alta	47.9	44.2	2 076	2 475	18
100%	100.0	100.0	436	560	28

Hemos hecho una elaboración semejante para las tablas que presenta Navarrete, “La distribución del ingreso en México” (1950, 1958, 1963), Banco de México, *La distribución del ingreso en México*, p. 8 (1968) y Kolko, *Riqueza y poder en los Estados Unidos*, p. 20 (1910, 1959). Obsérvese que en todos los casos los tres primeros deciles disminuyen, así como el último, mientras que los seis intermedios aumentan, sobre todo el penúltimo. Obsérvese que la relación del noveno al décimo decil (9/10) sube

del 22% al 41% en México (y del 36% al 55% en los Estados Unidos). Es decir, en el caso de México, los no tan privilegiados del noveno decil, que ganaban en 1950 la quinta parte que los privilegiados, se dieron una buena emparejada con éstos, en menos de veinte años, al doblar su posición relativa de una a dos quintas partes. De la misma manera, su posición con respecto al decil que está peor (9/1) se triplica (de 4.0 a 12.4 veces).

El fenómeno puede observarse también dentro del último decil, dividiéndolo en dos veintiles. El veintil 20 (el 5% de la población que tiene los máximos ingresos) prospera (relativamente) menos que el 19 (el 5% que le sigue). La relación entre el penúltimo y el último veintil (19/20) es semejante a la relación entre el penúltimo y el último decil (9/10).

Tabla 52. *Distribución del ingreso en México (1950-68) y los Estados Unidos (1910-59)*

Decil	1950	1958	1963	1968	1910	1959
1	2.7	2.22	1.96	1.33	3.4	1.1
2	3.4	2.80	2.21	2.30	4.9	2.9
3	<u>3.8</u>	<u>3.29</u>	<u>3.22</u>	<u>3.07</u>	<u>5.5</u>	<u>4.6</u>
30% pobre	9.9	8.31	7.39	6.70	13.8	8.6
4	4.4	3.85	3.72	4.47	6.0	6.3
5	4.8	4.54	4.59	5.91	7.0	7.8
6	5.5	5.52	5.19	7.35	8.0	9.2
7	7.0	6.29	6.57	8.79	8.8	10.7
8	8.6	8.57	9.90	10.23	10.2	12.7
9	<u>10.8</u>	<u>13.59</u>	<u>12.74</u>	<u>16.46</u>	<u>12.3</u>	<u>15.8</u>
60% media	41.1	42.36	42.71	53.21	52.3	62.5
10% alta	49.0	49.33	49.90	40.09	33.9	28.9
9/1 veces	4.0	6.1	6.5	12.4	3.6	14.4
9/10 fracción	0.22	0.28	0.26	0.41	0.36	0.55
Veintil 19	8.85	10.70	11.58	11.13		
Veintil 20	<u>40.15</u>	<u>38.63</u>	<u>38.32</u>	<u>28.96</u>		
Decil 10	49.00	49.33	49.90	40.09		
19/20 fracción	0.22	0.28	0.30	0.38		

Es decir, paradójicamente, en los estratos superiores (que es donde se diría que hace menos falta) sí hay una tendencia a la igualación. Los no tan privilegiados tienden a emparejarse con los más privilegiados. La igualdad mejora dentro de los deciles superiores, pero empeora dentro del conjunto de la población: los no tan privilegiados a los cuales el progreso les va haciendo justicia, se alejan cada vez más de los pobres de los últimos deciles. El sector moderno se aleja cada vez más de los sectores tradicionales.

Puente Leyva, *Distribución del ingreso en un área urbana*, p. 28, encontró que los servicios “redistributivos” del gobierno en la ciudad de Monterrey (1965) se repartían como sigue (pesos per cápita mensuales):

Tabla 53. *Concentración de los servicios públicos en los estratos de mayores ingresos (Monterrey, 1965)*

Población %	Ingreso mensual per cápita \$	Servicios educativos \$	Servicios médicos y asistenciales \$	Total recibido \$
22.6	115 a 185	7.67	9.29	16.96
28.6	186 a 343	8.70	12.80	21.50
32.1	344 a 1 995	14.31	7.07	21.38
16.7	1 996 y más	27.71	4.93	32.64
100.0				

El autor no considera el efecto de los impuestos indirectos (p. 15), ni los servicios viales y de urbanización. De cualquier manera resulta que en valores absolutos los impuestos sirven para darles más a los que más tienen. En valores relativos sí existe un efecto redistributivo, pero es el del tipo que hemos señalado: Monterrey es una gran ciudad del sector moderno, a donde mal que bien llegan los servicios gratis o subsidiados. Los pobres de Monterrey, por mal que estén, no son los mexicanos que están peor. Por el contrario, un signo de que los impuestos aumentan la desigualdad está en la

concentración de los servicios públicos en las grandes ciudades y especialmente en la capital. Según la Comisión de Recursos Humanos del Gobierno Federal, en 1975 había 1.4 millones de empleados en el sector, de los cuales el 43% vivía en la capital (Distrito Federal y Estado de México, cuadro 6), 26% nacidos ahí (cuadro 4) y 17% emigrados (40% del 43%): lo cual indica que es más fácil recibir beneficios del gobierno federal, y hasta empleo, emigrando a la capital, que quedándose a esperarlos en el lugar de nacimiento. Este fenómeno puede verse también en sic, Censo de Población 1970, pp. 7, 675:

Tabla 54. *Concentración de los servicios públicos en las grandes ciudades (México, 1970)*

Localidades con (habitantes)	Población (habitantes) %	Población económicamente activa	
		en genera %	en el gobierno %
Menos de 2 500	41	39	11
2 500 a 49 999	37	30	37
50 000 y más	<u>28</u>	<u>31</u>	<u>52</u>
	100	100	100

Tijerina, “Aspectos regionales del crecimiento y de la política agrícola en México, 1940-70”, hace un análisis de correlación estadística por estados y llega a la conclusión de que el uso de los impuestos en el campo ha aumentado la desigualdad: “La acción pública en el sector agropecuario de México parece haberse caracterizado en buena medida por favorecer a núcleos reducidos de población y de ingresos más elevados, con lo cual habría contribuido a agravar el problema de la distribución del ingreso regional. Ha confirmado lo anterior el análisis estadístico de la asignación de

la inversión pública federal total y dirigida al fomento agropecuario y al crédito agrícola oficial. Los precios de garantía han tenido efectos similares.”

A partir de Wilkie, *The Mexican revolution*, p. 23; Solís, *La realidad económica mexicana*, p. 105; Navarrete, “La distribución del ingreso en México”, puede verse que, precisamente en el periodo (1958-63) en que, según Wilkie (p. 38), el presidente López Mateos desenfató el crecimiento económico alemanista (1950), aumentó la tributación y el gasto público y dio mayor énfasis al gasto social, aumentó la desigualdad. La política del presidente Echeverría tuvo la misma orientación y produjo el mismo efecto, como puede verse en el coeficiente de Gini calculado por el Centro Nacional de Información y Estadísticas del Trabajo, *Encuesta de Ingresos y Gastos Familiares 1975*, p. 18. De la Secretaría de Industria y Comercio, *Agenda estadística 1975*, p. 198, y *Agenda estadística 1976*, p. 209, el presupuesto y el producto para 1975.

Tabla 55. *Al aumentar los impuestos aumenta la desigualdad de los ingresos (México, 1950-75)*

	1950	1958	1963	1975
Presupuesto federal (millones)	3 463	13 288	20 295	186 107
Producto interno bruto (millones)	41 060	128 575	194 845	987 700
Grado de imposición y gasto público (presupuesto/PIB)	8.4%	10.3%	10.4%	18.8%
Grado de desigualdad en la distribución (coeficiente de Gini)	0.50	0.53	0.55	0.57

Es decir, en 25 años, el presupuesto federal aumentó más de 50 veces a pesos corrientes y aumentó a más del doble en porcentaje del producto nacional. Paralelamente, la desigualdad aumentó 14% (de 0.50 a 0.57).

Appendini, “Desarrollo desigual en México, 1900 y 1960”, construye un índice de la dispersión estadística con respecto al promedio nacional para

medir la evolución del desarrollo de los diferentes estados de la república: a mayor dispersión del conjunto mayor desigualdad en el conjunto. En términos generales, encuentra que la desigualdad aumentó. En particular, con respecto al producto per cápita, usando de nuevo los datos de Wilkie, p. 3 (presupuesto federal, estatal y municipal per cápita en pesos de 1950):

Tabla 56. *Al aumentar los impuestos aumenta la desigualdad regional (México, 1900-60)*

	1900	1960	Aumento
Grado de imposición (pesos de 1950 per cápita)	63	369	486 %
Grado de desigualdad (dispersión entre estados del producto per cápita)	51.8	67.7	31 %

El enriquecimiento del gobierno desde 1900 es paralelo al crecimiento de la clase media y alta. González Cosío, *Clases medias y movilidad social en México*, p. 59; Fernando Rosenzweig, “El desarrollo económico de México”, citado por Hansen, *La política del desarrollo mexicano*, p. 33; Secretaría de Industria y Comercio, *IX Censo General de Población*, p. 669 (multiplicando estimativamente por 1.5 para incluir las paraestatales).

Tabla 57. *El crecimiento de la burocracia es paralelo al de la clase media y alta (México, 1900-70)*

	1900	1970	Aumento
Población total, millones	13.607	48.585	3.6 veces
Clase media y alta, millones	1.204	9.677	8.0 veces
Empleados públicos, millones	0.064	0.610	9.5 veces

Las cifras indican algo más que paralelismo (9.5 es más que 8): es un hecho

de observación común que la clase media y sobre todo la clase alta están cada vez más compuestas por familias cuya fortuna o ingresos derivan del sector público. En alguna encuesta a lectores de los grandes diarios de la ciudad de México (1975), que pudimos ver aunque era privada, casi la mitad de los lectores trabajaba en el sector público, y el porcentaje variaba en función de los ingresos: a mayores ingresos, mayor porcentaje en el sector público. En otra encuesta, también privada, vimos algo verdaderamente cómico, pero que corresponde a muchas realidades del país: a mayores ingresos, más a la izquierda.

Según la Comisión de Recursos Humanos del Sector Público Federal, *Censo de recursos humanos del sector público federal*, I, p. 12, II, p. 15, el crecimiento del sector público puede estar subestimado en la tabla anterior. Para 1930, da 40 000 empleados (89% central, 11% paraestatal); para 1975, da 1.4 millones (55% central, 45% paraestatal). Candelas, “Examen de eficiencia a 1 800 000 burócratas”, da este total para 1977 como declaración oficial (55% central, 45% paraestatal). En la tabla anterior usamos como base los 406 607 empleados públicos censados en 1970, incluyendo empleados de los estados y municipios. Limitándonos a los 305 281 de la federación censados en 1970 y comparándolos con los 772 337 de la administración central censados en 1975, resulta un crecimiento de 2.5 veces en cinco años, equivalente a 20% anual compuesto. *El Sol de México*, “En tres años el ISSSTE dará servicio a diez millones”: aunque la nota habla de que el número de burócratas federales, estatales y municipales subirá de 4.5 millones en 1977 a 10 en 1980, es de suponerse que se trata de millones de asegurados (empleados y familiares). De cualquier manera, implica un crecimiento del 30% anual.

A partir del *Censo de recursos humanos del sector público federal*, cuadro 2, ambos volúmenes, hemos preparado la siguiente tabla.

Tabla 58. *Distribución de empleados federales (México, 1975)*

Secretaría de Educación Pública	270 913
Instituto Mexicano del Seguro Social	93 166
Secretaría de Salubridad y Asistencia	58 250
Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado	<u>30 908</u>
	182 324
Secretarías de Agricultura y Recursos Hidráulicos	92 797
Banco Nacional de Crédito Rural	16 706
Compañía Nacional de Subsistencias Populares	13 690
Secretaría de la Reforma Agraria	<u>9 982</u>
	133 175
Departamento del Distrito Federal y servicios	103 244
Secretarías de la Defensa y Marina	97 314
Comisión Federal de Electricidad y afiliadas	81 987
Empresas de ferrocarriles	73 326
Petróleos Mexicanos y afiliadas	70 597
Secretaría de Obras Públicas	39 815
Secretaría de Comunicaciones y Transportes	39 657
Secretaría de Hacienda y Crédito Público	39 055
Altos Hornos de México y afiliadas	22 461
Teléfonos de México y afiliadas	22 114
Universidad Nacional Autónoma de México	21 198
Combinado Industrial Sahagún	15 323
Organismos con menos de 10 000 empleados	185 907
Total, administración central	772 337
Total, descentralizada y mayoritaria	<u>626 073</u>
Total, federal	1 398 410

Otro indicador: la gente que trabaja en el gobierno gana más (contando únicamente los ingresos declarados para efectos censales) que el conjunto de la población económicamente activa. Secretaría de Industria y Comercio, IX *Censo General de Población 1970*, p. 901:

Tabla 59. *Los burócratas ganan más que el promedio de la población*

(México, 1970)

Ingresos mensuales	Población económicamente activa	
	en general %	en el gobierno %
Menos de \$ 600	50	12
\$ 600 y más	<u>50</u>	<u>88</u>
	100	100

Becerra, “IDA despedirá a sus 4 000 empleados, luego contratará sólo a 1 000: Corella”, da un indicio de la eficiencia del sector público en México. El director del rastro municipal de la ciudad de México estima que la matanza de 800 animales diarios (20% del consumo local) requiere “sólo 1 000 trabajadores y no los 4 140”. Que un funcionario público declare oficialmente que puede operar con la cuarta parte del personal no es común. Lo común es admitir (en privado) que sobra la mitad del personal.

Que haya gente de más no mejora el servicio público. Resulta contraproducente porque complica la actividad interna del organismo y genera deseconomías externas: no se traduce en una atención mejor, sino en una desatención más costosa, o, lo que es peor, en interferencias a la actividad de los supuestos beneficiarios. Almond y Verba, “Expectations of treatment by Government and the Police”, informan de una encuesta paralela en cinco países, con los siguientes resultados para la pregunta: ¿Si usted le explicara su punto de vista a las autoridades qué efecto cree que tendría? ¿Lo considerarían seriamente? ¿Le darían sólo una poca de atención? ¿Lo ignorarían por completo?

Tabla 60. *Los mexicanos, sobre todo los más necesitados, no esperan atención de las autoridades (5 países, c. 1963)*

	Porcentaje de los que creen que recibirían	
	Atención seria %	Nada de atención %
Ingleses	59	5
Alemanes	53	5
Norteamericanos	48	6
Italianos	35	11
Mexicanos	14	27
Mexicanos Universitarios	22	
Con algo de secundaria	18	
Con algo de primaria	16	
Sin escolaridad	5	

Obsérvese, además, cómo las autoridades refuerzan la desigualdad: al que ya ha recibido mayor atención educativa, le dan más atención.

Según Navarrete, “La evolución del sistema tributario y las reformas 1972-73”, el “10% de las empresas causantes mayores pagan el 90% del impuesto al ingreso global” de las empresas. Supongamos que la distribución sea como sigue:

	Número de empresas %	Recaudación %
Empresas mayores	10	90
Empresas medianas	20	9
Empresas menores	70	1
	100	100

Los trámites, papeleo, computación, etcétera, son casi los mismos para cada empresa, independientemente de lo recaudado. Supongamos que, en promedio, el costo para el gobierno sea del 1% sobre lo recaudado y para las empresas de 4%, o sea de 5% en total. Según esto:

Tabla 61. *Productividad negativa de cobrar impuestos a las empresas menores*
(México, 1972)

	Costo %	Recaudación neta %
Mayores	$10\% \times 5 = 0.5$	$90 - 0.5 = 89.5$
Medianas	$20\% \times 5 = 1.0$	$9 - 1.0 = 8.0$
Menores	$70\% \times 5 = 3.5$	$1 - 3.5 = - 2.5$
	5.0	$100 - 5.0 = 95.0$

Es decir: el costo social de meter al mismo sistema progresista a grandes que a chicos en el impuesto global de las empresas da un resultado negativo para el 70% de las empresas: recaudar \$ 1.00 cuesta \$ 3.50. Pero ¿quién va a abogar contra este desperdicio? Las grandes empresas nada ganarían, menos aún las que venden computadoras, muebles de oficina, papelería, etcétera. El 70% del personal interno y externo que saldría sobrando, tampoco. No se diga sus jefes administrativos y líderes sindicales, que se engrandecen al tener más tropa. ¿Los afectados? Tampoco: no tienen fuerza colectiva y uno por uno son muy débiles. No tienen tiempo para desprenderse de sus negocios, no ganarían mucho haciéndolo y tampoco pueden contratar abogados para defender cantidades inferiores a sus honorarios y a las costas de juicios que se alargan por años, y que no son justos.

El fenómeno desborda ampliamente el caso de los impuestos: todos los trámites, registros, controles, reglamentos, que impone el gobierno para el progreso del país, se aplican, democráticamente, igual a grandes que a pequeños. Cuestan lo mismo por vez, por año, por persona física o moral, es decir: mil veces más para un asunto de mil pesos que para un asunto de un millón. Venderle (y cobrarle) al gobierno, recibir ayuda del gobierno o simplemente cumplir con los reglamentos, se vuelve una proeza que requiere especialistas, y que es totalmente incosteable para cosas pequeñas: es decir,

para la mayor parte (en número) de los asuntos, empresas y personas. No sólo los impuestos, prácticamente todas las medidas progresistas aumentan la desigualdad. Lo único racional es dar mordida (mientras no sea excesiva) o dedicarse a otra cosa, si es posible. Para un pequeño empresario (con escolaridad) tiene mucho sentido hacer amigos en el gobierno y conseguirse un empleo público, aunque sea totalmente improductivo: volverse carga para dejar de cargar.

La concentración del sector público genera concentración del sector privado. Según *Obras*, “111 constructoras del D. F.”, en 1975 había 5 000 registradas en la Cámara Nacional de la Construcción. La número 1 (incluyendo filiales) ocupaba a cerca de 8 000 personas y había construido en el año obras por más de 4 000 millones de pesos. La número 100 era aproximadamente mil veces menor. No informa sobre la número 5 000. Pero está claro que la grandeza de las grandes consistía en realizar las grandes obras públicas.

La parte del león se la lleva el gobierno federal. Wilkie, *The Mexican revolution*, p. 3; Secretaría de Industria y Comercio, *Agenda estadística 1975*, p. 194: Los ingresos federales que en 1900 eran cinco veces los municipales, subieron a 35 veces en 1973 (sin contar el sector paraestatal, lo que llevaría la proporción a unas 70 veces).

