

ECONOMÍA Y CIVILIZACIÓN

Alberto Zurlo, Biagio Interi, Antonio Maria Baggio

GUÍA DIDÁCTICA / 2

CAPITALISMO Y EMPRESA

UNIDA DIDÁCTICA 1: ¿CAPITALISMO O CAPITALISMOS?

Ficha de síntesis

Objetivos:

- Comprender la existencia de distintas formas de capitalismo.
- Definir de manera unitaria, desde el punto de vista ético, el capitalismo.

Contenidos:

- Relación entre libertad y racionalidad en los comportamientos económicos.
- La nueva burguesía.
- Algunos elementos de la *New Economy*.
- Definiciones éticas de capitalismo.

Intervenciones:

- Prof. Dario Antiseri, Metodología de las Ciencias Sociales, Universidad Luiss - G. Carli, Roma.
- Prof. Angelo Caloia, Presidente IOR.
- Prof. Mario Deaglio, Economía Política, Universidad de Turín.
- Prof. Angelo Ferro, Política Economía, Universidad de Verona.
- Prof. Stefano Zamagni, Economía Política, Universidad de Bolonia

Cuestionario:

- 1- ¿Cómo se presenta hoy el capitalismo?
- 2- ¿Cómo se podría describir la paradoja más evidente del capitalismo contemporáneo, la de la libertad?
- 3- ¿Cuál es la relación entre la libertad individual y la racionalidad personal en el hombre contemporáneo?
- 4- ¿Existe la racionalidad en la sociedad capitalista contemporánea?
- 5- ¿Nuestro tiempo nos está conduciendo a una nueva “cuestión social”, a una nueva división de clases?
- 6- ¿Por qué se dice que el capitalismo pasó de la acumulación de capital a la acumulación de conocimientos?
- 7- ¿Se puede hablar de una nueva clase que emerge de los cambios sociales de los últimos veinte años?

- 8- ¿Entonces este sistema, en su conjunto, se puede considerar éticamente justo? ¿Podemos proponerlo como modelo a los países en vía de desarrollo?
- 9- ¿Por qué la encíclica *Centesimus annus* no llama capitalismo al modelo ideal de “economía libre”?
- 10- ¿Cuáles son los instrumentos que el capitalismo ha creado y que son necesarios para construir un sistema económico ideal que todavía no hemos realizado?

Referencias doctrinales del *Compendio DSI*

Cuestión obrera, capital y trabajo, 88

Doctrina social y capitalismo, 335

Modelos de desarrollo y vocación, 373

Familia, trabajo y desarrollo de las personas, 249

Familia y sueldo, 250

Patrón indirecto, 288

Trabajo, capital y desarrollo de la persona, 278

Conflicto entre trabajo y capital, 279

Modelos de desarrollo económico-social, 563

CUESTIONARIO PARA EL DIÁLOGO

1- ¿Cómo se presenta hoy el capitalismo?

Capitalismo es el nombre que comúnmente es dado a situaciones productivas que son muy diferentes entre ellas. Tenemos casos, por ejemplo, de explotación brutal de la mano de obra junto a situaciones donde prevalece la fábrica clásica, más similar a la del Ochocientos que a la del Dos mil. Al mismo tiempo, en muchas realidades productivas, la informática tiene una aplicación casi total, las máquinas parecen que funcionan solas. Existen especializaciones tan elevadas, que ubican en un altísimo nivel social a quienes se dedican a ellas. El capitalismo, entonces, tiene muchas facetas y también presenta no pocas paradojas.

2- ¿Cómo se podría describir la paradoja más evidente del capitalismo contemporáneo, la de la libertad?

El capitalismo se basa en la libre iniciativa, en la capacidad de elegir racionalmente. Sin embargo libertad y racionalidad corren riesgo: existe quien es demasiado pobre para poder elegir, quien en cambio, está tan aplastado por el bienestar material, que es esclavo de su estilo de vida; quien tiene como única racionalidad la lucha cotidiana para sobrevivir, quien en cambio, perdió una buena dosis de racionalidad y libertad, justamente porque es presa del consumismo.

3- ¿Cuál es la relación entre la libertad individual y la racionalidad personal en el hombre contemporáneo?