Tabla 62. *Los ingresos federales frente a los municipales (México, 1900-73)*

	Federación	Estados %	Municipios %	F/M veces
1900	63.0	24.1	12.9	4.9
1923	72.6	14.5	12.9	5.6
1940	71.4	23.3	5.3	13.5
1950	78.3	18.4	3.3	23.7
1960	71.1	26.3	2.6	27.3
1970	75.2	21.9	2.9	25.9
1973	73.0	24.9	2.1	34.8

Como si fuera poco, las constituciones de los estados de Coahuila, Colima, Durango, Guanajuato, Guerrero, Nuevo León, Querétaro, Sinaloa, Sonora, Tabasco, Tamaulipas, Tlaxcala y Yucatán facultan a los gobernadores para deponer a los ayuntamientos. González Casanova, *La democracia en México*, p. 41.

Martínez Almazán, *El municipio en el proceso de desarrollo regional*, p. 82: “El centralismo de la Federación y del Estado se manifiesta en las funciones del Municipio, que han venido reduciéndose cada vez más fundamentalmente, por incapacidad económica, administrativa y legal, pero también como una forma de control político de las áreas municipales especialmente importantes. Servicios públicos eminentemente municipales como la construcción de mercados y rastros, su aspecto financiero está a cargo de instituciones como el Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos; los caminos vecinales los construye la Secretaría de Obras Públicas; la introducción de agua potable y el establecimiento de centros de salud corren a cargo de la Secretaría de Salubridad y Asistencia; la regeneración y el embellecimiento urbano está a cargo de las Juntas Federales, del Programa Nacional Fronterizo o de los gobiernos estatales.”

El gobierno mexicano ha llegado a manejar dineros equivalentes a la mitad del producto nacional. En 1976, la Secretaría del Patrimonio Nacional declaró que las compras de 271 entidades del sector público alcanzarían 133 000 millones de pesos ese año, que generarían ocupación para más de un millón de personas. (*Canaco Informa*, “Compras del sector público”). Recientemente han empezado a publicarse datos presupuestales regulares sobre los mayores organismos federales (Secretaría de Programación y Presupuesto, *Boletín mensual de información económica*). Aunque no es todo el sector público, queda claro el poder económico del gobierno central frente

a los estados y municipios y frente a las grandes empresas nacionales e internacionales. Resumen de los cuadros 5.1, 5.3 y 5.5:

Tabla 63. *Principales ingresos federales (México, 1970-76)*

	1970	1976	Aumento
	millardos de pesos		(veces)
a) Gobierno federal			
Ingresos tributarios	37.0	154.5	4.2
Otros ingresos propios	4.7	10.8	2.3
Financiamientos	<u>10.7</u>	<u>82.2</u>	7.7
	52.4	247.5	4.7
b) Departamento del Distrito Federal			
Ingresos propios	3.9	12.5	3.2
Financiamientos	<u>0.3</u>	<u>2.9</u>	9.7
	4.2	15.4	3.7
c) Seguridad Social (IMSS + ISSSTE)			
Ingresos propios	10.5	19.5	1.9
Subsidios	<u>2.1</u>	<u>3.8</u>	1.8
	12.6	23.3	1.8
d) Otros 24 organismos y empresas sujetas a control presupuestal			
Ingresos propios	30.2	61.9	2.0
Subsidios	3.5	10.8	3.1
Financiamientos	<u>12.6</u>	<u>30.4</u>	2.4
	46.3	103.1	2.2
A+B+C+D			
Ingresos propios	86.3	259.2	3.0
Financiamientos	<u>23.6</u>	<u>115.5</u>	4.9
Total	109.9	374.7	3.4

Hace todavía muy pocos años se hablaba de los bajos ingresos del sector público, limitándose por lo general a los ingresos tributarios de la federación. Ya no se puede hablar así. El sector público se ha hecho inmensamente rico y

poderoso, como salta a la vista. Lo que, desgraciadamente, no se ha visto es la inmensa mejoría que con eso se anunciaba para los mexicanos más pobres.

Tabla 64. *Aumento de los ingresos federales (México, 1946-76)*

	1946	1970	1976
Población, millones	23.2	48.2	62.3
Producto interno bruto, millardos de pesos	26.9	418.7	1215.0
Ingresos tributarios del gobierno federal			
Total, millardos de pesos	1.3	37.0	154.5
Sobre el PIB	5.0%	8.8%	12.7%
Por habitante, pesos	58	768	2480
Ingresos principales del gobierno federal			
Total, millardos de pesos		109.9	374.7
Sobre el PIB		26.2%	30.8%
Por habitante, pesos		2280	6014
Índice de precios del PIB	100	358	777
Calorías diarias por mexicano	2079	2623	2510
Proteínas diarias por mexicano	56	80	75

Cifras tomadas de la tabla anterior y de Secretaría de Industria y Comercio, *Agenda estadística* 1975, p. 13 (interpolando la población); Solís, *La realidad económica mexicana*, p. 104; Navarrete, “La evolución del sistema tributario de México y las reformas 1972-73”; Banco de México, *Informe anual* 1976, p. 73; Banco Nacional de México, “Signos vitales de la economía”; Comercio Exterior, “Reflexiones sobre la desnutrición en México”. Esta última publicación (oficial) no considera que haya mejorado la distribución de los alimentos. Esto quiere decir que de 1970 a 1976 empeoró la alimentación de los pobres, mientras el gobierno prosperó como nunca, usando como argumento el hambre de los pobres.

Las cifras anteriores excluyen numerosos organismos y empresas de la federación, así como todo el sector público no federal (estados y municipios).

Suponiendo, con base en las cifras de páginas atrás, que los ingresos del gobierno federal (excluyendo organismos y empresas federales) sean el triple de los ingresos de los estados y municipios, y aprovechando las tablas de Opie, *El presupuesto de México para 1978*, pp. 35, 39, 46 y 49, las cifras aumentan de la siguiente manera:

Tabla 65. *El sector público maneja dinero que es más de la mitad del producto interno bruto (México, 1976-78)*

	1976	1976	1978
	Principales	Total del sector público	
Ingresos propios	259.2	372.8	621.2
Financiamientos	<u>115.5</u>	<u>157.4</u>	<u>291.3</u>
Miles de millones, federal	374.7	530.2	912.5
	%	%	%
Sobre el PIB, federal	30.8	43.6	47.2
Gobierno federal		21.3	22.5
Organismos y empresas federales		22.3	24.7
Estados y municipios		<u>7.1</u>	<u>7.5</u>
Sobre el PIB, total		50.7	54.7

Dicho sea de paso: quienes siguen creyendo que la orientación popular, izquierdista, revolucionaria, de un gobierno, se mide por el grado de participación que tiene en la economía, deberán aceptar, con estas cifras, que el gobierno de López Portillo (1976-82), tachado de conservador, ha sido más popular, izquierdista y revolucionario que el de Echeverría (1970-76) y, naturalmente, que el de Cárdenas (1934-40).

Wilkie, *The Mexican revolution*, p. 9, recoge declaraciones que le hizo en 1964 Ramón Beteta, secretario de Hacienda de 1946 a 1952: “El secretario de Hacienda recibe un sueldo relativamente bajo —en mi tiempo era de 5 000 pesos— pero también recibe gastos de representación, digamos de 3000 a

4000 pesos mensuales. Pero además es consejero de Nacional Financiera, el Banco de México, Ferrocarriles, Petróleos, y de muchos organismos descentralizados que suelen pagar una participación de las utilidades del año. Uno puede recibir 100 000 o 150 000 pesos, en un año, de una de esas dependencias, como participación de utilidades. Esto es perfectamente legítimo y es una de las maneras por la cual un funcionario público recibe un ingreso mayor que el que indica su sueldo.” Traducción:

Tabla 66. *Ingresos del secretario de Hacienda (México, 1946-52)*

	\$
Sueldo base (13 meses al año)	65 000
Gastos (12 meses × 3 500)	<u>42 000</u>
Sueldo base más gastos	107 000
Tres organismos que ganan mucho (a \$125 000 cada uno)	375 000
Doce organismos menores (a \$50 000 en promedio)	<u>600 000</u>
Una de las maneras	1 082 000
Las otras maneras	?

Si ésta era la situación en 1946-52, lo único razonable es suponer que en 1976-82 el secretario de Hacienda gane cuando menos con un cero más, o sea más de diez millones de pesos anuales. Lo cual representa diez mil veces más que el regidor de Hacienda municipal que gane menos. *El Sol de México*, “Ningún municipio gasta más de 79 centavos por habitante”: en marzo de 1976, el regidor de Hacienda del municipio de Zimatlán, Oaxaca, ganaba 90 pesos mensuales. Todo el ayuntamiento, compuesto por el presidente municipal, secretario, tesorero, síndico y regidor de Hacienda, ganaba en conjunto 1 200 pesos mensuales; todo el presupuesto municipal era de 8 600 pesos mensuales para un municipio de 6 600 habitantes; naturalmente, hasta el alcalde tenía que cultivar su parcela para comer. Reyes, “50 oaxaqueños

presos: se niegan a ser alcaldes”: 120 presidentes municipales elegidos para 1978-80 rechazaron el nombramiento; de los cuales 20 consiguieron amparo judicial, 50 huyeron y 50 fueron encarcelados para obligarlos a tomar posesión. Hay presupuestos municipales de un peso diario.

Es un hecho folclórico conocido que en los municipios pobres todos los campesinos procuran ir a la asamblea de elección porque siempre se elige presidente municipal a uno de los ausentes. También es un hecho folclórico conocido que los presidentes de México son nombrados por el presidente anterior, y que, afortunadamente, muestran más espíritu cívico: no se amparan, ni huyen, ni hay que encarcelarlos para obligarlos a tomar posesión. Pero es que la abnegación de un presidente de México está mejor recompensada: no sólo gana miles de veces más que el presidente municipal que gana menos, gana más que toda la población de municipios enteros. Un indicio: el ayudante personal del secretario de Comunicaciones y Transportes (que seguramente no es el secretario que más gana), declaró “que Méndez Docurro le entregaba mensualmente, en propia mano, 500 000 pesos para gastos personales del ingeniero” (Carballo, “Revelaciones del expediente judicial del ingeniero Méndez Docurro”). Uno de tantos miembros del gabinete mexicano ganaba más que el presidente de los Estados Unidos (250000 dólares al año (*The New York Times*, 18 de febrero, 1977, p. 26).

Lane, *The end of inequality?*, documenta la desigualdad que existe en la Unión Soviética y otros países socialistas, usando estadísticas de los mismos países. La eliminación de la propiedad privada de los medios de producción no ha eliminado las diferencias de poder, prestigio, prerrogativas, ingresos, etcétera, después de más de medio siglo. Las desigualdades están relacionadas con el tipo de ocupación (los campesinos abajo de los obreros y éstos de los tecnócratas), la militancia ideológica, la educación, la nacionalidad, el nivel de los padres, el sexo, etcétera.

En una entrevista a Mao, que no hemos podido volver a encontrar, éste

manifestó su deseo de llegar a reducir las diferencias de ingresos en China a un máximo de 4:1, proporción alta para la idea que se tenía de la Revolución china, sobre todo en cuanto implica que la realidad dista mucho de esa proporción. Según Leys, “Chinese shadows”, los sueldos mensuales de la burocracia china en 1972-73 iban de 20 a 728 yuans, lo que da una proporción de 36:1. Si esto sucede en un medio revolucionario puritano, no es de extrañar que en el aparato estatal mexicano los casos extremos lleguen a ser de 10 000 : 1 y que, en todo el país, del ex presidente más rico al indígena más pobre, el caso extremo pueda ser de 100 000 : 1. Huelga añadir que los casos extremos son imposibles de documentar y que sirven más para enojarse que para otra cosa. Tiene mayor significación social reconocer, por ejemplo, que el promedio de los universitarios mexicanos incluyendo los de extrema izquierda, gana en promedio decenas de veces más que el promedio de los indígenas que no hablan español. Lo más impresionante de todo es que estas diferencias (en los Estados Unidos, Rusia, China y México) se ganan en nombre del progreso. Todavía no se ha visto un país progresista cuyos líderes no progresen un poquito más que el resto de la población.

Berle y Means, *The modern corporation and private property*, pp. VII-XXXVII, 47-116, 358, encontraron las siguientes formas de control en las 200 mayores empresas norteamericanas no financieras:

Tabla 67. *Los administradores, no los propietarios, tienen el control de las grandes empresas (Estados Unidos, 1929-63)*

	% de empresas en ese caso	
	1929	1963
Propiedad casi completa	6	0
Propiedad mayoritaria	5	3
Propiedad minoritaria	23	9
Propiedad “palanqueada”	<u>21</u>	<u>4</u>
Control bajo propietarios	55	16

Las empresas bajo control de los administradores son aquellas que tienen miles o millones de propietarios entre los cuales no hay ninguno (o ningún grupo) que por tener la propiedad casi completa, mayoritaria, minoritaria o “palanqueada” (a través de algún mecanismo financiero o legal) pueda imponer su voluntad a la administración. Naturalmente, donde la propiedad de los medios de producción ya no es la base del poder, como sucede en las burocracias públicas o privadas, los méritos son esenciales para competir, y la propiedad de títulos universitarios, currículum, relaciones, se vuelve la propiedad decisiva. Young, *The rise of the meritocracy*.

Vernon, *The dilemma of Mexico's development*, pp. 156-57: en 1957, entre 109 hombres de negocios importantes entrevistados, el 70% no tenía título universitario; la mitad no había pasado de preparatoria, la tercera parte era de familias pobres y la sexta parte había empezado en trabajos de mínima categoría. Derossi, *The Mexican entrepreneur*, pp. 160-167, en una encuesta de 200 industriales en 1969 encontró que únicamente la tercera parte no había ido a la universidad y que ninguno era de familias pobres; es decir, que ya había llegado la generación de los “juniors”. Las muestras no son estrictamente comparables, porque Derossi se concentra en la industria, donde hay una correlación mayor con la educación superior.

Es de suponerse que el cuadro se ha seguido acentuando a favor de los universitarios. También es de suponerse que muchos empresarios medianos y pequeños no pudieron absorber a sus (varios) hijos universitarios, por la naturaleza y giro de sus negocios. Equipar a un joven universitario con el conjunto de bienes de capital, inversiones suntuarias, tropas de subordinados, etcétera, que requiere su elevada preparación, para que no se desperdicie, resulta mucho más fácil con los recursos del Estado o de las grandes

empresas, que con los de un pequeño empresario, ya no digamos de un empleado que, con sacrificios, le dé educación universitaria a sus hijos.

En los cinco años transcurridos entre los dos últimos censos industriales, el número de pequeñas empresas se redujo en más de 5 000. Secretaría de Industria y Comercio, *IX Censo Industrial* (1970), p. 149; *X Censo Industrial* (1975), p. 33:

Tabla 68. *Contracción del número de pequeñas empresas industriales (México, 1970-75)*

	1970	1975	Aumento %
Hasta 5 personas	96 790	91 379	- 6
6 a 350	22 474	28 628	+ 27
351 y más	<u>699</u>	<u>796</u>	+ 14
	119 963	120 803	+ 1

Esta concentración industrial parece corresponderse con el cambio de una generación a otra que puede observarse en la encuesta de Derossi:

Tabla 69. *Orígenes familiares de empresarios industriales (México, 1969)*

	Ocupación del	
	abuelo %	padre %
Comerciante	31	24
Agricultor	19	7
Profesionista	11	9
Obrero, campesino	<u>8</u>	<u>0</u>
	69	40
Industrial	24	43
Empleado	4	13

Rentista, banquero

3

4

31

60

En la tabla anterior, llama especialmente la atención la importancia que adquieren los hijos de los empleados, que también se refleja en la población universitaria. Latapí, *Radiografía de la Universidad Nacional Autónoma de México*, I, p. 20; UNAM, *Anuario estadístico 1977*, tablas 29 y 30. En la primera suma, para 1964 se excluye a los becados y alumnos que se sostienen a sí mismos; para 1977 se trata de la ocupación del padre y jefe de familia de todos los alumnos, aunque el renglón diga “Total de los sostenidos”.

Tabla 70. *Orígenes familiares de los alumnos de la Universidad de México (1964-77)*

	1964	1977	Cambio
	%	%	%
Alumnos sostenidos por			
Empleados (principalmente), agentes vendedores, militares, funcionarios	42	47	+ 5
Comerciantes (principalmente), propietarios, industriales, empresarios	24	23	- 1
Profesionistas	16	14	- 2
Obreros	14	13	- 1
Campesinos	<u>4</u>	<u>3</u>	- 1
Total de los sostenidos	100	100	
Alumnos sostenidos por			
Su familia	97	97	
Otros	<u>3</u>	<u>3</u>	
Total de los sostenidos	100	100	
Alumnos sostenidos			
Que no trabajan	63	73	+10
Que trabajan	<u>13</u>	<u>4</u>	- 9
	76	77	
Alumnos que se sostienen solos	24	23	- 1
Total de los alumnos	<u>100</u>	<u>100</u>	

Un indicio de que la educación universitaria favorece la concentración económica y la burocratización de la economía, en Leñero, *Investigación de la familia en México*, pp. 316-320. Características de los entrevistados y respuestas en una encuesta nacional:

Tabla 71. *Afinidad de las vocaciones universitarias y burocráticas (México, 1966)*

	Dirigentes		No dirigentes	
	hombres	hombres	hombres	mujeres
	%	%	%	%
Hizo estudios universitarios	59	21		5
Es mejor trabajar en una				
empresa grande	61	40		34
empresa pequeña	<u>39</u>	<u>60</u>		<u>66</u>
	100	100		100

Secretaría de Industria y Comercio, *La población económicamente activa de México, 1964-65*, I, VIII, cuadro 22. N es el número de millones de personas ocupadas en cada categoría.

Tabla 72. *Los trepadores: universitarios y burócratas (México, 1964-65)*

	N	Ocupación con respecto a la del padre		
		Inferior	Igual	Superior
		%	%	%
Nacional	10.9	11	70	19
Distrito Federal	2.0	21	37	42
Nacional				

Profesionales, técnicos y afines	0.4	2	20	78
Gerentes, administradores, funcionarios	0.3	9	28	63
Oficinistas y vendedores	1.8	17	24	59
Agricultores, ganaderos, madereros, pescadores	5.1	2	97	1
Artesanos y trabajadores en producción y en transporte	1.9	16	68	16
Sirvientes y trabajadores en ocupaciones auxiliares	1.4	45	41	13

La tabla indica movimientos de categoría ocupacional, no movimientos de ingresos. Por ejemplo: es de suponerse que el 20% de los profesionistas que eran hijos de profesionistas, gracias precisamente a eso, tuvieron ingresos relativamente superiores a los que tuvieron sus padres, aunque no hubieran subido a una ocupación más alta. ¿Cuál, por ejemplo? Los profesionistas que dijeron que su padre tenía una ocupación más alta fueron sólo el 2% y no se especificó en qué consistía. Más bien, implícitamente, de la tabla se deriva que no hay ocupación tenida en más que la de profesionista, ni en menos que la de sirviente. En este sentido lo verdaderamente significativo es que las posiciones más altas han estado abiertas a gente de extracción social inferior: la mayor parte de la gente que está arriba, viene de abajo. Esto es fundamental políticamente para apoyarse en las ilusiones de los concursantes al ascenso, y está en la base del credencialismo educativo: tener títulos es pasar las primeras eliminatorias en la repartición de premios.

Segovia, *La politización del niño mexicano*, p. 132, en una encuesta de 3 500 escolares en el Distrito Federal y cinco estados se preguntó qué querían ser de grandes. Parte de las respuestas:

Tabla 73. *Ocupación del padre y aspiraciones del hijo (México, 1969-72)*

Hijos de	Quieren ser lo mismo que su padre y están en		Quieren ser universitarios y están en	
	6° primaria %	3° secundaria %	6° primaria %	3° secundaria %
Empleados	12	7	50	64

Obreros	7	0	34	59
Campeños	2	1	31	45

Ibarrola, *Pobreza y aspiraciones escolares*, pp. 134, 139, 149, 150: en una encuesta entre 150 escolares de sexto año de primaria en la ciudad de México en 1969 se preguntó qué querían estudiar y qué querían ser de grandes.

Tabla 74. *Escolaridad de los padres y aspiraciones de los hijos (México, 1969)*

Nivel familiar	Escolaridad (años) que		Escolaridad (años) que	
	tiene el padre	desea el hijo	tiene la madre	desea la hija
Superior	17	17	13	14
Alto	12	16	9	13
Medio alto	9	14	7	13
Medio bajo	5	15	5	9
Bajo	4	11	4	8
Promedio	9	15	8	11

	Qué quisieran ser de grandes	
	Niños %	Niñas %
Universitarios	62	21
No universitarios	<u>28</u>	<u>79</u>
	100	100
Ingeniero, químico	33	1
Maestro, educadora	1	27
Secretaria		16
Médico, dentista	16	8
Contador	11	3
Arquitecto	8	
Otras, universitarias	4	9

Otras, no universitarias	<u>27</u>	<u>36</u>
	100	100

Verduzco, *Comunicación gubernamental y sectores populares urbanos*, informa de una encuesta realizada en diez ciudades de México, casi todas capitales, en colonias de ingresos bajos (alrededor del salario mínimo), sobre el informe presidencial de 1972, pp. 135, 140, 144, 153, 157, 163. La mayor escolaridad parece aumentar el interés y la insatisfacción.

Tabla 75. Escolaridad e insatisfacción política (México, 1972)

	Ninguna escolaridad	Preparatoria o más
Votó en las últimas elecciones	69	51
Supo del informe	49	91
Se interesó en el informe	26	52
Le gustaría que el informe diga la verdad	14	40
Pertenece a un partido	11	11

En una encuesta nacional realizada por la Secretaría de Industria y Comercio, *La población económicamente activa de México 1964-65*, VII, cuadro 27, solamente el 4% de las personas que habían estudiado cuando menos secundaria (únicas consultadas) declaró que no tenía aspiraciones de mejorar. El porcentaje mínimo y el máximo se obtuvo en las siguientes categorías:

Tabla 76. *Los que están mejor quieren más (México, 1964-65)*

	No tiene aspiraciones	No tiene opinión
--	-----------------------	------------------

	de mejorar %	%
Profesionales, técnicos, gerentes, administradores	2	2
Agricultores, ganaderos	19	12
Promedio general	4	12

Johnston, “The mobile managers —well paid and discontent”: en una encuesta entre 3 000 ejecutivos cuyos progresos trepadores merecieron la atención de *The Wall Street Journal* y que en 1976 ganaron en promedio 105 000 dólares (con una semana promedio de 56 horas de trabajo), los que cambiaron de compañía tuvieron los mayores aumentos y declararon que cambiaron para subir, que han seguido un plan trepador de largo plazo, que todavía no se sienten satisfechos y que su trabajo no es un placer.

Kahl, *The measurement of modernism*, pp. 91-92, 126, en una encuesta realizada entre el personal de empresas de muy diversos tamaños en las capitales y ciudades de provincia de México y Brasil en los sesenta del siglo XX, obtuvo resultados que confirman que los que han mejorado quieren mejorar más todavía:

Tabla 77. *Aspiraciones de empleados (Brasil, México, c. 1965)*

En comparación con lo que esperaba cuando empezó a trabajar, ¿llegó usted tan lejos como esperaba?	Brasil	México
	%	%
No tan lejos como esperaba	16	10
Tan lejos como esperaba	35	22
Más lejos de lo que esperaba	<u>49</u>	<u>68</u>
	100	100
¿Está satisfecho con su trabajo?		
Nada	3	6
Sí	59	69
Mucho	<u>38</u>	<u>25</u>
	100	100
¿Qué planes de trabajo tiene?		

Seguir como estoy	20	21
Tratar de ascender en la empresa	47	37
Buscar un mejor trabajo en otra empresa	7	11
Empezar un negocio propio	<u>26</u>	<u>31</u>
	100	100
<hr/>		
¿Se siente limitado en su trabajo por falta de preparación?		
Sí	28	64
<hr/>		
Si se sacara la lotería, ¿qué haría con el dinero?		
Abrir un negocio propio	20	28
Ahorrarlo, invertirlo	7	25
Usarlo para la educación de los niños	14	18
Mejorar de casa	44	19
Comprar coche, aparatos, ropa, viajar	5	4
Pagar deudas	<u>10</u>	<u>6</u>
	100	100

Volviendo al cuadro II-1 del Banco de México, *La distribución del ingreso en México*, se diría que el sueño libertario de trabajar por cuenta propia es de origen campesino. Las familias agrícolas de menores ingresos ganan proporcionalmente el doble por concepto de empresas propias y la mitad por concepto de sueldos y salarios que las familias no agrícolas de mayores ingresos. Es decir, los mexicanos más pobres ganan poco ante todo como empresarios y los mexicanos privilegiados ganan mucho ante todo como asalariados.

Tabla 78. *Empresarios pobres frente a asalariados privilegiados (México, 1968)*

	Hasta \$ 300 (agrícola)	Más de \$ 10 000 (no agrícola)
	Ingreso en pesos	
Sueldos y salarios	53.23	9 183.93
Empresas propias	105.51	4 455.20
Capital e inversiones	35.08	2 665.45

Total ganado	193.82	16 304.58
	Ingreso en %	
Sueldos y salarios	27.5	56.3
Empresas propias	54.4	27.3
Capital e inversiones	<u>18.1</u>	<u>16.4</u>
	100.0	100.0
Personas que ganan	1.0	2.2
Personas que no ganan	3.7	3.7
Personas por familia	4.7	5.9
Edad del jefe familiar	46	48
Escolaridad del jefe (años)	1	13
Tiene casa propia	91%	71%
Tienen automóvil	0%	100%
Miles de familias	318	149
Porcentaje del país	3.9%	1.8%

El total ganado no incluye ingresos ocasionales, ventas de patrimonio, ayudas, jubilaciones, donativos ni créditos recibidos. El perfil familiar de ambos extremos está desviado con respecto al promedio, sobre todo en el número de personas que ganan. Pusimos 100% de tenencia de automóviles donde la tabla dice 152%, lo que seguramente implica 1.52 automóviles por familia. La escolaridad trece veces mayor, gracias a la cual se obtienen las credenciales y contactos necesarios para obtener empleos o pseudoempleos múltiples y bien pagados, le produce a las familias de ingresos superiores más que los negocios propios e inversiones: es su verdadero capital. El cuadro III-1 muestra que hay más disparidad en los ingresos salariales que en los ingresos por empresas propias, y que la disparidad salarial contribuye más a la disparidad global:

Tabla 79. *Los salarios contribuyen más a la desigualdad de ingresos que los beneficios empresariales (México, 1968)*

% de familias	Estratos de ingreso medio familiar	Ingreso regular	Por concepto de salarios	Por empresas propias
5.4	Hasta 300	216.11	67.30	99.65
15.4	301 a 600	419.24	190.81	150.77
20.0	601 a 1 000	765.71	441.34	217.09
40.8	1 001 a 3 000	1 631.52	992.30	411.52
13.0	3 001 a 6 000	3 866.67	2 446.32	814.72
3.4	6 001 a 10 000	7 226.82	4 534.95	1 309.89
2.0	más de 10 000	16 577.32	8 191.88	5 545.81
100.0	Promedio	1 884.69	1 108.54	479.50
	Veces mayor/menor	76.7	121.7	55.7

Desde esta perspectiva, es obvio que un mexicano sindicalizado y con planta pertenece a la clase media, aunque gane el salario mínimo. Puede verse en Secretaría de Industria y Comercio, *Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1968-69*, p. 327; *IX Censo general de población (1970)*, p. 901, que en 1970 un trabajador con salario mínimo en la ciudad de México tenía ingresos superiores al 70% de la población activa (\$32 diarios, digamos \$1 000 mensuales, cuando la población activa con ingresos de \$1 000 mensuales y más era del 28%): estaba en el octavo decil. Esta situación ha mejorado en los siete años siguientes: el salario mínimo ha aumentado 3.3 veces mientras que el producto per cápita (a precios corrientes) ha aumentado 2.9 veces (Banco Nacional de México, “Signos vitales de la economía”; Secretaría de Industria y Comercio, *Agenda estadística 1975*, pp. 13, 201). Que los sindicalizados son clase media, parece también congruente con su reducido número: 15% de la población activa en 1970 (*Anuario 1970-71*, 6 p. 360; *Censo*, p. 669).

Volviendo a la encuesta, el cuadro II-3 confirma la importancia de la escolaridad (referida en la tabla al jefe de la familia) para los ingresos regulares mensuales de la familia (en pesos por concepto de sueldos y salarios):

Tabla 80. *La desigualdad salarial está relacionada con la escolaridad*
(México, 1968)

Escolaridad	% de familias	Promedio salarial (\$)
Ninguna	23.1	525.73
1 a 6 años	59.4	851.65
7 a 12 años	11.8	2 344.87
13 y más años	<u>5.7</u>	4 505.97
	100.0	

Muñoz Izquierdo, *La inversión en el sistema educativo nacional hasta 1970 y sus fuentes de financiamiento*, pp. 31, 44, estima que el sector público sufragó el 85% del gasto educativo nacional de 1959 a 1970. Rodríguez, “Gasto educativo, costo unitario y pirámide escolar en México, 1974-1975”, estima que este porcentaje fue del 84% en 1975. Pero si la desigualdad de ingresos se debe en gran parte a la educación y el gasto en educación lo hace en gran parte el gobierno, hay que concluir que los impuestos gastados en educación han servido para aumentar la desigualdad. (De la misma manera: si la desigualdad de ingresos agrícolas se debe en gran parte a la irrigación, y el gasto en irrigación lo hace en gran parte el gobierno; si la población activa en el sector público gana más que el resto de la población activa; si los parientes, compadres y amigos de quienes trabajan en el sector público están mejor que quienes no tienen esas relaciones; etcétera.)

BIBLIOGRAFÍA

Abouchar, Alan, *Soviet planning and spatial efficiency; the prewar cement industry*. Bloomington, Indiana University Press, 1971.

Adelman, Irma, *Theories of economic growth and development*. Stanford, Stanford University Press, 1961.

—, Cynthia Taft Morris, *Economic growth and social equity in developing countries*. Stanford, Stanford University Press, 1973.

Ahluwalia, Montek S., Hollis Chenery, “A model of distribution and growth”, en Chenery, *Redistribution with growth*, pp. 209-235.

—, “Income inequality: some dimensions of the problem”, en Chenery, *Redistribution with growth*, pp. 3-37.

Alamán, Lucas, *Semblanzas e ideario*, sel. A. Arnáiz y Freg, 2a. ed. México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1963.

Allen, G. F., ed., *Buddha's words of wisdom*. London, George Allen & Unwin, 1959.

Almond, Gabriel, Sidney Verba, “Expectations of treatment by government and the police”, en Katz, *Bureaucracy and the public*, pp. 43-49.

Althusser, Louis, *Escritos*, trad. A. Roies Qui. Barcelona, Editorial Laia, 1974.

Ammer, Dean S., *Materials management*, 3d ed. Homewood, Richard D. Irwin, 1974.

Análisis Económico, “Críticas sindicales a Guanomex”, 560, 28 noviembre 1977, p. 2.

Análisis Político, “El irresoluble desempleo”, 15 mayo 1978, pp. 148-9.

Appendini, Kirsten A. de, Daniel Murayama, Rosa Ma. Domínguez, “Desarrollo desigual en México, 1900 y 1960”, *Demografía y Economía*, 16, enero-abril 1972, pp. 1-39.

Archibald, G. C., ed., *The theory of the firm*. Harmondsworth, Penguin Books, 1971.

Ariès, Philippe, “La ciudad contra la familia”, *Vuelta*, 19, junio 1978, pp. 9-13.

Aristóteles, *Ética nicomaquea. Política*, trad. A. Gómez Robledo. México, Editorial Porrúa, 1976.

Arrow, Kenneth, J., *The limits of organization*. New York, W. W. Norton, 1974.

Badian, E., *Publicans and sinners; private enterprise in the service of the Roman Republic*. Oxford, Basil Blackwell, 1972.

Bakunin, Miguel, *La libertad*, sel., trad. S. Soler Amigó. México, Editorial Grijalbo, 1972.

Ball, A. Gordon, Earl O. Heady, eds., *Size, structure, and future of farms*. Ames, The Iowa State University Press, 1972.

Banco de México, Informe anual 1976. México, 1977.

—, *La distribución del ingreso en México*; encuesta sobre los ingresos y gastos de las familias 1968. México, Fondo de Cultura Económica, 1974.

Banco Nacional de México, “Signos vitales de la economía”, *Examen de la situación económica de México*, 621, agosto 1977, p. 336.

Barkin, David, “La educación: ¿una barrera al desarrollo económico?”, *El Trimestre Económico*, 152, octubre-diciembre 1971, pp. 951-994.

Bauman, Heinz, con M. Röder, *Plastoponia: aplicación de plásticos a la agricultura*, trad. R. B. de Bouvier. Barcelona, Editorial Blume, 1969.

Bazdresch, Carlos, “Algunas consideraciones sobre la promoción de la producción de maquinaria y equipo en México”, *El Mercado de Valores*, 3 noviembre 1975, suplemento al núm. 44, sobre bienes de capital, pp. 7-14.

Beals, Ralph L., *The peasant marketing system of Oaxaca, Mexico*. Berkeley, University of California Press, 1975.

Becerra, Bertha, “IDA despedirá a sus 4 000 empleados, luego contratará

sólo a 1 000”, *El Sol de México*, 8 marzo 1977.

—, “Investiga Salubridad 80 mil títulos de médicos y enfermeras”, *El Sol de México*, 11 febrero 1977.

—, “La Universidad Agraria no creará burócratas”, *Unomásuno*, 30 diciembre 1977.

Bell, Daniel, *The coming of post-industrial society; a venture in social forecasting*. New York, Basic Books, 1973.

Benedict, Bradley, “El estado en México en la época de los Habsburgo”, *Historia Mexicana*, 92, abril-junio 1974, pp. 551-610.

Benítez, Fernando, *Los indios de México*, 4 vols. México, Ediciones Era, 1967-72.

Berg, Alan, portions with Robert J. Muscat, *The nutrition factor; its role in national development*. Washington, The Brookings Institution, 1973.

Berle, Adolf A., Gardiner C. Means, *The modern corporation and private property*, rev. ed. New York, Harcourt, Brace & World, 1968.

Bernal, Ignacio, “Teotihuacán y los destinos mexicanos”, I, II, III, *Plural*, 21, 22, 23, junio, julio, agosto 1973, pp. 29-32, 7-12, 19-20.

Berti, Nico, “Anticipaciones anarquistas sobre los nuevos patrones”, *Vuelta*, 8, julio 1977, pp. 28-36.

Bhalla, A. S., “Self-employment in less developed countries: some aspects of theory and policy”, en Wohlmuth, *Employment creation in developing societies*, pp. 187-210.

Blau, Peter M., *On the nature of organizations*. New York, John Wiley and Sons, 1974.

Blaug, Mark, *Introduction to the economics of education*. Harmondsworth, Penguin Books, 1970.

—, “The overexpansion of higher education in less developed countries—and its remedy”, *Rehovot Conferences*, Hebrew University of Jerusalem, september 5-11, 1973.

Boon, Gerald Karel, *Factores físicos y humanos en la producción. Método para determinar la relación económica hombre-máquina y medición de variaciones en micro y macro economía*, trad. A. Contín. México, Fondo de Cultura Económica, 1970.

Borcherding, Thomas E., ed., *Budgets and bureaucrats; the sources of government growth*. Durham, North Carolina, Duke University Press. 1977.

Bravo Ahúja, Víctor, José Antonio Carranza, *La obra educativa*. México, Secretaría de Educación Pública, 1976.

Bronfenbrenner, Urie, "The origins of alienation", *Scientific American*, August 1974, pp. 53-61.

Buffa, Elwood S., *Models for production and operations management*. New York, John Wiley & Sons, 1963.

Bustillos Orozco, Juan, "Rechazan la explotación ejidal de sus bosques", *El Universal*, 19 septiembre 1976.

Caillois, Roger, Jean-Clarence Lambert, *Trésor de la poésie universelle*, 2e. éd. Paris, Librairie Gallimard, 1958.

Cairncross, A. K., "Formación de capital y despegue", en Rostow, *La economía del despegue hacia el crecimiento autosostenido*, pp. 264-283.

Canaco Informa, "Compras del sector público", 10 diciembre 1976.

Candelas, Sergio, "Examen de eficiencia a 1 800 000 burócratas", *El Sol de México*, 7 febrero 1977.

Cantillon, Richard, *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*, trad. M. Sánchez Sarto. México, Fondo de Cultura Económica, 1950.

Capistrán, Miguel, "Su majestad, el coche", *El Sol de México*, 13 octubre 1977.

Carballo, Marco Aurelio, Abelardo Martín, Ricardo Urioste, "Revelaciones del expediente judicial del ingeniero Méndez Docurro", *Unomásuno*, 24 marzo 1978.

Carnoy, Martín, "Los salarios y la educación en México", en Solís, *La*

economía mexicana, II, pp. 371-388.

Carrera, Stampa, Manuel, *Los gremios mexicanos*. La organización gremial en Nueva España, 1521-1861, México, ediapsa, 1954.

Casanova, Antoine, Claude Prévost, Joë Metzger, *Los intelectuales y la lucha de clases*, trad. M. E. Peniche. México, Editorial Nueva Sociedad, 1975.