Desde el punto de vista de los comportamientos económicos, la fragilidad de la libertad individual está vinculada con el delinarse de un individuo no racional. Un hombre que no es racional difícilmente puede ser libre, es presa de cualquiera que logre actuar sobre sus sentimientos. Nuestra sociedad ha destruido muchas de las pertenencias tradicionales, muchas de las comunidades tradicionales, dejando al hombre cada vez más solo. Este individuo aislado está sometido a potentes factores culturales de condicionamiento. La falta de racionalidad no se refiere pues solamente a la incapacidad de tomar decisiones meramente “técnicas” en la adquisición de un producto, sino también a la desaparición del conjunto de valores, de criterios de juicio, que antes provenían del hecho de pertenecer a una comunidad, y que dotaban con su racionalidad a los comportamientos del individuo.

4- ¿Existe la racionalidad en la sociedad capitalista contemporánea?

La racionalidad en la sociedad moderna tiende a penetrar en los centros de programación; las sociedades anónimas tienen que presentarse racionalmente sobre

el mercado; pero a nivel de grandes masas de personas esto no existe. Pareciera ver casi una separación del tipo nietzschano, entre los superhombres por un lado y una masa hedonística por el otro.

5- ¿Nuestro tiempo nos está conduciendo a una nueva “cuestión social”, a una nueva división de clases?

Sí, está en acto una nueva división de clases, diferente de la tradicional, pero igualmente profunda: podemos decir que también hoy, en las sociedades occidentales avanzadas, existe una “cuestión social”. Por otro lado podemos decir que en las sociedades más avanzadas y socialmente móviles, allí donde un individuo tiene una idea, le es dada la posibilidad de emanciparse, de realizarse.

6- ¿Por qué se dice que el capitalismo pasó de la acumulación de capital a la acumulación de conocimientos?

El sistema económico, con el tiempo, tuvo la necesidad de producir bienes en gran cantidad. Para producir estos bienes, servían instalaciones; para realizar estas instalaciones, servían grandes capitales: aquí está la importancia asumida por la dinámica financiera. Pero hoy, con el mercado que demanda bienes procedentes de millones de sujetos, no existe tanto el problema de producir en escala muchos bienes, más bien el de producir bienes de calidad, y la calidad es el fruto de conocimientos: antes había un mecanismo de acumulación de capitales, hoy lo que vale es un mecanismo de acumulación de conocimientos. El hombre más rico del mundo hace veinte años era un joven que tenía ideas, estudiaba cómo funcionaba el cerebro humano, y logró traducir estos mecanismos de razonamiento del cerebro en programas para ordenadores: es Bill Gates con la Microsoft, y se convirtió en el hombre más rico del mundo. También con este ejemplo vemos cómo es la acumulación de conocimientos que permite la acumulación de capital, esto abre la posibilidad, desde el punto de vista empresarial de invertir en el hombre, en sus exigencias, en sus conocimientos, para tener una dinámica ya no basada en las finanzas, sino basada en el capital humano.

7- ¿Se puede hablar de una nueva clase que emerge de los cambios sociales de los últimos veinte años?

La nueva burguesía es titular del factor productivo representado por el “saber hacer”. Saber hacer las cosas que llevan adelante la economía electrónica, la economía de las telecomunicaciones, la economía mundial de ahora. Es una nueva clase también en el sentido que tiene conciencia de serlo, la nueva burguesía es aquella de la *New Economy*, es internacional, habla inglés, frecuenta las escuelas de *management*, lee el *Wall Street Journal*, el *Financial Times*. La nueva burguesía destruyó un orden anterior, obteniendo uno nuevo; con los mercados financieros

completamente transformados, han obligado a los Estados a privatizar, a desregular; en sentido bueno, si queremos (como por otro lado Marx reconocía a la vieja burguesía), pero seguramente en un sentido revolucionario. Entonces el hecho que esta burguesía pueda descender de la vieja burguesía - que a veces es verdad, a veces no - no es lo más importante, porque lo importante es que entre las generaciones hubo una fractura. El verdadero elemento que caracteriza a los miembros de la nueva burguesía no es el capital financiero - que luego les llega - más bien es lo que precede al capital financiero, es decir la posibilidad de atraerlo, de acumularlo porque saben hacer determinadas cosas, tienen el “*know how*”.

8- ¿Entonces este sistema, en su conjunto, se puede considerar éticamente justo? ¿Podemos proponerlo como modelo a los países en vía de desarrollo?