Castaneda, Carlos, *Las enseñanzas de don Juan. Una forma yaqui de conocimiento*, trad. J. Tovar, prólogo O. Paz. México, Fondo de Cultura Económica, 1974.

Castañeda, Mario, Jaime Martuscelli, Jaime Mora y José Negrete, “La crisis de identidad en el científico”, *Ciencia y Desarrollo*, 1, abril 1975, pp. 9-14.

Castillo, Carlos M., “Eficiencia en el uso de los recursos”, en Solís, *La economía mexicana*, I, pp. 55-122.

Centro Nacional de Información y Estadísticas del Trabajo, *Encuestas de ingresos y gastos familiares 1975*. México, 1977.

Chávez, Elías, “Méritos en campaña”, *Proceso*, 12 septiembre 1977, pp. 20-21.

Chávez Orozco, Luis, ed., *La agonía del artesanado*. México, Centro de Estudios Históricos del Movimiento Obrero Mexicano, 1977.

Chayanov, Alexander V., *The theory of peasant economy* (incluye *On the theory of non capitalist economic systems* y *Peasant farm organization*), ed. D. Thorner, B. Kerbtay, R. E. F. Smith. Homewood, Richard D. Irwin, 1966.

Chenery, Hollis, Montek S. Ahluwalia, C. L. G. Bell, John H. Duloy, Richard Jolly, *Redistribution with growth*. London, Oxford University Press, 1974.

Chisholm, Michael, *Rural settlement and land use; an essay in location*, rev. ed. London, Hutchinson University Library, 1968.

Cipolla, Carlo M., ed., *La decadencia económica de los imperios*, trad. B.

Paredes Larrucea. Madrid, Alianza Editorial, 1970.

—, *The economic history of world population*. Harmondsworth, Penguin Books, 1962.

Clark, Colin, *The conditions of economic progress*, 3d ed. London, MacMillan, 1957.

—, Margaret Haswell, *The economics of subsistence agriculture*, 4th ed. London, MacMillan, 1970.

Cole, G. D. H., *Essays in social theory*. London, Oldbourne, 1962.

—, *Introducción a la historia económica*, trad. C. Villegas. México, Fondo de Cultura Económica, 1957.

Comercio Exterior, “Reflexiones sobre la desnutrición en México”, febrero de 1978, pp. 127-131.

Comisión de Recursos Humanos del Gobierno Federal, *Censo de recursos humanos del sector público federal* (1975), vol. I, Administración central, vol. II, *Administración descentralizada y de participación estatal mayoritaria*. México, 1976.

Comisión del Plan Nacional Hidráulico, *Plan Nacional Hidráulico 1975*. Resumen. México, 1976.

Conger, D. Stuart, *Social inventions*. Prince Albert, Saskatchewan New Start, 1973.

Cordero, Dolores, “La defensoría de oficio: donde la justicia se hace vieja”, *Revista de Revistas*, 14 abril 1976, pp. 15-19.

Cornelius, Wayne A., “Urbanización y demandas políticas: participación política entre migrantes pobres en las ciudades latinoamericanas”, *Demografía y Economía*, 23, mayo-agosto 1974, pp. 203-242.

Cosío Villegas, Daniel, *El sistema político mexicano*. México, Editorial Joaquín Mortiz, 1975.

—, ed. *Historia general de México*, 4 vols. México, El Colegio de México, 1976-77.

Cramer, J. S., *Econometría empírica*, trad. A. García Rocha. México, Fondo de Cultura Económica, 1973.

Crawford, C. Merle, “Marketing research and the new product failure rate”, *Journal of Marketing*, April 1977, pp. 51-61.

Daly, Rex F., J. A. Dempsey, C. W. Cobb, “Farm numbers and sizes in the future”, en Ball, *Size, structure and future of farms*, pp. 314-332.

Davidson, J. Hugh, “Why most new consumer brands fall”, *Harvard Business Review*, March-April, 1976, pp. 117-122.

Davidson, William R., Albert D. Bates, Stephen J. Bass, “The retail life cycle”, *Harvard Business Review*, November-December 1976, pp. 89-96.

Davis, Kenneth R., *Furniture marketing; product, price and promotional policies of manufacturers*. Durham, The University of North Carolina Press, 1957.

Dearden, John, “mis is a mirage”, *Harvard Business Review*, january-february 1972, pp. 90-99.

Delhumeau, Antonio, ed., *México: realidad política de sus partidos. Una investigación psicosocial acerca de los partidos mexicanos*. México, Instituto Mexicano de Estudios Políticos, 1970.

Departamento del Distrito Federal, “Plan General del Plan Director para el Desarrollo Urbano del Distrito Federal”, publicación abreviada, *Diario Oficial*, 30 noviembre 1976.

Derossi, Flavia, *The Mexican entrepreneur*. Paris, Development Centre of the Organisation for Economic Cooperation and Development, 1971.

Dewey, Donald, *Modern capital theory*. New York, Columbia University Press, 1965.

Diario Oficial, “Acuerdo por el que las entidades de la administración pública paraestatal (...) se agrupan por sectores”, 13 enero 1977.

—, “Acuerdo por el que se agregan a los sectores” del acuerdo anterior más entidades paraestatales que habían quedado sin asignar, 12 mayo 1977.

- , “Acuerdo por el que se agregan” todavía más, 10 abril 1978.
- Diccionario Porrúa. Historia, biografía y geografía de México*, 3a. ed. México, Editorial Porrúa, 1971.
- Diderot-D’Alembert, *La enciclopedia*, sel. J. Lough, trad. J. Torbado. Madrid, Ediciones Guadarrama, 1970.
- Djilas, Milovan, *La nueva clase. Análisis del régimen comunista*, trad. L. Echávarri. Buenos Aires, Editorial Sudamericana, 1961.
- Dovring, Folke, “Reforma agraria y productividad: el caso mexicano”, en Solís, *La economía mexicana*, I, pp. 34-54.
- Drucker, Peter F., *Managing for results: economic tasks and risk-taking decisions*. New York, Harper & Row, 1964.
- , *Management; tasks, responsibilities, practices*. New York, Harper and Row, 1974.
- Durán de la Sierra, Jorge M., “Tres diputados amonestados por sus simpatías hacia el Rector”, *Novedades*, 22 septiembre 1968.
- Echeverría, Luis, “Sexto informe”, *Últimas Noticias*, 1° septiembre 1976.
- El Colegio de México, *El Colegio de México, 1940-1976* (folleto).
- El Mercado de Valores*, “Población y producto nacional bruto por habitante de diversos países, 1974”, 28 noviembre 1977, pp. 925-928.
- , “Presupuesto de egresos de la Federación para 1978”, 19 diciembre 1977, pp. 982-999.
- El Sol de México*, “Acepta el Infonavit manejar las casas a través de sindicatos; nueva política: Campillo”, 26 febrero 1977.
- , “En tres años el ISSSTE dará servicio a diez millones”, 6 abril 1977.
- , “Infonavit debe ser una institución de crédito”, 2 marzo 1977.
- , “Lactancia materna, eficaz método de control natal”, 1° abril 1977.
- , “Ningún municipio gasta más de 79 centavos diarios por habitante”, 29 marzo 1976.
- , “40% de los agentes del Ministerio Público aún extorsionan”, 6 octubre

1977.

Encyclopaedia Britannica, *The new encyclopaedia britannica*, 30 vols. Chicago, 1974.

Etgar, Michael, "Channel domination and countervailing power in distributive channels", *Journal of Marketing Research*, August 1976, pp. 254-62.

Excelsior, "Demanda al Fonafe un ejido oaxaqueño que invirtió en una fábrica ladrillera", 26 noviembre 1976.

—, "Los comerciantes de La Merced prefirieron a los agiotistas al Banco de Pequeño Comercio", 8 julio 1977.

—, "Muy costosa la aparente alta productividad en el Valle de México", 24 julio 1974.

Expansión, "Centroamérica: una posible salvación agraria", 9 julio 1975, pp. 22 a 27.

Fayol, Henri, *Administration industrielle et générale; prévoyance, organisation, commandement, coordination, controle*. Paris, Dunod, 1956.

Ferezy, E., *The men's apparel market; an industry fact volume*. Merrick, N. Y., Norton Research Corporation, 1974.

Fernández y Fernández, Ramón, *Temas agrarios*. México, Fondo de Cultura Económica, 1974.

Ferrater Mora, José, *Diccionario de filosofía*, 5a. ed. Buenos Aires, Editorial Sudamericana, 1971.

Firth, Raymon, B. S. Yamey, *Capital, saving and credit in peasant societies; studies from Asia, Oceania, the Caribbean and Middle America*. Chicago, Aldine Publishing, 1964.

Flores, Ana María, *La magnitud del hambre en Mexico*, 2a. ed. México, autor, 1973.

Flores, Edmundo, ed., *Desarrollo agrícola*. México, Fondo de Cultura Económica, 1972.

Flores de la Peña, Horacio, “México. El marco económico de la política de industrialización. Ensayo en honor de Michal Kalecki”, *El Trimestre Económico*, abril-junio 1971, pp. 323-334.

—, *Los obstáculos al desarrollo económico; el desequilibrio fundamental*. México, Fondo de Cultura Económica, 1975.

Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña, *Características de la industria mediana y pequeña en México*, 3 vols. México, fogain, 1974.

Formoso, *Procedimientos industriales*. Calles de San Andrés y Huertas, La Coruña, España (folleto).

Ford, Henry, with Samuel Crowther, *My life and work*. New York, Doubleday, 1923.

Foster, George, M., *Antropología aplicada*, trad. A. Zagury. México, Fondo de Cultura Económica, 1974.

—, “El carácter del campesino”, *Revista de Psicoanálisis, Psiquiatría y Psicología*, 1, septiembre-diciembre 1965, pp. 83-106.

—, *Las culturas tradicionales y los cambios técnicos*, trad. A. M. Mateo. México. Fondo de Cultura Económica, 1964.

Fourastié, Jean, *La productivité*, 2e. éd. Paris, Presses Universitaires de France, 1954.

—, *Le grand espoir du xxe siècle*, éd. déf. Paris, Editions Gallimard, 1963.

Fraga, Gabino, *Derecho administrativo*, 9a. ed. México, Editorial Porrúa, 1962.

Freeman, Richard B., *The overeducated American*. New York, Academic Press, 1976.

French, Nancy, “Programmer productivity rising too slowly: Tanaka”, *Computerworld*, August 8, 1977.

Friedman, Milton, *Capitalism and freedom*. Chicago, University of Chicago Press, 1962.

—, *Una teoría de la función de consumo*, trad. L. Betancor. Madrid, Alianza Editorial, 1973.

—, Simon Kuznets, *Income from independent professional practice*. New York, National Bureau of Economic Research, 1954.

Fromm, Erich, Michael Maccoby, *Sociopsicoanálisis del campesino mexicano; estudio de la economía y la psicología de una comunidad rural*, trad. C. Dunning. México, Fondo de Cultura Económica, 1973.

Fuchs, Victor R., “A statistical analysis of productivity in selected service industries in the United States, 1939-63” en Fuchs, *Productivity differences within the service sector*, pp. 3-51.

—, ed., *Essays in the economics of health and medical care*. New York, National Bureau of Economic Research, 1972.

—, ed., *Production and productivity in the service industries*. New York, National Bureau of Economic Research, 1969.

—, Marcia J. Kramer, *Determinants of expenditures for physicians' services in the US 1948-68*. New York, National Bureau of Economic Research, 1973.

—, Jean Alexander Wilburn, *Productivity differences within the service sector*. New York, National Bureau of Economic Research, 1967.

Fuentes Mares, José, *La revolución mexicana. Memorias de un espectador*. México, Editorial Joaquín Mortiz, 1971.

Fundación Mexicana para el Desarrollo Rural, A. C., Informe 1975-76 (folleto).

Furtado, Celso, *Teoría y política del desarrollo económico*, trad., F. Oliveira y M. Soler, 5a. ed. México, Siglo XXI Editores, 1974.

Galbraith, John K., *American capitalism: the concept of countervailing power*, rev. ed. Boston, Houghton Mifflin, 1956.

—, *The new industrial state*. New York, The New American Library, 1968.
Gardens For All, *News about community gardening 1976*. Shelburne

Farms, Shelburne, Vt. 05482 (folleto).

Goldman, Lucien, *Le dieu caché*. Paris, Éditions Gallimard, 1959.

Gollás, Manuel, “Desarrollo agrícola y empleo”, en Restrepo, *Política de crédito para el sector agropecuario*, pp. 139-188.

—, “Surplus labour and economic efficiency in the traditional sector of a dual economy: the Guatemalan case”, *The Journal of Development Studies*, June 1972, pp. 411-423.

Gómez Pombo, Federico, “Postergará el Infonavit a la mayoría de los trabajadores que cotizan”, *Proceso*, 9 enero 1978.

González Casanova, Pablo, *La democracia en México*, 2a. ed. México, Ediciones Era, 1967.

González Cosío, Arturo, *Clases medias y movilidad social en México*. México, Editorial Extemporáneos, 1976.

—, *Historia estadística de la Universidad, 1910-1967*. México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1968.

González Graf, Jaime, Alicia Ramírez Lugo, “Partido Acción Nacional”, en Delhumeau, *México: realidad política de sus partidos*, pp. 153-237.

González Pérez, Salvador, “El personalismo de las secretarías estorba al desarrollo rural, afirma Rojo Lugo”, *Excélsior*, 17 junio 1977.

González Pineda, Francisco, Antonio Delhumeau, *Los mexicanos frente al poder. Participación y cultura política de los mexicanos*. México, Instituto Mexicano de Estudios Políticos, 1973.

Goodman, Paul, “Notes on decentralization”, *Dissent*, Spring 1974, pp. 217-227.

Gottfried, Ira S., “Practical politics or how to play the corporate game”, *Data Management*, November 1974, pp. 12-15.

Gouverneur, Jacques, *Productivity and factor proportions in less developed countries*. London, Oxford University Press, 1971.

Grant, James P., “Desarrollo desde abajo”, *Facetas*, 3/4, 1975, pp. 77-88.

Gross, Donald, "Writing for social change", *The Writer's Digest*, January 1976, pp. 15-18.

Guzmán, Rodolfo, "Por falta de coordinación, los servicios de salud desperdician recursos", *Últimas Noticias de Excelsior*, 31 octubre 1975.

Hagen, Everett E., *The economics of development*, rev. ed. Homewood, Richard D. Irwin, 1975.

Hansen, Roger D., *La política del desarrollo mexicano*, trad. C. Zamora. México, Siglo XXI Editores, 1971.

Harris, Marvin, *Cows, pigs, wars, and witches: the riddles of culture*. New York, Random House, 1974.

Hegarty, Edward J., *How to succeed in company politics; the strategy of executive success*. New York, McGraw-Hill, 1964.

Hegel, G. W. F., *Fenomenología del espíritu*, trad. W. Roces, R. Guerra. México, Fondo de Cultura Económica, 1966.

—, *Principios de la filosofía del derecho o Derecho natural y ciencia política*, trad. J. L. Vernal. Buenos Aires, Editorial Sudamericana, 1975.

Heilbroner, Robert L., "El ocaso de la civilización de los negocios", *Expansión*, 30 mayo 1977, suplemento.

Himes, James, "La formación de capital en México", en Solís, *La economía mexicana*, II, pp. 163-188.

Hinojosa, Armando, "Estudio psicoanalítico del carácter en estudiantes universitarios", *Revista de Psicoanálisis, Psiquiatría y Psicología*, I, septiembre-diciembre 1965, pp. 20-37.

Hirsch, Fred, *Social limits to growth*. Cambridge, Harvard University Press, 1976.

Hirschman, Albert O., *Salida, voz y lealtad*, trad. E. L. Suárez. México, Fondo de Cultura Económica, 1977.

—, *The strategy of economic development*. New Haven, Yale University Press, 1958.

Hollander, Samuel, *The sources of increased efficiency: a study of Du Pont rayon plants*. Cambridge, The M. I. T. Press, 1965.

Humbert, Pierre, *L'oeuvre scientifique de Blaise Pascal*. Paris, Editions Albin Michel, 1947.

Huntington, Samuel P., *Political order in changing societies*. New Haven, Yale University Press, 1968.

Ibarrola, María de, *Pobreza y aspiraciones escolares*. México, Centro de Estudios Educativos, 1970.

Illich, Iván, *La sociedad desescolarizada*, trad. G. Espinosa. Barcelona, Barral Editores, 1974.

—, *Tools for conviviality*. New York, Harper, 1973.

Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México, *El perfil de México en 1980*, 3 vols. México, Siglo XXI Editores, 1970.

International Management, “¿Qué anda mal en el servicio postal?”, marzo-abril 1976, pp. 10-16.

Ishino, Iwao, John Donoghue, “Small versus large-scale agriculture”, *Papers in International and World Affairs*, 1965 Series, January, # 1, pp. 1-8.

Islas, Gabino, *Las fibras artificiales en el consumo de productos textiles*. México, Banco de México, 1965.

Jacobs, Jane, *The economy of cities*. New York, Random House, 1969.

Jacoby, Henry, *La burocratización del mundo; una contribución a la historia del problema*, trad. E. Contreras Suárez. México, Siglo XXI Editores, 1972.

Jay, Anthony, *Management and Machiavelli*. Harmondsworth, Penguin Books, 1970.

Johnson, Richard M., “Trade-off analysis of consumer values”, *Journal of Marketing Research*, May 1974, pp. 121-127.

Johnston, Bruce F., “Agricultura y desarrollo económico: la importancia de

la experiencia japonesa”, en Flores, *Desarrollo agrícola*, pp. 402-450.

Johnston, John, *Statistical cost analysis*. New York, McGraw-Hill, 1960.

Johnston, Thomas J., “Mobile managers-well paid and discontent”, *Harvard Business Review*, September-October 1977, pp. 6-7.

Journal of Marketing, “Agricultural outlook”, July 1976, p. 124.

Kahl, Joseph A., *The measurement of modernism; a study of values in Brazil and Mexico*. Austin, The University of Texas Press, 1968.

Kaldor, Nicholas, *Ensayos sobre desarrollo económico*, 2a. ed. México, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, 1963.

—, “Qué anda mal en la teoría económica”, *El Trimestre Económico*, pp. 255-266.

Kalecki, Michal, *Economía socialista y mixta. Selección de ensayos sobre crecimiento económico*, trad. R. Vinós. México, Fondo de Cultura Económica, 1976.

Kallis, Stephen A., “Networks and distributed processing”, *Mini-Micro Systems*, March 1977, pp. 32-38.

Kaplan, David, *The Mexican marketplace in historical perspective*, Ph. D. diss. University of Michigan, 1960. Ann Arbor, Mich., University Microfilms, 1977.

Katz, Elihu and Brenda Danet, eds., *Bureaucracy and the public; a reader in official-client relations*. New York, Basic Books, 1973.

Kautzky, John H., *The political consequences of modernization*. New York, John Wiley and Sons, 1972.

Kelly, Amalia, “Cirugía plástica contra el derecho a la fealdad”, *El Sol de México*, 14 agosto 1976.

Kendrick, John W., assisted by M. R. Pech, *Productivity trends in the United States*. New York, National Bureau of Economic Research, 1961.

—, *Postwar productivity trends in the United States, 1948-1969*. New York, National Bureau of Economic Research, 1973.

Kershaw, David N., "A negative income-tax experiment", *Scientific American*, October 72, pp. 19-25.

Keynes, John Maynard, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, trad. E. Hornedo, México, Fondo de Cultura Económica, 1965.

—, *The economic consequences of the peace*. New York, Harcourt, Brace and Howe, 1920.

—, *The general theory of employment, interest and money*. New York, Harcourt Brace & World, 1965.

Kolko, Gabriel, *Riqueza y poder en los Estados Unidos*, trad. C. Villegas. México, Fondo de Cultura Económica, 1964.

Kover, Arthur J., "Careers and noncommunication: the case of academic, and applied marketing research", *Journal of Marketing Research*, November 1976, pp. 339-44.

Krauze, Enrique, *Caudillos culturales en la Revolución Mexicana*. México, Siglo XXI Editores, 1976.

—, Jean Meyer, Cayetano Reyes, *La reconstrucción económica*, tomo 10 de la Historia de la Revolución Mexicana. México, El Colegio de México, 1977.

Krishna, R., "A model of the unemployment trap, with policy implications", en Wohlmuth, *Employment creation in developing societies*, pp. 3-14.

Kuhn, Thomas S., *La estructura de las revoluciones científicas*, trad. A. Contin. México, Fondo de Cultura Económica, 1971.

Kuznets, Simon, *Modern economic growth; rate, structure, and spread*. New Haven, Yale University Press, 1966.

—, *Population, capital, and growth; selected essays*. New York, W. W. Norton, 1973.

Lafitte-Houssat, Jacques, *Trovadores y cortes de amor*, trad. E. Abril. Buenos Aires, Editorial Universitaria de Buenos Aires, 1963.

Lane, David, *The end of inequality? Stratification under state socialism*. Harmondsworth, Penguin Books, 1971.

Latapí, Pablo, *Radiografía de la UNAM*, 2 folletos. México, Centro de Estudios Educativos, 1965.

—, “Reformas educativas y culturales milenarias”, *Excélsior*, 19 abril 1975.

Lawrence, Paul R., Jay W. Lorsch, *Organization and environment; managing differentiation and integration*. Boston, Harvard University Press, 1967.

Le Chapelain, André, *Traité de l'amour courtois*, trad. C. Buridant. Paris, Editions Klincksieck, 1974.

Lengellé, Maurice, *La révolution tertiaire*. Paris, Éditions Génin, 1966.

Lenin, Vladimir Ilich, *El Estado y la revolución*. Moscú, Editorial Progreso, sf.

Leñero Otero, Luis, *Investigación de la familia en México. Presentación y avance de resultados de una encuesta nacional*, 2a. ed. México, Instituto Mexicano de Estudios Sociales, 1971.

León-Portilla, Miguel, *El reverso de la conquista. Relaciones aztecas, mayas e incas*. México, Editorial Joaquín Mortiz, 1964.

Lesourne, Jacques, *Du bon usage de l'étude économique dans l'entreprise*. Paris, Dunod, 1966.

Lévi-Strauss, Claude, “El tiempo del mito”, *Plural*, 1 octubre 1971, pp. 1-4.

Levinson, Harry, “Management by whose objectives?”, *Harvard Business Review*, July-August 1970, pp. 125-134.

Levitt, Theodore, *Innovation in marketing; new perspectives for profit and growth*. New York, McGraw-Hill Book Company, 1962.

—, “The industrialization of service”, *Harvard Business Review*, September-October 1976, pp. 63-74.

Lewis, W. Arthur, *Development economics: an outline*. Morristown, N. J.,

General Learning Press, 1974.

Lewis, Edwin H., *Marketing channels: structure and strategy*. New York, McGraw-Hill, 1968.

Leys, Simon, “Chinese shadows: bureaucracy, happiness, history”, *The New York Review of Books*, June 9, 1977, pp. 17-28.

Liberman, E. G., *Economic methods and the effectiveness of production*, trad. A. Schultz. Garden City, N. Y., Doubleday, 1973.

Lindbeck, Assar, *La economía política de la nueva izquierda*, Madrid, Alianza Editorial, 1973.

Linder, Staffan B., *The harried leisure class*. New York, Columbia University Press, 1970.

Linnert, Peter, *La stratégie militaire de Clausewitz et le management*, trad. J. D. Hanaver. Suresnes, Éditions Hommes et Techniques, 1973.

Lisker, Rubén, “No aprovechamos un alimento fundamental”, *Ciencia y Desarrollo*, I, abril 1975, pp. 5-6.

Livingston, J. Sterling, “Myth of the well-educated manager”, *Harvard Business Review*, January-February 1971, pp. 79-89.

Loeza, Soledad, “El Partido de Acción Nacional: la oposición leal en México”, *Foro Internacional*, enero-marzo 1974, pp. 352-374.

Lomnitz, Larissa Adler de, *Cómo sobreviven los marginados*. México, Siglo XXI Editores, 1975.

—, “Reciprocity of favors in the urban middle class of Chile”, *Studies in Economic Anthropology*, AS7, pp. 93-106.

Lopez, Robert S., *The commercial revolution of the Middle Ages, 950-1350*. Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 1971.

López Cámara, Francisco, *La estructura económica y social de México en la época de la Reforma*. México, Siglo XXI Editores, 1967.

López Portillo, *Segundo informe de gobierno*. México, Secretaría de Programación y Presupuesto, 1978.

López Saucedo, Miguel, “La locura del Fonafe: dispendio, demagogia, desorden y pillaje”, *Proceso*, 12 septiembre 1977, pp. 10-13.

López Velarde, Ramón, *Obras*, ed. J. L. Martínez. México, Fondo de Cultura Económica, 1971.

Loret de Mola, Carlos, “Confesiones de un gobernador”, primera parte, *Contenido*, mayo 1978, pp. 93-143.

Loudon, David Lamond, *An environmental model of the factors influencing the use of marketing research within a country with particular reference to Mexico*. Ph. D. diss., The Louisiana State University and Agricultural and Mechanical College, 1971. Ann Arbor, University Microfilms, 1977.

Maccoby Michael, *The gamesman; the new corporate leaders*. New York, Simon and Schuster, 1976.

Machlup, Fritz, *The production and distribution of knowledge in the United States*. Princeton, Princeton University Press, 1962.

Madden, J. Patrick, Earl J. Partenheimer, “Evidence of economies and diseconomies of farm size”, en *Ball, Size, structure and future of farms*, pp. 91-107.

Malthus, Thomas Robert, *Principios de economía política, con las anotaciones de David Ricardo*, en las *Obras y correspondencia*, II, de éste, trad. F. M. Torner, México, Fondo de Cultura Económica, 1958.

Maquiavelo, Nicolás, *El príncipe comentado por Napoleón Bonaparte*, trad. F. Fuentes. Buenos Aires, Santiago Rueda, 1968.

Maritain, Raissa, *Histoire d’Abraham ou les premiers âges de la conscience morale*. Paris, Desclée de Brouwer, 1947.

Marketing News, “Conjoint analysis helps in sorting out consumers’ weighting of product attributes”, January 28, 1977, p. 10.

—, “Employed wife may work from sun to sun her husband labors much less, Ferbers find”, February 25, 1977, p. 4.

—, “11 billion hours of shopping time, worth about \$55 billion of retail

value”, April 23, 1976, p. 2.

Márquez Díez-Canedo, Javier, “El cálculo de índices de precios a través de programación matemática”, *El Trimestre Económico*, octubre-diciembre 1974, pp. 879-893.

Martínez Almazán, Raúl, *El municipio en el proceso de desarrollo regional y nacional*. Toluca, Instituto de Desarrollo Municipal del Estado de México, 1975.

Martínez Peñaloza, Porfirio, *Arte popular y artesanías artísticas en México*. México, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 1972.

Marx, Carlos, *Crítica de la filosofía del Estado de Hegel*, trad. A. Encinas. México, Editorial Grijalbo, 1968.

—, *El capital. Crítica de la economía política*, 3 vols., trad. W. Roces. México, Fondo de Cultura Económica, 1959.

—, *El 18 Brumario de Luis Bonaparte*. Moscú, Editorial Progreso, sf.

—, Federico Engels, *Manifiesto Comunista (Biografía del)*, trad. W. Roces. México, Editorial México, 1949.

—, Federico Engels, *Sobre el arte*, comp. M. Lifschits, selec. A. Varela, trad. H. Rossi. Buenos Aires, Ediciones Estudio, 1967.

Marx/Bakounine, *Socialisme autoritaire ou libertaire?*, ed. Georges Ribeill, 2 vols. Paris, Union Générale d'Éditions, 1975.

McClelland, David C., *The achieving society*. New York, The Free Press, 1967.

—, David H. Burnham, “Power is the great motivator”, *Harvard Business Review*, March-April 1976, pp. 100-110.

—, David G. Winter, *Motivating economic development*. New York, The Free Press, 1969.

Meadows, Donella H., Dennis L. Meadows, Jorgen Randers, William W. Behrens III, *Los límites del crecimiento*, trad. M. S. Loaeza. México, Fondo de Cultura Económica, 1972.

Mejido, Manuel, “Margarito García Juárez, un campesino al que el trabajo no le deja tiempo para quejarse”, *Excélsior*, 15 diciembre 1975.

Mendès France, Pierre, *La république moderne*, éd. rev. Paris, Éditions Gallimard, 1966.

Méndez Villarreal, Sofía, *La relación capital-producto en la economía mexicana*. México, El Colegio de México, 1974.

Merton, Robert K., *The sociology of science: theoretical and empirical investigations*, ed. N. W. Storer. Chicago, The University of Chicago Press, 1973.

Meyer, Jean, “La nueva política económica y el campo”, en Krauze, *La reconstrucción económica*, pp. 107-182.

—, *Le sinarquisme: un fascisme mexicaine? 1937-1947*. Paris, Librairie Hachette, 1977.

Michel, Jesús, “Democratizaré al pri aun a costa del cargo”, *El Sol de México*, 14 marzo 1977.

Miles, Lawrence D., *Techniques of value analysis and engineering*. New York, McGraw-Hill, 1961.

Mills, C. Wright, *Power, politics and people; the collected essays of*, ed. I. L. Horowitz. New York, Ballantine Books, 1963.

—, *The power elite*, New York, Oxford University Press. 1959.

Monrad-Krohn, L., “The micro vs. the minicomputer”, *Mini-Micro Systems*, February 1977, pp. 28-33.

Montesquieu, Charles de Secondat, barón de, *Del espíritu de las leyes*, trad. N. Estévez. México, Editorial Porrúa, 1971.

Moore, Frederick T., “Engineer’s costs functions”, en Watson, *Price theory in action*, pp. 88-91.

Moore, Wilbert E. with Gerald W. Rosenblum, *The professions: roles and rules*, New York, Russel Sage Foundation, 1970.

Morgenstern, Oskar, “Trece puntos críticos de la teoría económica”, *El*

Trimestre Económico, 161, enero-marzo 1974, pp. 173-216.

Muñoz Izquierdo, Carlos, *La inversión en el sistema educativo nacional hasta 1970 y sus fuentes de financiamiento*. México, Centro de Estudios Educativos, 1967.

Myers, James H., “Benefit structure analysis: a new tool for product planning”, *Journal of Marketing*, October 1976, pp. 23-32.

Myrdal, Gunnar, “Evaluación crítica de algunos estudios selectos sobre el desempleo”, en Flores, *Desarrollo agrícola*, pp. 159-184.

Nacional Financiera-Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, *México: una estrategia para desarrollar la industria de los bienes de capital*. México, Nacional Financiera, 1977.

National Economic Development Office, *Clothing: Industrial Review to 1977*. London, 1974.

National Economic Development Office, *Textiles: Industrial Review to 1977*. London, 1974.

Navarrete, Ifigenia M. de, ed., *Bienestar campesino y desarrollo económico*. México, Fondo de Cultura Económica, 1971.

—, “La distribución del ingreso en México: tendencias y perspectivas”, en Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM, *El perfil de México en 1980*, I, pp. 15-71.

—, *La distribución del ingreso y el desarrollo económico en México*. México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1960.

—, “La evolución del sistema tributario de México y las reformas 1972-73”, *Comercio Exterior*, enero 1973, pp. 48-55.

—, Arturo Cárdenas Ortega, “Un modelo de desarrollo agropecuario y bienestar campesino 1970-80”, en Navarrete, *Bienestar campesino y desarrollo económico*, pp. 143-254.

Nelson, Richard R., ed., *The rate and direction of inventive activity:*

economic and social factors. New York, National Bureau of Economic Research, 1962.

Nietzsche, Federico, *Obras completas*, III, trad. E. Ovejero y Maury, 5a ed. Buenos Aires, M. Aguilar, 1961.

Nikolitch, Radoje, "The individual family farm", en Ball, *Size, structure, and future of farms*, pp. 248-269.

Nurske, Ragnar, *Problems of capital formation in underdeveloped countries*. Oxford, Basil Blackwell, 1953.

Obras, "111 constructoras del D. F.", junio de 1977, pp. 27-42.

Odiorne, George S., *Administración por objetivos. Nuevo sistema para la dirección*, trad. F. L. Suárez. México, Editorial Limusa-Wiley, 1973.

Ofer, Gur, *The service sector in soviet economic growth; a comparative study*. Cambridge, Harvard University Press, 1973.

Opie, Redvers, *El presupuesto de México para 1978*. México, American Chamber of Commerce, 1978.

Ortega y Gasset, José, *Una interpretación de la historia universal. En torno a Toynbee*. Madrid, Revista de Occidente, 1960.

Ortiz, Jr., Federico, "Debe reubicarse a la población que busca satisfactores en grandes urbes", *Excélsior*, 13 abril 1977.

Ortiz Pinchetti, Francisco, "En Tamaulipas: corrupción y cinismo", *Proceso*, 16 enero 1978, pp. 6-9.

—, "Leandro Roviroso Wade: El petróleo, fortuna de Tabasco, puede ser su ruina", *Proceso*, 31 octubre 1977, pp. 18-19.

—, "Los líderes subcontratarán a su arbitrio. A cambio de contratos, el stprm cede su exclusividad en la perforación de pozas", *Proceso*, 24 octubre 1977, pp. 12-13.

Packard, Vance, *The pyramid climbers*. Harmondsworth, Penguin Books, 1965.

Palerm, Ángel, *Productividad agrícola. Un estudio sobre México*. México,

Centro Nacional de Productividad, 1968.

Parkinson, C. Northcote, *La Ley de Parkinson y otros ensayos*, trad. J. Gras. Barcelona, Ediciones Ariel, 1961.

Pascal, *Oeuvres complètes*. Paris, Éditions Gallimard, 1954.

Paz, Octavio, *El laberinto de la soledad*, 2a. ed. México, Fondo de Cultura Económica, 1959.

—, *Posdata*. México, Siglo XXI Editores, 1970.

Pechman, Joseph A. and P. Michael Timpane, eds., *Work incentives and income guarantees; the New Jersey negative income tax experiment*. Washington, The Brookings Institution, 1975.

Perry, Laurens Ballard, “El modelo liberal y la política en la República restaurada, 1867-1876”, *Historia Mexicana*, 92, abril-junio 1974, pp. 646-699.

Pessoa, Fernando, *Obras em prosa*. Rio de Janeiro, Companhia José Aguilar Editora, 1974.

Peter, Lawrence J., Raymond Hull, *The Peter principle*. London, Pan Books, 1969.

Phelps, Ernest D., “Marketing mistakes”, *Journal of Marketing*, January 1977, p. 122.

Pinto, Aníbal, *Inflación: raíces estructurales*. México, Fondo de Cultura Económica, 1973.

—, “La Cepal y el problema del progreso técnico”, *El Trimestre Económico*, abril-junio 1976, pp. 267-284.

Pirenne, Henri, *Historia económica y social de la Edad Media*, trad. S. Echavarría. México, Fondo de Cultura Económica, 1939.

Platón, *Diálogos*. México, Editorial Porrúa, 1976.

Plattner, Stuart, “Rural market networks”, *Scientific American*, May 1975, pp. 66-79.

Polanyi, Karl, *Primitive archaic and modern economies; essays of*, ed. G.

Dalton. Boston, Beacon Press, 1971.

—, *The great transformation; the political and economic origins of our time*. Boston, Beacon Press, 1957.

Pollard, Sidney, *The genesis of modern management; a study of the industrial revolution in Great Britain*. Cambridge, Harvard University Press, 1965.

Ponce de Hurtado, Teresa, Sergio Candelas, Florencio Ruiz de la Peña, “Reformar la administración no es correr gente sino organizar mejor para producir más: Carrillo Castro”, *El Sol de México*, 11 febrero 1977.

Probst, A. E., *Problemas de la distribución de la industria socialista (ensayos teóricos)*, trad. J. García Lloret. Moscú, Editorial Progreso, s.f.

Proceso, “Exigen indemnizaciones justas a Pemex”, 28 noviembre 1977, pp. 27-28.

—, “Ramírez Ladewig: indignidad de los diputados”, 5 febrero 1977.

Psacharopoulos, George, assisted by Keith Hinchliffe, *Returns to education: an international comparison*. San Francisco, Jossey-Bass, 1973.

Puente Leyva, Jesús, *Distribución del ingreso en un área urbana: el caso de Monterrey*. México, Siglo XXI Editores, 1969.

Quevedo, Francisco de, *Obras satíricas y festivas*. Madrid, Espasa-Calpe, s.f. (Clásicos Castellanos).

Rae, John B., *El automóvil norteamericano. Su historia, evolución y desarrollo*, trad. J. Meza Nieto. México, Editorial Limusa-Wiley, 1968.

Rahner, Karl, *Escritos de teología*, III, trad. varios. Madrid, Taurus Ediciones, 1961.

Ramírez Hernández, Juan, Pedro Arroyo y Adolfo Chávez, “Aspectos socioeconómicos de la alimentación en México”, en Wionczek, *La sociedad mexicana*, pp. 289-329.

Rathmell, John M., *Marketing in the service sector*. Cambridge, Mass., Winthrop Publishers, 1974.

Raup, Philip M., “Economías y deseconomías de la agricultura en grande escala”, en Fernández y Fernández, *Temas agrarios* pp. 147-159.