“Si por «capitalismo» se entiende un sistema económico que reconoce el papel fundamental y positivo de la empresa, del mercado, de la propiedad privada y de la consiguiente responsabilidad para con los medios de producción, de la libre creatividad humana en el sector de la economía, la respuesta ciertamente es positiva, aunque quizá sería más apropiado hablar de «economía de empresa», «economía de mercado», o simplemente de «economía libre».

Pero si por «capitalismo» se entiende un sistema en el cual la libertad, en el ámbito económico, no está encuadrada en un sólido contexto jurídico que la ponga al servicio de la libertad humana integral y la considere como una particular dimensión de la misma, cuyo centro es ético y religioso, entonces la respuesta es absolutamente negativa” (*Centesimus annus*, 42).

9- ¿Por qué la encíclica *Centesimus annus* no llama capitalismo al modelo ideal de “economía libre”?

La encíclica confronta dos modelos de economía. Y es interesante observar que no llama “capitalismo” al modelo ideal de “economía libre”, quizás porque no quiere confundir un sistema perfecto, con un fenómeno histórico que tiene, aún hoy, elementos fuertemente negativos.

10- ¿Cuáles son los instrumentos que el capitalismo ha creado y que son necesarios para construir un sistema económico ideal que todavía no hemos realizado?

Son instrumentos importantes como la figura del empresario, el mercado, la eficiencia empresarial, la capacidad de cooperar y de aunar la fuerza de las máquinas.

PALABRAS CLAVE

CENTESIMUS ANNUS: Encíclica de Juan Pablo II, del 1º de mayo de 1991, publicada en la solemnidad del centenario de la *Rerum novarum*. Retomando los temas sociales de la encíclica de León XIII, Juan Pablo II dirigió su atención a las situaciones del mercado, de la economía internacional y de la política. Siguiendo los grandes cambios de 1989 (la caída del muro de Berlín y la crisis de los países del socialismo real), y denunciando las violaciones de los derechos colectivos e individuales en los regímenes comunistas, el pontífice insiste en el principio del destino universal de los bienes de la tierra e indica las amenazas emergentes en los países capitalistas: el consumismo, la crisis de la moral, la cuestión ambiental.

DESREGULACIÓN (*deregulation*): Tendencia política que se propone reducir fuertemente el conjunto de normas e instituciones que reglamentan la vida económica de una nación, en particular con respecto a las actividades productivas, financieras y bancarias, el seguro social, la salud, y la tutela del trabajo. La convicción subyacente a tal política es que los sujetos económicos del mercado sepan reequilibrar autónomamente las situaciones de crisis y – si son dejados libres de muchas formas de restricción legal - logren producir el máximo bienestar para todos. La gran crisis de 1929 hizo evidente que las fuerzas de mercado no podían satisfacer estas expectativas, y favoreció la intervención del Estado en la economía. A su vez, el exceso de intervención por parte del Estado en la economía y su presencia compacta también en calidad de productor, estimula, generalmente, una reacción inversa, en el sentido de la “desregulación”; ejemplar en este sentido, es la llamada “década reaganiana” (años Ochenta del Novecientos): el gobierno republicano de Ronald Reagan en los Estados Unidos y aquel conservador de Margaret Thatcher en Gran Bretaña, con su política de *deregulation* apuntaron a liberar las empresas de las normas que regulaban las actividades productivas y financieras y el empleo de la mano de obra, con el objetivo de aumentar las ganancias e incentivar las inversiones.

FINANZAS: Actividad con la que se compran y se venden títulos de crédito, es decir medios que otorgan a su poseedor derechos sobre flujos financieros futuros. Tales medios se distinguen en obligaciones, acciones y préstamos otorgados por instituciones financieras. Quien emite un título, necesita dinero, y contrae una deuda con quien lo adquiere. Este último posee dinero en exceso, y necesita invertirlo.

HEDONISMO: En filosofía es la concepción según la cual el placer es el bien supremo, por consecuencia su búsqueda como también el alejamiento del dolor, es el objetivo ideal de la conducta.