Regan, William J., “The service revolution”, *Journal of Marketing*, July 1963, pp. 57-62.

Restrepo Fernández, Iván, *Costa Grande de Guerrero. Estudio socioeconómico*. México, ed. autor, 1975.

—, ed., *Política de crédito para el sector agropecuario*. Oaxtepec, Seminario sobre Organización Campesina y Desarrollo Agroindustrial, 1975.

Reuben, B. G. and M. L. Burstall, *The chemical economy; a guide to the technology and economics of the chemical industry*. London, Longman, 1973.

Reyes, Alfonso, *Obras completas*, VI. México, Fondo de Cultura Económica, 1957.

Reyes, Mario Alberto, “50 oaxaqueños presos: se niegan a ser alcaldes”, *Unomásuno*, 31 diciembre 1977.

Reyes Osorio, Sergio, Rodolfo Stavenhagen, Salomón Eckstein, Juan Ballesteros, Iván Restrepo, Jerjes Aguirre, Sergio Maturama, José Sánchez y otros, *Estructura agraria y desarrollo agrícola de México; estudio sobre las relaciones entre la tenencia y uso de la tierra y el desarrollo agrícola de México*. México, Fondo de Cultura Económica, 1974.

Reynolds, Clark W., *La economía mexicana: su estructura y crecimiento en el siglo xx*, trad. C. Villegas. México, Fondo de Cultura Económica, 1973.

Robinson, Joan, *Economic philosophy*. Harmondsworth, Penguin Books, 1964.

—, “La segunda crisis del pensamiento económico”, *Economía Política* 39-40, enero-junio 1974, pp. 5-58.

Rodríguez, Pedro Gerardo, “Gasto Educativo, costo unitario y pirámide escolar en México, 1974-75”, *Revista del Centro de Estudios Educativos* (México), octubre-diciembre 1976, pp. 137-156.

Rodríguez Araujo, Octavio, “Catálogo de senadores y diputados 1940-

1973”, *Estudios Políticos*, septiembre-diciembre 1975, pp. 155-231.

Rosato, Dominick V., William K. Fallon, Donald V. Rosato, *Markets for plastics*. New York, Van Nostrand Reinhold, 1969.

Rosengren, William R., Mark Lefton, eds., *Organizations and clients; essays in the sociology of service*. Columbus, Charles E. Merrill Publishing, 1970.

Rostow, W. W., ed., *La economía del despegue hacia el crecimiento autosostenido*, trad. C. Muñoz Linares. Madrid, Alianza Editorial, 1967.

—, *The stages of economic growth; a non-communist manifesto*. London, Cambridge University Press, 1960.

Rothwell, Roy, “sappho updated-Project sappho, Phase ii”, mimeo., *Science Policy Research Unit*, University of Sussex, 1973.

Rousseau, J. J., *El origen de la desigualdad entre los hombres*, trad. C. Lleal. México, Editorial Grijalbo, 1972.

Ruiz Durán, Clemente, “Los efectos de la inflación en las tasas reales de imposición: el caso de México, 1964-1976”, *Comercio Exterior*, enero 1977, pp. 81-87.

Sachs, Ignacy, ed., *Main trends in economics*. London, George Allen & Unwin, 1973.

—, “Medio ambiente y desarrollo: estrategias para el tercer mundo”, seminario que ocupa todo el número de la revista *Economía Política*, 41, tercer trimestre de 1974, pp. 5-164.

Sahlins, Marshall, *Stone Age economics*. Chicago, Aldine, 1972.

Sala Margolín, 1, 1977 (boletín).

Saldívar, Antonio, *San Agustín Oapan: Testimonio de un poblado indígena mexicano*, con dibujos de Abraham Mauricio Salazar. México, ed. autor, 1976.

Salter, W. E. G., *Productivity and technical change*. Cambridge University Press, 1960.

Samuelson, Paul A., *Economics*, 9th ed. Tokyo, McGraw-Hill Kogakusha, 1973.

Say, Jean-Baptiste, *Texts choisis*, éd P. L. Reynaud. Paris, Librairie Dalloz, 1953.

Scalfari, Eugenio, *El poder económico en la URSS*, trad. J. Marsé. Barcelona, Editorial Seix Barral, 1965.

Schell, Erwin Haskell, *Technique of executive control*, 8th ed. New York, McGraw-Hill, 1957.

Schmener, Roger W., "Before you build a big factory", *Harvard Business Review*, July-August 1976, pp. 100-104.

Schmookler, Jacob, "Changes in industry and in the state of knowledge determinants of industrial invention", en Nelson, *The rate and direction of inventive activity*, pp. 195-232.

—, *Invention and economic growth*. Cambridge, Harvard University Press, 1966.

Schoeck, Helmut, *Envy; theory of social behavior*, trad. M. Glenny and B. Ross. New York, Harcourt, Brace & World, 1966.

Schultz, Theodore W., *La crisis económica de la agricultura con un apéndice sobre Teoría del crecimiento económico y la rentabilidad de la agricultura en América Latina*. Madrid, Alianza Editorial, 1969.

—, *Modernización de la agricultura*, trad. J. L. Barinaga. Madrid, Aguilar, 1968.

—, *The economic value of education*. New York, Columbia University Press, 1963.

Schumacher, E. F., *Lo pequeño es hermoso: por una sociedad y una técnica a la medida del hombre*, trad. O. Margenet. Madrid, Hermann Blume Ediciones, 1978.

Schumpeter, Joseph A., *Capitalismo, socialismo y democracia*, trad. J. Díaz García. Madrid, Aguilar, 1968.

—, *Teoría del desenvolvimiento económico. Una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*, trad. J. Prados Arrarte, 4a. ed. México, Fondo de Cultura Económica, 1967.

Schwartz, Barry, *Queuing and waiting; studies in the social organization of access and delay*. Chicago, University of Chicago Press, 1975.

Schwartzman, David, “The growth of sales per manhour in retail trade, 1929-1963”, en Fuchs, *Production and productivity in the service industries*, pp. 201-236.

Secretaría de Industria y Comercio, *Agenda estadística 1975*. México, 1975.

—, *Agenda estadística 1976*. México, 1976.

—, *Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1968-69*. México 1971.

—, *Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1970-71*. México 1973.

—, *La población económicamente activa de México, 1964-65*, 7 vols. México, 1964- 1965.

—, *La población económicamente activa del Distrito Federal, 1968*. México, 1968.

—, *VI Censo comercial (1970)*. México, 1975.

—, *IX Censo industrial (1970)*, 2 vols., México, 1973.

—, *X Censo industrial. Industrias extractiva y de transformación. Avance de resultados por clase de actividad (1975)*. México, 1976.

—, *VI Censo de servicios (1970)*. México, 1974.

—, *IX Censo general de población 1970. Resumen general*. México, 1972.

Secretaría de la Presidencia, *Manual de organización del Gobierno Federal 1969-1970*. México, 1969.

Secretaría de Programación y Presupuesto, *Boletín Mensual de Información Económica*, junio 1977.

- , *Encuesta Continua de Mano de Obra*, julio 1977.
- , *Información Económica y Social Básica*, marzo 1978.
- Segovia, Rafael, *La politización del niño mexicano*. México, El Colegio de México, 1975.
- Sen, Amartya Kumar, *La selección de técnicas. Un aspecto de la teoría del desarrollo planificado*, trad. E. Suárez. México, Fondo de Cultura Económica, 1969.
- Silva Herzog, Jesús, *Una historia de la Universidad de México y sus problemas*, México, Siglo XXI, 1974.
- Simon, Herbert A., *El comportamiento administrativo. Estudio de los procesos decisorios en la organización administrativa*, trad. A. Lázaro Ros. Madrid, Aguilar, 1962.
- , *The new science of management decision*. New York, Harper & Brothers, 1960.
- Sims, Harold D., *La expulsión de los españoles de México (1821-1828)*, trad. R. Gómez Ciriza. México, Fondo de Cultura Económica, 1974.
- Sindicato de Trabajadores del Infonavit, “El STI contra el proyecto de transformación del Infonavit”, *Excélsior*, 13 abril 1977.
- Sirvent G., Carlos A., “La movilidad política sexenal: los secretarios de estado y el presidente de la república, 1958-1975”, *Estudios Políticos*, septiembre-diciembre 1975, pp. 129-142.
- Smith, Peter H., “Making it: aspects of political mobility since 1946”, *The American Political Science Association*, 1974 Annual Meeting, mimeo.
- Solís M., Leopoldo, *Controversias sobre el crecimiento y la distribución; las opiniones de los economistas mexicanos acerca de la política económica*. México, Fondo de Cultura Económica, 1972.
- , *La economía mexicana*, 2 vols. México, Fondo de Cultura Económica 1973.
- , *La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas*. México,

Siglo XXI Editores, 1970.

—, *Planes de desarrollo económico y social en México*. México, SepSetentas, 1975.

Sommers, Alexis N., “University productivity”, en American Institute of Industrial Engineers, *Proceedings of the 27th Annual Conference and Convention*, 1976, pp. 115-119.

Sowell, Thomas, *Say's law; an historical analysis*. Princeton, Princeton University Press, 1972.

Spann, Robert M., “Rates of productivity change and the growth of state and local governmental expenditures”, en Borcharding, *Budgets and bureaucrats*, pp. 100-129.

Spekke, Andrew, “Is going to college worth the investment?”, *The Futurist*, December 1976, pp. 297-303.

Spiegel, Henry, W., *The growth of economic thought*. Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 1971.

StAAF, Robert J., “The public school system in transition: consolidation and parental choice”, en Borcharding, *Budget and Bureaucrats*, pp. 130-147.

Stirner, Max, *El único y su propiedad*, sel. J. Carroll, trad. M. Arbolí. México, Editorial Extemporáneos, 1975.

Strassman, Wolfgang Paul, *Technological change and economic development; the manufacturing experience of Mexico and Puerto Rico*. Ithaca, Cornell University Press, 1968.

Swift, Jonathan, *Una modesta proposición y otras sátiras*, trad. Elías Gallo. Buenos Aires, Editorial Brújula, 1967.

Syrquin, Moisés, *Production functions and regional efficiency in the manufacturing sector in Mexico-1965*. PhD diss. Cambridge, Harvard University, 1970.

Tainsh, J. A. R. y G. W. Lock, “Una forma de cuantificar los beneficios

secundarios de las obras de irrigación”, *El Trimestre Económico*, julio-septiembre 1970, pp. 537-550.

Tannenbaum, Frank, *México: la lucha por la paz y por el PAN*, trad. M. Sánchez Sarto, *Problemas Agrícolas e Industriales de México*, octubre-diciembre 1951. Número monográfico que incluye el libro con comentarios de Daniel Cosío Villegas, Pablo González Casanova, Eli de Gortari, Alonso Aguilar, Leopoldo Zea, Gilberto Loyo, Horacio Quiñones, Manuel Mesa, Emilio Uranga, Eduardo Facha, Guillermo Noriega, Manuel Germán Parra, Jorge Carrión y Edmundo Flores.

The Economist, “Cruelty to children”, June 18, 1977, p. 22.

—, “Food for Russia”, January 15, 1977, p. 68.

—, “India's deindustrial revolution”, November 19, 1977, p. 29.

—, “Post office”, July 23, 1977, p. 86.

—, “The changing telephone”, January 31, 1976, pp. 62-3.

—, “The post office”, October 18, 1975, pp. 80-1.

—, “The science Olympics”, May 20, 1978, pp. 86-7.

The Futurist, “A doctor examines the modern Methuselahs”, February 1977, p. 24.

—, “Appropriate technology. A mini-directory”, April 1977, pp. 101-104.

—, “College graduates: supply overtakes demand”, February 1978, p. 16.

—, “Home gardening hits 30 year high”, June 1976, p. 161.

—, “Intermediate technology: an answer to many world problems?”, December 1974, número monográfico.

Thompson, James D., *Organizations in action*. New York, McGraw-Hill, 1967.

Thurow, Lester, s. Belmont, Cal., Wadsworth Publishing, 1970.

Tijerina Garza, Eliézer, “Aspectos regionales del crecimiento y de la política agraria en México 1940-70”, *Economía Política*, enero-junio, 1974, pp. 59-88.

- Time, "Children's rights: the latest crusade", December 25, 1972, p. 52.
- , "Hospital without walls", April 25, 1977, p. 38.
- , "Now, the no-service station", August 22, 1977, p. 35.
- , "Parents beware: your child may want to sue you", May 22, 1978, p. 55.
- , "Pots, plots & the good news of spring", May 3, 1976, p. 21.
- , "The debate over planning", July 14, 1975, p. 38.
- , "Working more, sleeping less", September 8, 1967, p. 51.
- Tinbergen, Jan, *The design of development*. Baltimore, John Hopkins Press, 1958.
- Tocqueville, Alexis de, *De la démocratie en Amérique*, sel. J. P. Mayer. Paris, Éditions Gallimard, 1968.
- Toffler, Alvin, *Future shock*. New York, Random House, 1970.
- Toledo, Víctor Manuel, Arturo Argueta, Patricia Rojas, Cristina Mapes, Javier Caballero, "Uso múltiple del ecosistema, estrategias del ecodesarrollo", *Ciencia y Desarrollo*, noviembre-diciembre 1975, pp. 33-39.
- Towsend, Robert, *Up the organization; how to stop the organization from stifling people and strangling profits*. New York, Fawcett World Library, 1970.
- Tracy, Lane, "Posdata al principio de Peter", *Expansión*, 8 agosto 1973, pp. 60-70.
- Trejo Reyes, Saúl, *Industrialización y empleo en México*. México, Fondo de Cultura Económica, 1973.
- Udy, Stanley H., *Work in traditional and modern society*. Englewood Cliffs, Prentice Hall, 1970.
- Unikel, Luis, "El proceso de urbanización", en Instituto de Investigaciones Sociales de la unam, *El perfil de México en 1980*, II, pp. 221-253.
- United Nations, *Yearbook of National Accounts Statistics*, 1975, 3 vols. New York, 1976.

—, *Food and Agriculture Organization*, Production Yearbook, 1975, Roma, 1976.

Universidad Nacional Autónoma de México, Anuario estadístico 1977. México, unam, 1978.

Urquidi, Víctor L., “Empleo y explosión demográfica”, *Demografía y Economía*, 23, mayo-agosto, 1974, pp. 141-153.

U. S. Bureau of the Census, *Census of Manufactures 1967*, serie de folletos. Washington, U. S. Government Printing Office, 1970.

U. S. Congress, *Federal productivity hearings*. Washington, U. S. Government Printing Office, 1974.

Vanek, Joann, “Time spent in housework”, *Scientific American*, November 1974, pp. 116-120.

Verduzco, Gustavo, Manuel González R., Agustín Rozada, *Comunicación gubernamental y sectores populares urbanos*, México, Estudios Sociales, A. C., 1973.

Vernon, Raymond, *The dilemma of Mexico's development*. Cambridge, Harvard University Press, 1963.

Villarreal Cárdenas, Rodolfo, “La comercialización de los productos agrícolas”, en Navarrete, *Bienestar campesino y desarrollo económico*, pp. 310-324.

Vincent, André L. A., *La mesure de la productivité*. Paris, Dunod, 1968.

Vizcaíno, Roberto, “Obligada la simpatía por Sansores, dice el gobernador de Quintana Roo”, *Proceso*, 15 mayo 1978, p. 10.

Voltaire, *Mélanges*. Paris, Éditions Gallimard, 1961.

W. Atlee Burpee Co., *Burpee seeds and everything for the garden* 1977, Warminster, Pa. 18974, USA (folleto).

Wagner, Harvey M., *Principles of management science; with applications to executive decisions*. Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall, 1970.

Waterbury, Ronald G., *The traditional market in a provincial urban*

setting: Oaxaca, Mexico. Ph. D. diss. University of California, Los Angeles, 1968. Ann Arbor, Mich., University Microfilms, 1969.

Watson, Donald Stevenson, ed., *Price theory in action; a book of readings*. Boston, Houghton Mifflin, 1965.

Weber, Max, *Economía y sociedad. Esbozo de sociología comprensiva*, trad. varios, 2 vols. México, Fondo de Cultura Económica, 1964.

—, *El político y el científico*, trad. Rubio Llorente. Madrid, Alianza Editorial, 1967.

—, *Historia económica general*, trad. M. Sánchez Sarto. México, Fondo de Cultura Económica, 1942.

—, *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, trad. L. Legaz Lacambra. Barcelona, Ediciones 62, 1969.

Webster, Jr., Frederick E., Yoram Wind, *Organizational buying behavior*. Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 1972.

Wellisz, Stanislaw, *La economía en el bloque soviético*, trad. J. Cerón. Madrid Alianza Editorial, 1966.

Wilburn, Jean Alexander, “A contrast in productivity trends within personal services: the barber and beauty shop industries”, en Fuchs, *Productivity differences within the service sector*, pp. 55-109.

Wilkie, James W. *The Mexican revolution: federal expenditure and social change since 1910*, 2nd ed. Berkeley, University of California Press, 1970.

Williams, Simon, James A. Miller, *Sistemas de crédito para pequeños agricultores. Historia de casos en México*, trad. J. Meza Nieto. México, Editorial Diana, 1974.

Wilson, Edmund, *Hacia la Estación de Finlandia, ensayo sobre la forma de escribir y hacer historia*, trad. varios. Madrid, Alianza Editorial, 1972.

Wohlmuth, Karl, ed., *Employment creation in developing societies; the situation of labor in dependent economies*. New York, Praeger Publishers, 1973.

Wolf, Eric R., *Las luchas campesinas del siglo XX*, trad. R. Reyes Mazzoni. México, Siglo XXI Editores, 1972.

World Bank, *Employment and development of small enterprises*. Washington World Bank, Sector Policy Paper, 1978.

Xirau, Ramón, ed., *Idea y querrela de la Nueva España*. Madrid, Alianza Editorial, 1973.

Young, Michael, *The rise of the meritocracy, 1870-2033; an essay on education and equality*. Harmondsworth, Penguin Books, 1961.

Zaidan, George C., *The costs and benefits of family planning programs*. Washington, World Bank Staff Occasional Papers, 1971.

Zaleznik, Abraham, "Power and politics in organizational life", *Harvard Business Review*, May-June 1970, pp. 47-60.