Dos importantes teorías hedonísticas aparecieron en Grecia Antigua: los cirenaicos, pertenecientes a la escuela de Aristipo de Cirene (muerto en el 355 a. d C.) propugnaron una doctrina por la cual el objetivo de la existencia consiste en el placer momentáneo, en la gratificación inmediata de los deseos individuales. También el conocimiento se basa en la certeza sensible; pero como las sensaciones tienen carácter momentáneo, es errado tratar de construir un sistema de ética. En algunos de sus exponentes, esta escuela teoriza la posibilidad de transgredir cualquier forma de convención social y ley.

El epicureísmo - escuela fundada por Epicúreo (muerto en el 271 - 270 a. d C.) – afirmaba en cambio que el verdadero placer sólo es obtenible racionalmente y exaltaba virtudes como la continencia y la prudencia. Esta doctrina del placer racional encontrará vasta aplicación en las épocas sucesivas, hasta el utilitarismo moderno y contemporáneo.

“Masa hedonística” es sinónimo de la mayor parte de los individuos que se dedican superficialmente a la búsqueda del placer.

LIBERTAD INDIVIDUAL: Las controversias religiosas de los siglos XVI y XVII sugirieron un modelo estatal basado en la necesidad de garantizar los derechos al individuo de la ingerencia no sólo por parte de las autoridades religiosas, sino también y sobre todo por parte de las autoridades políticas, estimulando el nacimiento de la doctrina liberal. El liberalismo afirma plenamente la idea moderna de libertad, auspiciando la construcción de un Estado finalizado a garantizar los derechos del individuo y su autonomía. El debate sobre el principio de tolerancia había ya sancionado que cada uno tiene el derecho de elegir la religión que prefiere. A partir de esta primera afirmación de la libertad de elección, los partidarios de la libertad individual afirmaron la idea que cada individuo tiene el derecho de elegir el estilo de vida que prefiere, estableciendo por sí mismo qué está bien o mal, sin que las instituciones lo sustituyan en tal definición. La libertad consiste por lo tanto, en la posibilidad de evaluar y expresar autónomamente valores religiosos, éticos o políticos. En esta óptica liberal la tarea del Estado consiste en ofrecer las condiciones que permitan a los individuos el máximo pluralismo de las opciones. Tal libertad de elección, en la óptica de la exclusiva libertad individual, tiene que ser asegurada al individuo eliminando la intromisión de las iglesias, los partidos y las clases; también la misma democracia, a través del mecanismo de las elecciones

basadas en la mayoría, podría imponer criterios y modelos de vida: posibilidad que el individualismo liberal rechaza.

MANAGEMENT: Término inglés que entró en el lenguaje común, que indica las actividades de dirección y gestión de una empresa. El *management* programa la actividad de la empresa y controla los resultados obtenidos, coordina los recursos materiales y humanos de la empresa. Durante el Novecientos se ha impuesto la separación entre la propiedad y el control de la empresa. Con la difusión de grandes sociedades anónimas cuyo capital social es la propiedad de un número elevado de accionistas, los *manager*, y en particular el *top management*, han conseguido un notable grado de libertad de acción y un gran poder dentro de las empresas. La separación entre propiedad y control se ha difundido no sólo en las grandes empresas, sino también en muchas medianas - pequeñas empresas donde, después de la primera generación de los fundadores, a menudo la dirección es asumida, justamente por los *manager*, y no por los herederos.

NIETZSCHE, FRIEDRICH WILHELM (Röcken, 1844 – Weimar, Alemania, 1900): filósofo alemán. La obra de Nietzsche presenta un evidente carácter no sistemático: consiste en su mayor parte, en fragmentos y aforismos, a veces muy largos, que instituyen múltiples recorridos argumentativos, entre los que se destaca la intención de desenmascarar el origen “impuro” de los valores más acreditados por la ética. Según Nietzsche, el Occidente ha construido sistemas de creencias, doctrinas y obligaciones morales, presentándolas como verdaderas, desinteresadas, justas: pero ellas terminan con reprimir la dimensión vital e instintiva del hombre. A los valores tradicionales, propios de una “moral esclava”, caracterizada por la debilidad del individuo y por el resentimiento, Nietzsche opone la “desvalorización” (derrocamiento) de todos los valores y la llegada de una figura capaz de afirmar positivamente los valores vinculados con la vida: se trata del “superhombre” (*Übermensch*), nacido para ir “más allá” del hombre del presente.

El superhombre responde al acontecimiento fundamental de la civilización moderna: la muerte de Dios. Con esta expresión Nietzsche quiere afirmar que en el período presente los valores trascendentes de la moral, las ilusiones metafísicas y las creencias religiosas han perdido su eficacia, produciendo un vacío. El aniquilamiento de los fundamentos morales y religiosos de la civilización occidental está, según Nietzsche, en el origen del nihilismo. Consciente del hecho que ya no es posible dirigirse a valores trascendentes, el superhombre es quien se caracteriza por su “fidelidad a la tierra”. Él afirma la vida aceptando el sufrimiento, el dolor y las contradicciones que lo acompañan con amor alegre (dionisiaco) por la existencia; es

un creador de valores y por esto está privado de valores fijos e inmutables, viviendo más allá del bien y del mal.

PRIVATIZACIÓN: Transferencia de actividades productivas y servicios del sector público a empresas privadas. A partir de los años Ochenta del siglo XX, después de un largo período caracterizado por una fuerte intervención del Estado en la economía, en Europa se ha registrado una drástica inversión de tendencia, siguiendo las huellas de la política de *deregulation* actuada por las administraciones de Margaret Thatcher en Gran Bretaña y por la de Ronald Reagan en los Estados Unidos. Sucesivamente, el proceso de privatización se ha extendido - en medidas diferentes - a todos los países occidentales, en la medida en que se hacía necesario aumentar la eficiencia de sectores cuya actividad fue demasiado condicionada por las políticas partidarias y gubernativas; la privatización, además, generalmente mejora el balance del Estado. La mejoría de la eficiencia, si embargo, no es un efecto automático de la privatización; en algunos casos ocurrió lo contrario (por ejemplo, el sector de los transportes ferroviarios en Gran Bretaña). En otros casos la privatización no produjo una mejoría de la calidad de los servicios pasados de la gestión estatal a aquella privada, al menos para los sectores más débiles de la población. La privatización, además, puede no producir beneficios para la colectividad en aquellos casos, por ejemplo, en los cuales se realiza en los sectores que permiten mayores ganancias, dejando al Estado las empresas con mayores dificultades u obrando en sectores no rentables: en estos casos, los beneficios son conseguidos sólo para los nuevos propietarios.

RACIONALIDAD: En muchas esquematizaciones de las actuales ciencias sociales (economía, teoría de las decisiones, etc.) con este término se entiende la elección de los medios y de los comportamientos más idóneos para alcanzar determinados fines. La noción de racionalidad individual generalmente está asociada con la hipótesis de la completa información sobre las alternativas disponibles y no considera la capacidad de reacción del sujeto a los cambios de los parámetros que describen las mismas alternativas.

TERCERMUNDISMO: Actitud difundida en los países occidentales durante los años Cincuenta y Sesenta del Novecientos, que indica un marcado interés, por parte del análisis político y económico, por el rol de los países del “Tercer Mundo”. Bajo tal etiqueta se incluían muchos países subdesarrollados o “en vía de desarrollo”; entre ellos, las distintas colonias de las potencias europeas que habían

alcanzado su independencia, pero que padecían todavía el control y la explotación por parte de sus antiguos patrones. El tercermundismo introdujo la perspectiva que los valores culturales y políticos elaborados durante las distintas guerras de liberación del tercer mundo podrían proveer un modelo de acción política válido también para el Occidente. Al interno de este surgieron varios movimientos, sobre todo en el ámbito del marxismo, que se inspiraron en los modelos revolucionarios ofrecidos por Argelia, China y Cuba.

UNIDA DIDÁCTICA 2: EL MERCADO

Ficha de síntesis

Objetivos:

- Conocer la naturaleza del mercado, sus recursos y sus necesidades.
- Adquirir instrumentos para intervenir en y sobre el mercado.

Contenidos:

- Comparación entre los regímenes socialistas y las economías de mercado: las relaciones entre libertades políticas y económicas.
- El principio de competición.
- Las distintas libertades de elección del consumidor.
- La inocencia del mercado.
- Algunos elementos fundamentales de la cultura del capitalismo democrático.
- La confianza como elemento esencial de la economía de mercado.

Intervenciones:

- Prof. Dario Antiseri, Metodología de las Ciencias Sociales, Universidad Luiss - G. Carli, Roma.
- Prof. Angelo Caloia, Presidente IOR.
- Prof. Mario Deaglio, Economía Política, Universidad de Turín.
- Prof. Angelo Ferro, Política Económica, Universidad de Verona.
- Prof. Stefano Zamagni, Economía Política, Universidad de Bolonia.