NOTA BIBLIOGRÁFICA

El progreso improductivo apareció en la colección Economía y Demografía de Siglo XXI Editores (México, 1979, 388 páginas, 3 000 ejemplares), donde se reeditó cuatro veces (2a., 1979, 5 000 ejemplares; 3a., 1981, 2 000; 4a., 1984, 1 000; 5a., 1987, 1 000). Editorial Contenido hizo una reedición con los mismos negativos (1991, 3 000 ejemplares) que luego circuló reencuadrada bajo el sello Grijalbo/Libros de Contenido. Editoriale Jaca Book publicó una versión italiana (*Il progresso improduttivo*, Milán, 1986, 224 páginas, 1 500 ejemplares) suprimiendo los dos capítulos finales (“Los universitarios en el poder” y “Bonapartismo universitario”, que pasaron a *De los libros al poder*), así como las notas, el apéndice estadístico y la bibliografía. Editorial Océano publicó una edición semejante a la italiana, con algunas revisiones al texto (México, 1999, 250 páginas, 3000 ejemplares). El Colegio Nacional publicó una edición paralela, con algunas otras revisiones y con las notas, el apéndice y la bibliografía de la primera edición, excepto lo correspondiente a los capítulos suprimidos y revisiones (México, 2004, 438 páginas, 1000 ejemplares). Esta décima edición reproduce la del Colegio Nacional, con pocas revisiones.

La primera versión de los capítulos (todos reescritos, y en varios casos refundidos) apareció en las revistas *Plural* (1972-1976) y *Vuelta* (1977-1978). En *Plural*, como una sección fija titulada “Cinta de Moebio”, a partir de octubre de 1973.

“Hipótesis para sociólogos”, *Plural* 7, abril de 1972.

“El Estado proveedor”, *Plural* 25, octubre de 1973.

“Repartir en efectivo”, *Plural* 26, noviembre de 1973.

“¿Qué falta en el mercado interno?”, *Plural* 27, diciembre de 1973.

“Modelos de vida pobre”, *Plural* 28, enero de 1974.

“Privilegiar a todos”, *Plural* 29, febrero de 1974.

“Empleos ¿para hacer qué?”, *Plural* 30, marzo de 1974.

“Los niños como negocio”, *Plural* 31, abril de 1974.

“Los verdaderos límites”, *Plural* 32, mayo de 1974.

“La reproducción de universitarios”, *Plural* 33, junio de 1974.

“La reforma secreta”, *Plural* 34, julio de 1974.

“La apuesta de Pascal”, *Plural* 35, agosto de 1974.

“La productividad del saber costoso”, *Plural* 36, septiembre de 1974.

“Deseconomías de las pirámides”, *Plural* 38, noviembre de 1974.

“La oferta pertinente”, *Plural* 39, diciembre de 1974.

“Límites al consumo de atención personal”, *Plural* 41, febrero de 1975.

“La demanda infinita”, *Plural* 42, marzo de 1975.

“Una modesta proposición fiscal”, *Plural* 43, abril de 1975.

“Tiempo o cosas”, *Plural* 44, mayo de 1975.

“Ventajas de la economía de subsistencia”, *Plural* 45, junio de 1975.

“Mercados hechos”, *Plural* 47, agosto de 1975.

“Para entender la política mexicana”, *Plural* 48, septiembre de 1975.

“Mercados igualitarios”, *Plural* 49, octubre de 1975.

“Ejemplos de pertinencia”, *Plural* 50, noviembre de 1975.

“La alianza tripartita”, *Plural* 51, diciembre de 1975.

“Las paradojas de la productividad”, *Plural* 52, enero de 1976.

“De una lógica a otra”, *Plural* 53, febrero de 1976.

“Orígenes de la iniciativa privada”, *Plural* 54, marzo de 1976.

“Mercados políticos”, *Plural* 55, abril de 1976.

“Cómo repartir en efectivo”, *Plural* 58, julio de 1976.

“Empresarios oprimidos”, *Vuelta* 11, octubre de 1977.

“Notas para una ciencia de la mordida”, *Vuelta* 18, mayo de 1978.

“Los no tan privilegiados”, *Vuelta* 22, septiembre de 1978.

ÍNDICE DE TABLAS

Límites al consumo de atención personal

1. Productividad decreciente de producir productores más calificados (Holanda, 1956)
2. Rentabilidad anual de la educación (32 países, 1959-72)
3. Rentabilidad anual de la educación para hombres y mujeres (10 países, 1959-72)
4. Costo de la educación y de la vida (Estados Unidos, 1900-56)
5. Costo por alumno de la Universidad de México (1929-77)
6. Ingresos de universitarios con respecto al ingreso de sus clientes (Estados Unidos, 1932-36)
7. Estructura del gasto familiar en estratos extremos (México, 1968)
8. Consumo de satisfactores primarios, secundarios y terciarios: campesinos frente a universitarios (México, 1968)
9. Población activa en ocupaciones agrícolas (10 países, 1850-1970)
10. Distribución de la población activa por sectores primario, secundario y terciario (Estados Unidos, 1869-1966)
11. Distribución de la población activa por tipo de ocupación personal (Estados Unidos, 1900-80)
12. Distribución de la población activa ocupada en información (Estados Unidos, 1900-59)
13. Distribución de la producción entre cosas materiales y servicios (Estados Unidos, 1879-1952)
14. Elasticidad ingreso para cosas y para servicios (Estados Unidos, 1960)
15. Tendencias de la productividad en una serie de servicios y en la producción de cosas (Estados Unidos, 1939-63)

16. Tendencias de la productividad, los precios y el consumo de servicios de peluquería y salones de belleza (Estados Unidos, 1929-63)
17. Tendencias de la productividad, los precios y el consumo de servicios médicos (Estados Unidos, 1948-69)
18. Índice de pacientes atendidos por médico (Estados Unidos, 1957-66)
19. Productividad y precio en horas de trabajo: servicios, artesanías, productos agrícolas e industriales (6 países, 1702-1952)
20. Tendencias de la productividad, los precios y el consumo de plásticos (Estados Unidos, 1958-67)
21. Tendencias de la productividad, los precios y el consumo de plásticos y atención médica (Estados Unidos, 1958-67)
22. Tendencias de la productividad y los precios en correos y teléfonos (Estados Unidos, 1879-1953; Reino Unido, 1930-1975)
23. Factores de la productividad en el comercio (Estados Unidos, 1929-63)
24. Cola óptima, incluyendo el costo de hacer cola

2. *¿Qué falta en el Mercado interno?*

25. Índice de la construcción de vivienda fuera del mercado (México, 1970)
26. Costo de la intermediación agrícola (Estados Unidos, 1939)
27. Producción agrícola para el consumo propio (México, 1960)
28. Importancia de las granjas familiares (Estados Unidos, 1970-2000)
29. Porcentaje de ocupados por su cuenta (16 países, c. 1960)
30. Población activa con medios ajenos o propios (México, 1970)
31. Población activa subordinada y no subordinada (México, 1940-70)
32. Mayor productividad del capital en los predios agrícolas más pobres (México, 1960)
33. Mayor productividad del capital en los predios agrícolas menores (México, 1940-60)
34. Mayor productividad del capital en la industria, el comercio y los

- servicios con menos personal (México, 1970)
35. Mayor productividad del capital con telares artesanales (la India, c. 1960)
 36. Mayor productividad del capital con equipos más pequeños (Holanda, c. 1961)
 37. Mayor productividad del capital en el campo y en el sector privado (México, 1939-61)
 38. Mayor productividad del capital en la industria con menos capital por trabajador (México, 1965)
 39. Mayor productividad del capital en la industria pequeña (México, 1965)
 40. Viabilidad del retraso tecnológico (Estados Unidos, 1905-25)
 41. Viabilidad del retraso tecnológico (Reino Unido, 1947-49)
 42. Viabilidad del retraso tecnológico (México, c. 1965)
 43. Mayor eficiencia de las fábricas pequeñas (México, c. 1965)
 44. Viabilidad de la pequeña industria (Estados Unidos, 1947)
 45. Viabilidad de las fábricas de ropa con menos de 5 personas (Estados Unidos, 1967)
 46. Bajo capital que requieren las fábricas de ropa (México, 1970)
 47. Menores inversiones por trabajador para producir ropa que productos agropecuarios (México, 1970)
 48. Inversiones en maquinaria y tierras por tipo de predio (México, 1960)
 49. Mayor productividad del capital en la producción de ropa que en el promedio de manufacturas (Estados Unidos, Reino Unido, México, 1970)

3. Repartir en efectivo

50. Consumo del gobierno frente al consumo de la población más pobre (29 países, 1957-71)
51. Distribución del ingreso en América Latina (1960-70)
52. Distribución del ingreso en México (1950-68) y los Estados Unidos (1910-59)

53. Concentración de los servicios públicos en los estratos de mayores ingresos (Monterrey, 1965)
54. Concentración de los servicios públicos en las grandes ciudades (México, 1970)
55. Al aumentar los impuestos aumenta la desigualdad de los ingresos (México, 1950-75)
56. Al aumentar los impuestos aumenta la desigualdad regional (México, 1900-60)
57. El crecimiento de la burocracia paralelo al de la clase media y alta (México, 1900-70)
58. Distribución de empleados federales (México, 1975)
59. Los burócratas ganan más que el promedio de la población (México, 1970)
60. Los mexicanos, sobre todo los más necesitados, no esperan atención de las autoridades (5 países, c. 1963)
61. Productividad negativa de cobrar impuestos a las empresas menores (México, 1972)
62. Los ingresos federales frente a los municipales (México, 1900-73)
63. Principales ingresos federales (México, 1970-76)
64. Aumento de los ingresos federales (México, 1946-76)
65. El sector público maneja dinero que es más de la mitad del producto interno bruto (México, 1976-78)
66. Ingresos del secretario de Hacienda (México, 1946-52)
67. Los administradores, no los propietarios, tienen el control de las grandes empresas (Estados Unidos, 1929-63)
68. Contracción del número de pequeñas empresas industriales (México, 1970-75)
69. Orígenes familiares de empresarios industriales (México, 1969)
70. Orígenes familiares de los alumnos de la Universidad de México (1964-

77)

71. Afinidad de las vocaciones universitarias y burocráticas (México, 1966)
72. Los trepadores: universitarios y burócratas (México, 1964-65)
73. Ocupación del padre y aspiraciones del hijo (México, 1969-72)
74. Escolaridad de los padres y aspiraciones de los hijos (México, 1969)
75. Escolaridad e insatisfacción política (México, 1972)
76. Los que están mejor quieren más (México, 1964-65)
77. Aspiraciones de empleados (Brasil, México, c. 1965)
78. Empresarios pobres frente a asalariados privilegiados (México, 1968)
79. Los salarios contribuyen más a la desigualdad de ingresos que los beneficios empresariales (México, 1968)
80. La desigualdad salarial está relacionada con la escolaridad (México, 1968)

Hay una tabla adicional, fuera de serie, sobre éxitos y fracasos de productos nuevos en el mercado. Hay una gráfica en las pp. 427-428 que muestra la menor productividad del capital a medida que aumenta la intensidad del mismo.

ÍNDICE DE NOMBRES

Abelardo y Eloísa.
Abouchar, Alan.
Abraham.
Adelman, Irma.
Adriano VI.
África
Ahluwalia, Montek S.
Alamán, Lucas.
Alanís Fuentes, Agustín.
Alemán, Miguel.
Alemania Federal.
Allen, R. G. D.
Almond, Gabriel.
Althusser, Louis.
Altos Hornos de México.
América.
American Sociological Association.
Ammer, Dean S.
Análisis Económico.
Análisis Político.
Antioquia.
Appendini, Kirsten A.
Appropriate Technology.
Arabia.
Archibald.
Argelia.

Argentina.

Ariès, Philippe.

Aristóteles.

Arrow, Kenneth J.

Australia.

Austria.

Avis.

Badian, E.

Bakunin, Miguel.

Ball, A. Gordon.

Banco de México.

Banco de Pequeño Comercio.

Banco Mundial.

Banco Nacional de Crédito Rural.

Banco Nacional de México.

Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos.

Banco Obrero.

Barcelona

Barkin, David.

Bauman, Heinz.

Bazdresch, Carlos.

Beals, Ralph L.

Becerra, Bertha.

Bell, Daniel.

Benedict, Bradley.

Benítez, Fernando.

Berg, Alan.

Berle, Adolf A.

Bernal, Ignacio.
Berti, Nico.
Beteta, Ramón.
Bhalla, A. S.
Blau, Meter.
Blaug, Mark.
Boon, Gerald Karel.
Bowley, A. L.
Brasil.
Bravo Ahúja, Víctor.
Bronfenbrenner, Urie.
Buda.
Buffa, Elwood.
Burnham, James.
Burpee, E. Atlee.
Bustillos Orozco, Juan.

Cabal Peniche, Carlos.
Cádiz, Cortes.
Caillois, Roger
Cairncross, A. K.
Calderón de la Barca, Pedro.
Calles, Plutarco Elías.
Cámara Nacional de la Construcción.
Campeche.
Campillo Sáinz, José.
Canaco Informa.
Canadá
Candelas, Sergio.

Cantillon, Richard.
Capistrán, Miguel.
Carballo, Marco Aurelio.
Cárdenas, Lázaro.
Carlos V.
Carnoy, Martin.
Carrera Stampa, Manuel.
Carreri Gemelli.
Casa del Obrero Mundial.
Casanova, Antoine.
Castaneda, Carlos.
Castañeda, Mario.
Castilla.
Castillo, Carlos M.
Castro, Fidel.
Çatal Hüyük.
Cáucaso.
Cedillo, Saturnino.
Celaya.
Centroamérica.
Chávez Orozco, Luis.
Chávez, Elías.
Chávez, César.
Chayanov, Alexander V.
Chenery, Hollis B.
Chile.
China.
Chisholm, Michael.
Cipolla, Carlos M.

Clark, Colin.
Clausewitz, Carl von.
Coahuila.
Coatzacoalcos.
Cole, G. D. H.
Colegio de México.
Colima.
Colombia.
Colón, Cristóbal.
Combinado Industrial Sahagún.
Comercio Exterior.
Comisión Consultiva del Emple.
Comisión de Recursos Humanos del Gobierno Federal.
Comisión de Tarifas de Electricidad y Gas.
Comisión del Plan Nacional Hidráulico.
Comisión Económica para América Latina (Cepal).
Comisión Federal de Electricidad (CFE).
Compañía de Luz y Fuerza del Centro.
Compañía Nacional de Subsistencias Populares (Conasupo).
Confederación de Trabajadores de México (CTM).
Confederación Nacional Campesina (CNC).
Confederación Regional de Obreros Mexicanos (CROM).
Conger, D. Stuart.
Constantinopla.
Consumer Reports.
Cordero, Dolores.
Cornelius, Wayne.
Cosío Villegas, Daniel.
Costa Rica.

Cramer, J. S.
Crawford, C. Merle.
Cristo.
Cuba.

D'Alembert, Jean.
Daly, Rex F.
Davidson, J. Hugh.
Davidson, William R.
Davis, Kenneth R.
Dearden, John.
Delhumeau, Antonio.
Departamento de Agricultura.
Departamento del Distrito Federal.
Derossi, Flavia.
Deveaux, José.
Dewey, Donald.
Diario Oficial.
Díaz, Porfirio.
Díaz Ordaz, Gustavo.
Diccionario Porrúa.
Diderot, Denis.
Dinamarca.
Diocleciano.
Djilas, Milovan.
Dovring, Folke.
Drucker, Peter F.
Du Pont.
Durán de la Sierra, Jorge M.

Durango.

Echeverría, Luis.

Ecuador.

Egipto.

El Salvador.

El Mercado de Valores.

El Sol de México.

Enciclopedia Francesa.

Engel, Ernst.

Engels, Friedrich.

Escuela Nacional de Agricultura de Chapingo.

España.

Estados Unidos.

Etgar, Michael.

Europa.

Excélsior.

Expansión.

Exxon.

Farías, Luis M.

Fayol, Henri.

Ferezy, E.

Fernández y Fernández, Ramón.

Ferrater Mora, José.

Ferrocarriles Nacionales de México.

Filipinas.

Finlandia.

Firth, Raymond.

Fisher, Allan G. B.
Flores, Ana María.
Flores, Edmundo.
Flores de la Peña, Horacio.
Fondo Nacional de Fomento Ejidal (Fonafe).
Ford, Henry.
Ford II, Henry.
Formosa.
Formoso, Antonio.
Fossey, Mathieu.
Foster, George M.
Fourastié, Jean.
Fraga, Gabino.
Francia.
Freeman, Richard B.
French, Nancy.
Freud, Sigmund.
Friedman, Milton.
Fromm, Erich.
Fuchs, Víctor R.
Fuentes Mares, José.
Fundación Mexicana para el Desarrollo Rural.
Furtado, Celso.

Gage, Thomas.
Galbraith, John.
Gales.
García Juárez, Margarito.
Gardens for All.

General Motors.
Génesis.
Ghana.
Gini, coeficiente.
Goethe, Johann Wolfgang von.
Goldman, Lucien.
Gollás, Manuel.
Gómez Morin, Manuel.
Gómez Pombo, Federico.
Gómez Villanueva, Augusto.
González Casanova, Pablo.
González Cosío, Arturo.
González Graf, Jaime.
González Pérez, Salvador.
González Pineda, Francisco.
Goodman, Paul.
Gottfried, Ira S.
Gouverneur, Jacques.
Grant, James P.
Grecia.
Gross, Donald.
Guanajuato.
Guanos y Fertilizantes de México S. A. (Guanomex).
Guayaquil.
Guerrero.
Guevara, Ernesto, *Che*.
Guevara, Miguel.
Guzmán, Rodolfo.

Habsburgo.
Hagen, Everett E.
Hansen, Roger D.
Harris, Marvin, 95.
Hartley, Robert F.
Harvard Business Review.
Harvard University.
Hegarty, Edward J.
Hegel, Georg Wilhelm Friedrich.
Heilbroner, Robert L.
Hermes-Mercurio.
Hernández, Octavio.
Hidalgo, Miguel.
Himes, James.
Hinojosa, Armando.
Hirsch, Fred.
Hirschman, Albert O.
Holanda.
Hollander, Samuel.
Honduras.
Humbert, Pierre.
Huntington, Samuel P.
Hunza.
Huxley, Aldous.

Ibarrola, María.
IBM.
Illich, Iván.
India.

Industria Petroquímica Nacional.

Inglaterra.

Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE).

Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores (Infonavit).

Instituto Mexicano del Comercio Exterior (IMCE).

Instituto Mexicano de Investigaciones Tecnológicas (IMIT).

Instituto Nacional de la Nutrición.

Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS).

Intermediate Technology Development Group.

International Managment.

International Bank for Reconstruction and Development.

Irlanda.

Ishino, Iwao.

Islas, Gabino.

Italia.

Jacobs, Jane.

Jacoby, Henry.

Jalisco.

Japón.

Jay, Anthony.

Johnson, Richard M.

Johnston, Bruce F.

Johnston, John.

Johnston, Thomas J.

Journal of Marketing.

Juárez, Benito.

Juntas Federales de Mejoras Materiales.

Kahl, Joseph A.