Cuestionario:

- 1- ¿Qué tipo de relaciones existen entre las libertades políticas y religiosas y las libertades de mercado y económicas?
- 2- ¿Por qué el “principio de competición” es fundamental para las sociedades libres?
- 3- El mercado en sí mismo es un instrumento de libertad, pero no todos poseen la libertad del mismo modo. ¿Cuáles son los fenómenos que tienden a limitar la libertad de elección del consumidor?
- 4- ¿Por qué es importante tener una correcta concepción del mercado?
- 5- ¿Cómo se puede mejorar el mercado? ¿Cómo se puede hacerlo evolucionar y que responda con mayor concretización a nuestras demandas?
- 6- ¿Se puede afirmar que el mercado siempre es inocente?

- 7- El mercado para funcionar bien necesita una cultura adecuada que lo sustente: ¿cuáles son los elementos fundamentales de aquella que podríamos llamar cultura del capitalismo democrático, es decir de una sociedad abierta?
- 8- ¿Por qué se ha afirmado que el mercado es la medida de nuestra civilización, pero también de nuestra incivilización?
- 9- ¿Qué importancia tiene la confianza en la economía de mercado?

Referencias doctrinales del *Compendio DSI*:

Libre mercado y desarrollo económico, 347
Libre mercado y bien común, 348
Mercado competitivo y justicia, 347
Mercado y finalidades morales, 349
Función social del mercado, 350
Sociedad global y circulación de los capitales, 361
Mercado global de los capitales, 368

CUESTIONARIO PARA EL DIÁLOGO

1- **¿Qué tipo de relaciones existen entre las libertades políticas y religiosas y las libertades de mercado y económicas?**

El mercado funciona bien cuando más sujetos participan. Porque hay más pluralidad de elección, cada uno expresa su propia orientación, su propia preferencia; y por lo tanto en la esfera económica se realiza el principio de querer ser sí mismos: elijo aquel bien porque se acerca más a mis costumbres, a mis vocaciones, a mis actitudes. Este elemento económico es esencial para las otras libertades: políticas y religiosas. No podemos olvidarnos que antes de la Segunda Guerra Mundial en Europa (en España, en Italia, en Alemania) existían regímenes totalitarios. Y aquellos regímenes eran autárquicos, nacionalistas, no existía el mercado, no había libertad. Y por lo tanto existe un elemento de relación sustancial, funcional, entre la economía de mercado que aumenta las libertades y los derechos económicos, y la democracia que aumenta las libertades y los derechos políticos, y uno se sostiene con el otro.

2- **¿Por qué el “principio de competición” es fundamental para las sociedades libres?**

Es el principio que todos los regímenes socialistas han descartado: ya que en aquellos regímenes habían sujetos - por ejemplo, un comité central - que presuponían poseer toda la verdad, también en economía presuponían conocer hasta el inevitable sentido de la historia.

En Occidente, en cambio, no se tienen estas certezas y entonces se dejan libres a todos los sujetos. La competencia es el principio que anima las sociedades occidentales. Competencia, competición, deriva de *cum petere*, es decir buscar juntos la mejor solución de modo agonístico. Es así que avanza la ciencia: en efecto, Karl Popper ha demostrado que la ciencia progresa porque eliminó la certeza, por esta continua lucha y disputa entre ideas. Pero es lo mismo también para la democracia, que es competición entre proyectos políticos, y la libre economía es competición de servicios y medios en el libre mercado. Ciencia, democracia y mercado están animados por este principio de la competición.

3- **El mercado en sí mismo es un instrumento de libertad, pero no todos poseen la libertad del mismo modo. ¿Cuáles son los fenómenos que tienden a limitar la libertad de elección del consumidor?**

Es paradójal afirmarlo justamente en este momento que estamos sumergidos en una cantidad de bienes, de mercancías entre las cuales podemos elegir. En realidad hay muchísimas posibilidades de elección superficial: podemos elegir entre muchos tipos de automóviles. Pero si queremos elegir entre usar el automóvil en lugar de ir caminando, vemos que nuestra posibilidad de elección tiende a reducirse. Entonces, en algunas áreas aparentemente la elección aumenta con exceso: en cualquier supermercado vemos centenares de productos, todos más o menos del mismo tipo pero todos un poco diferentes, en la elección somos soberanos. Cuando en cambio se trata de cosas más fundamentales vemos, no siempre, sino como tendencia, una reducción de las áreas de elección, por lo tanto una reducción de la libertad.