Kaldor, Nicholas.

Kalecki, Michal.

Kallis, Stephen A.

Kaplan, David.

Kautzky, John H.

Kelly, Amalia.

Kendrick, John W.

Kershaw, David N.

Keynes, John Maynard.

Kierkegaard, Sören.

Kolko, Gabriel.

Kover, Arthur J.

Krauze, Enrique.

Krishna, R.

Kuhn, Thomas S.

Kuznets, Simon.

La Piedad.

Lactancio.

Lachatao, Oax.

Laffite-Houssat, Jacques.

Lane, David.

Latapí, Pablo.

Lawrence, Paul R.

Le Chapelain, André.

Leaf, Alexander.

Lengellé, Maurice.
Lenin, Vladimir Ilich Ulianov.
Leñero Otero, Luis.
León-Portilla, Miguel.
Lerdo de Tejada, Sebastián.
Lerdo, Ley.
Lesourne, Jacques.
Levinson, Harry.
Lévi-Strauss, Claude.
Levitt, Theodore.
Lewis, Edwin H.
Lewis, W. Arthur.
L'Express.
Leys, Simon.
Lieberman, E. G.
Lindbeck, Assar.
Linder, Staffan.
Linnert, Peter.
Lisboa.
Lisker, Rubén.
Livingston, J. Sterling.
Loaeza, Soledad.
Lomnitz, Larissa Adler.
Londres.
Lopez, Robert S.
López Cámara, Francisco.
López Mateos, Adolfo.
López Portillo, José.
López Saucedo, Miguel.

López Velarde, Ramón.
Lorenz, curvas.
Loret de Mola, Carlos.
Loudon, David Lamond.
Lutero, Martín.
Maccoby, Michael.
Machlup, Fritz.
Madagascar.
Madden, J. Patrick.
Malasia.
Malthus, Thomas Robert.
Mao Tse-tung.
Maquiavelo, Nicolás.
Maritain, Raïssa.
Marketing News.
Márquez Díez-Canedo, Javier.
Martínez Almazán, Raúl.
Martínez Domínguez, Alfonso.
Martínez Peñaloza, Porfirio.
Martínez Ross, Jesús.
Marx, Karl.
Matus, Juan.
McClelland, David C.
Means, Gardiner C.
Medellín.
Mejido, Manuel.
Mendès-France, Pierre.
Méndez Docurro, Eugenio.
Méndez Villareal, Sofía.

Merton, Robert K.
México.
México, Distrito Federal.
México, Estado.
Meyer, Jean.
Michel, Jesús.
Michoacán.
Miles, Lawrence.
Mill, James.
Mills, C. Wright.
Molina, José.
Monrad-Khron, L.
Monterrey, 287.
Montesquieu, Charles de Secondat, baron.
Moore, Frederick T.
Moore, Wilbert, E.
Morfín García, Guillermo.
Morgensten, Oskar.
Morones, Luis Napoleón.
Moscú.
Movimiento Nacional de la Juventud Revolucionaria (MNJR).
Muñoz Izquierdo, Carlos.
Myers, James H.
Myrdal, Gunnar

Nacional Financiera.
Nacozari.
Nader, Ralph.
National Economic Development Office.

Navarrete, Ifigenia Martínez.

Nelson, Richard R.

Nietzsche, Friedrich.

Nikolitch, Radoje.

Noruega.

Nueva España.

Nuevo León.

Nurkse, Ragnar.

Oaxaca.

Obras.

Odiorne, George S.

Ofer, Gur.

Opie, Redvers.

Organización de las Naciones Unidas (ONU).

Orlov.

Ortega y Gasset, José.

Ortiz Ávila, José.

Ortiz Jr., Federico.

Ortiz Pinchetti, Francisco.

Ortiz Rubio, Pascual.

Packard, Vance.

Pakistán.

Palerm, Ángel.

Paracho.

París.

Parkinson, C. Northcote.

Partido Acción Nacional (PAN).

Partido Comunista Francés.
Partido Laborista.
Partido Revolucionario Institucional (PRI).
Pascal, Blas.
Pátzcuaro.
Paz, Octavio.
Pechman, Joseph A.
Pérez Ríos, Francisco.
Perry, Laurens Ballard.
Perú.
Pessoa, Fernando.
Peter, Lawrence J.
Petróleos Mexicanos (Pemex).
Phelps, Ernest D.
Pichardo Pagaza, Ignacio.
Pinto, Aníbal.
Pirenne, Henri.
Plattner, Stuart.
Polanyi, Karl.
Pollard, Sydney.
Ponce de Hurtado, Teresa.
Popol Vuh.
Portilla, Jorge.
Posadas del Río, Rogelio.
Preobrazhenski, Eugeni.
Probst, A. E.
Proceso.
Programa Nacional Fronterizo.
Psacharopoulos, George.

Puebla.

Puente Leyva, Jesús.

Puerto Rico.

Querétaro.

Quevedo, Francisco.

Quintana Roo.

Rae, John B.

Rahner, Karl.

Ramírez Hernández, Juan.

Ramírez Ladewig, Carlos.

Ramírez Lugo, V. A.

Ramírez Vázquez, Pedro.

Rathmell, John M.

Raup, Philip.

RCA.

Regan, William J.

Reino Unido.

Restrepo Fernández, Iván.

Reuben, B.G.

Revista de Comércio e Contabilidade.

Reyes Osorio, Sergio.

Reyes, Alfonso.

Reyes, Mario Alberto.

Reynolds, Clark W.

Ricardo, David.

Robespierre, Maximilien.

Robinson, Joan.

Robinson, John P.
Rodríguez Araujo, Octavio.
Rodríguez, Pedro Gerardo.
Rojo Lugo, José.
Rosario (la de Acuña).
Rosato, Dominick V.
Rosengren, William R.
Rosenweig, Fernando.
Rostow, W. W.
Rothwell, Roy.
Rousseau, Jean-Jacques.
Rovirosa Wade, Leandro.
Rubinstein, Arthur.
Ruiz Cortines, Adolfo.
Ruiz Durán, Clemente.
Rusia.

Sachs, Ignacy.
Sahlins, Marshall.
Sajarov, Andrei.
Sala Margolín.
Salazar, Abraham Mauricio.
Saldívar, Antonio.
Salinas de Gortari, Raúl.
Salter, W. E. G.
Samuelson, Paul A.
San Agustín Oapan.
San Francisco.
San Lucas.

San Mateo.
San Pablo.
Sansores Pérez, Carlos.
Santa Clara.
São Paulo.
Say, Jean-Baptiste.
Scalfari, Eugenio.
Schell, Erwin Haskell.
Schmener, Roger W.
Schmookler, Jacob.
Schoeck, Helmut.
Schultz, Theodore W.
Schummacher, E. F.
Schumpeter.
Schumpeter.
Schwartz Barry.
Schwartzman, David.
Science Policy Research Unit.
Sears Roebuck.
Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH).
Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT).
Secretaría de Educación Pública (SEP).
Secretaría de Guerra y Marina.
Secretaría de Hacienda (SHCP).
Secretaría de Industria y Comercio (SIC).
Secretaría de la Defensa.
Secretaría de la Presidencia.
Secretaría de la Reforma Agraria (SRA).
Secretaría de Marina.

Secretaría de Obras Públicas (SOP).
Secretaría de Programación y Presupuesto.
Secretaría de Salubridad y Asistencia (SSA).
Secretaría del Patrimonio Nacional.
Secretaría del Trabajo.
Segovia, Rafael.
Sen, Amartya Kumar.
Silesio, Ángelo.
Simon, Herbert A.
Sims, Harold D.
Sinaloa.
Sindicato de Trabajadores del Infonavit (STI).
Sindicato Nacional de Trabajadores de la Industria Petroquímica.
Sirvent, Carlos A.
Smith, Peter H.
Solís, José Esteban.
Solís M., Leopoldo.
Sonora.
Sowell, Thomas.
Spann, Robert M.
Spekke, Andrew.
Spiegel, Henry W.
Staaf, Robert J.
Steuart, James.
Stirner, Max.
Strassman, Wolfgang.
Sudáfrica.
Suecia.
Suiza.

Sumeria.
Suprema Corte de Justicia de la Nación.
Sussex.
Swift, Jonathan.
Syrquin, Moisés.

Tabasco.
Taft Morris, Cynthia.
Tainsh, J. A. R.
Takinwits.
Tamaulipas.
Tanaka, Richard I.
Tannenbaum, Frank.
Teléfonos de México.
Teotihuacan.
The Economist.
The Futurist.
The new encyclopaedia Britannica.
The New York Times.
The Wall Street Journal.
Thomas Gages.
Thompson, James D.
Thurnwald, R. C.
Thurow, Lester.
Tijerina Garza, Eliézer.
Tijuana.
Time.
Tinbergen, Jan.
Tlaxcala.

Tocqueville, Alexis.

Toffler, Alvin.

Toledo, Víctor Manuel.

Tomsk.

Topete Ibáñez, Rosendo.

Towsend, Robert.

Tracy, Lane.

Trejo Reyes, Saúl.

Trinidad de las Huertas.

Turgot, Robert.

Turquía.

Tuxtepec, Plan.

Tzintzuntzan.

U. S. Bureau of the Census.

U.S. Congress.

Udi, Stanley H.

Unamuno, Miguel.

Unikel, Luis.

Universidad Autónoma de Tamaulipas.

Unión Soviética.

Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

Urquidi, Víctor L.

Uruapan.

Uruguay.

Vanek, Joann.

Vasco de Quiroga.

Veblen, Thorstein.

Velásquez, Fidel.
Venezuela.
Ventadour, Bernard.
Verba, Sydney.
Verduzco, Gustavo.
Vernon, Raymond.
Vietnam.
Vilcabamba.
Villa, Francisco.
Villarreal Cárdenas, Rodolfo.
Vincent, André L. A.
Vizcaíno, Roberto.
Voltaire.

Wagner, Harvey M.
Waterbury, Ronald G.
Watson, Donald Stevenson.
Weber, Max.
Webster, Jr, Frederick E.
Wellisz, Stanislaw.
Wilburn, Jean Alexander.
Wilkie, James W.
Williams, Simon.
Wilson, Edmund.
Wolf, Eric R.
Woolworth.

Xirau, Ramón.

Young, Michael.

Yucatán.

Zacatecas.

Zaidan, George C.

Zaleznik, Abraham.

Zapata, Emiliano.

Zapata Loredo, Fausto.

Zárate Treviño, Arturo.

Zimatlán.

ÍNDICE DE TEMAS

Agricultura:

fuera de mercado/comercial.

productividad.

Ahorro.

Alimentación.

Asalariados privilegiados. *véase también* trepadores, universitarios

Aspiraciones, amor imposible, ciega voluntad de progreso, demanda infinita.

Atención personal.

productividad baja, demanda y costo creciente, límite a la reproducción y al consumo, tendencia a deteriorarse, encarecer y escasear.

concepto más útil que el de servicios o sector terciario.

Autarquía en grande y en pequeño, autoservicio, autosuficiencia, economía de subsistencia, integración vertical, marginación, producción para el consumo propio.

Automóviles, transportes, vías rápidas.

Beneficiarios, reales/supuestos.

Bienestar general.

Bonapartismo.

Burocracia, véase Estado, pirámides.

Capital, inversión, medios de producción.

acumulación, concentración, intensificación.

costos, productividad.

curricular; de contactos, estudios, experiencias y relaciones; de funciones, jurisdicciones, titularidad; humano.

Capitalismo.

Caza, pesca, recolección.

Centralismo.

Clase(s).

media.

lucha.

nueva.

privilegiados no tan privilegiados.

Clientela política, invertida.

Comercio, tiendas.

véase también mercados, intercambios.

Conciencia de clase, de lo posible, falsa, individual, moderna, moral, pública, romántica, social.

Compras.

comprar en vez de hacer.

importancia política.

creadoras de valor, value analysis.

Consumo:

básico/no básico.

consumidores frente a productores.

más importante que el empleo.

abaratable/no abaratable.

Corrupción, intereses reales frente a funciones oficiales, mordida, patrimonialismo burocrático.

Costo, costo/beneficio, costos y precios relativos.

Criadas, trabajo servil.

Cultura, aculturación, modelos y proyectos de vida.

Demanda: efectiva.

elástica *véase también* aspiraciones.

Economías/deseconomías de escala, de especializar, de estudiar, de modernizar, de organizar, de piramidar.

Educación, *véase también* saber, universitarios

Empleo, *véase también* trabajo

Empresarios en pequeño, trabajadores por su cuenta:.

Estado:

aparato que busca la autonomía, se apropia el nacionalismo y la Unidad Nacional.

da servicios de violencia legítima.

encabeza la cultura del progreso y el sector piramidado contra las culturas tradicionales y las autarquías no piramidadas.

favorece la concentración y aumenta la desigualdad.

negocio que mercantiliza la buena voluntad, *véase* clientela, compras, corrupción, empresas grandes, gasto público, impuestos, iniciativa privada, interlocución en la cúspide, libertad, mercados políticos, sindicatos

registra sus costos, incluso la corrupción y el desperdicio, como producto nacional y beneficio para el pueblo, *véase también* mediciones.

Explotación.

Familia, gasto familiar.

Gasto público, obras y servicios.

Igualdad, desigualdad, privilegios.

Ilusiones, demagogia, fe ciega, ideología, poder de las ideas hechas.

Impuestos:

aumentan la desigualdad.

razón de ser, ventajas, resistencias.

Inflación:

como oportunidad política, ordinaria, diacrónica.
sincrónica.

Ingreso, distribución y redistribución.

Iniciativa privada:

civil, frente a las burocracias públicas y privadas.
militar, en el origen del Estado.

Intercambios.

de tiempo caro.

excesivos.

productivos/improductivos.

sectoriales (ciudad/campo, modernos/rústicos, ricos/ pobres).

términos de, *véase también* autarquía, interconexión, trabajo (división del)

Interconexión, intermediación, costos de

Interlocución en la cúspide.

Investigación: *véase también* saber, tecnología.

Legisladores.

Legitimidad, razón y poder.

Libertad.

Maíz.

Maquilas.

Mediciones dudosas del empleo, la producción, la productividad, el progreso.

Medios de pago.

Médicos, hospitales, psicoanálisis.

Mercados: *véase también* empleo de la obediencia, desarrollables.

interno/externo.

pobres/ricos, *véase* oferta, sectores.

políticos: cautivos; de la buena voluntad, concesiones, contratismo, favores, intervención estatal; jurisdiccionales, monopólicos, oligopólicos.

véase también clientela, compras, patrocinio.

véase también comercio, demanda, empleo, intercambios, ofertas.

Municipios.

Naturaleza, providencia, recursos.

Necesidades, satisfactores.

Oferta:

creatividad de la, de progreso generalizable, efectiva, para los medios de pago, pertinente para el caso, útil.

estatal, moderna, piramidal, urbana.

Patrocinio, paternalismo, reciprocidad.

Pirámides, burocracia.

Planeación.

Plástico.

Población: reproducción de productores.

Población económicamente activa.

Producción:

como objetivo.

de cosas frente a servicios.

Productividad.

Público, frente a burocracias.

Religión, Dios, Iglesia.

Revolución Mexicana.

Ropa.

Saber costoso.

como consumo deseable.6
como inversión dudosa.0
frente al saber no académico.

véase también tecnología, universitarios

Sectores:

rico, progresista, urbano, concentrado, piramidado, grandioso/pobre,
tradicional, campesino, disperso, marginado, rústico.

primario/secundario/terciario.

público/privado.

Servicios: véase atención personal, gasto público, producción, transferencias,
Sindicatos.

Socialismo.

Subsidios, becas.

Tecnología:

intensiva, de mano de obra.

intermedia, nacional, pertinente.

retrasada, ventajas.

subordinada a la creatividad de la oferta.

transferencia barata.

véase también investigación, saber

Tiempo libre.

campesino y burocrático.

cuesta más al aumentar la productividad.

no ha aumentado.

Trabajo:

a domicilio.

casero.

como costo de cosas que hacen falta y como fuente de ingresos.

división, frente a gratuidad, juego.

reducción de la jornada.

véase también empleo, empresarios.

Transferencias a los pobres.

de efectivo.

de medios de producción.

de servicios costosos.

Transición interminable.

Trepadores.⁹

Universidades.

Universitarios:

dudosa rentabilidad de producirlos.

nueva clase progresista en el poder.

rentistas de su capital curricular.

Up-grading.

Vivienda, arquitectura, construcción.

El progreso improductivo

Primera edición digital: mayo, 2012

D. R. © 1979, Gabriel Zaid

Derechos exclusivos de edición en español reservados para todo el mundo:

D. R. © 2008, Random House Mondadori, S. A. de C. V.

Av. Homero No. 544, Col. Chapultepec Morales,

Del. Miguel Hidalgo, C. P. 11570, México, D. F.

Diseño de portada: Random House Mondadori

Comentarios sobre la edición y contenido de este libro a:

literaria@randomhousemondadori.com.mx

Queda rigurosamente prohibida, sin autorización escrita de los titulares del “Copyright”, bajo las sanciones establecidas por las leyes, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, comprendidos la reprografía, el tratamiento informático, así como la distribución de ejemplares de la misma mediante alquiler o préstamo públicos.

ISBN: 978-607-310-982-6

Conversión eBook:

Information Consulting Group de México, S. A. de C. V.

www.facebook.com/megustaleermexico

www.twitter.com/megustaleermex



Consulte nuestro catálogo en: www.megustaleer.com.mx

Impreso en México / *Printed in Mexico*

Random House Mondadori, S.A., uno de los principales líderes en edición y distribución en lengua española, es resultado de una *joint venture* entre [Random House](#), división editorial de [Bertelsmann AG](#), la mayor empresa internacional de comunicación, comercio electrónico y contenidos interactivos, y [Mondadori](#), editorial líder en libros y revistas en Italia.

Forman parte de Random House Mondadori los sellos Beascoa, Debate, Debolsillo, Collins, Caballo de Troya, Electa, Grijalbo, Grijalbo Ilustrados, Lumen, Mondadori, Montena, Plaza & Janés, Rosa dels Vents, Sudamericana y Conecta.

Sede principal:

Travessera de Gràcia, 47–49

08021 BARCELONA

España

Tel.: +34 93 366 03 00

Fax: +34 93 200 22 19

Sede México:

Av. Homero núm. 544, col. Chapultepec Morales

Delegación Miguel Hidalgo,

11570 MÉXICO D.F.

México

Tel.: 51 55 3067 8400

Fax: 52 55 5545 1620

Random House Mondadori también tiene presencia en el Cono Sur (Argentina, Chile y Uruguay) y América Central (México, Venezuela y Colombia). Consulte las direcciones y datos de contacto de nuestras oficinas en www.randomhousemondadori.com.