4- ¿Por qué es importante tener una correcta concepción del mercado?

Porque, en nuestras sociedades, economía y política, están estrechamente conectadas. Un ciudadano que no es educado a distinguir bien entre los productos, que no sabe separar sus necesidades reales de las que le son inducidas artificialmente, podría también ser un ciudadano incapaz de hacer elecciones racionales al momento de votar.

5- ¿Cómo se puede mejorar el mercado? ¿Cómo se puede hacerlo evolucionar y que responda con mayor concretización a nuestras demandas?

El mercado no tiene una estructura estable, más bien necesita un “mantenimiento” continuo para hacer aumentar sus posibilidades. Estamos acostumbrados a considerar que el mercado trata solamente bienes materiales, bienes utilitarista, bienes hedonísticos: no, es el nivel de las aspiraciones, de las necesidades, de las expectativas que tienen los consumidores que estimulan el mercado a tratar determinados bienes. Por lo tanto, si hoy el mercado no satisface todas las necesidades, es porque nosotros no sabemos demandar al mercado los bienes que queremos; si en cambio nos esforzamos para comprender qué somos, a querer ser realmente libres y por lo tanto no sujetos al consumismo, no sujetos a una publicidad tramposa, no sujetos a las modas, sino que somos capaces de identificar nuestra realidad, entonces sabremos expresar y demandar al mercado determinados bienes. De este modo el mercado se desarrolla, mejora, responde más correctamente a nuestras demandas, y esto es libertad.

6- ¿Se puede afirmar que el mercado siempre es inocente?

Para explicar esta afirmación se puede hacer el siguiente ejemplo: un gran médico francés descubrió los efectos terapéuticos del curare. Llega otro médico, toma el curare y con este mata una persona. ¿Qué decimos: qué Bernard es un delincuente y que hay que eliminar la ciencia? No. Nosotros decimos que el otro médico es un delincuente y debe ser castigado. Del mismo modo: supongamos que uno hace ganancias vendiendo armas o despachando droga. ¿La culpa de quién es: de las reglas del mercado o del que compra, vende armas o despacha droga? Tenemos que tener cuidado: el mercado es un conjunto de reglas; las instituciones son como las fortalezas: resisten si es buena la guarnición. No eliminamos la ciencia porque es usada para hacer cosas malas, ni eliminamos el mercado porque es usado para hacer cosas malas. Es la ética que debe ser reformada, no el mercado

7- El mercado para funcionar bien necesita una cultura adecuada que lo sustente: ¿cuáles son los elementos fundamentales de aquella que podríamos llamar cultura del capitalismo democrático, es decir de una sociedad abierta?

Para tener un buen mercado es necesario tener confianza en nosotros mismos, es necesaria la lealtad con respecto a los demás, respetar los pactos, hacer público cada acto y la capacidad de volver atrás si nos hemos equivocado. Hoy sería necesario hablar más de mercado “competitivo”. El mercado tiene que ser regulado, no puede ser abandonado a sí mismo, no es un mero mecanismo como en un libro de texto, es una institución: el mercado funciona bien si está fundado en una justa y válida legislación, debe existir una cultura apropiada de riesgo, deben existir los códigos comerciales y civiles a la altura de los tiempos, debe existir toda una predisposición que haga al mercado eficiente y eficaz.

8- ¿Por qué se ha afirmado que el mercado es la medida de nuestra civilización, pero también de nuestra incivilización?

La realidad del mercado es compleja pero fascinadora: el mercado es el punto de encuentro entre libertad de iniciativa, legislación, tecnología, capacidad de organizar. El mercado es la medida de nuestra civilización, pero también de nuestra incivilización, porque nos da la posibilidad - si funciona de manera correcta - de actuar libremente: nuestras elecciones dicen quiénes somos. Muchas de sus potencialidades todavía no han sido expresadas.

9- ¿Qué importancia tiene la confianza en la economía de mercado?

Nosotros estamos acostumbrados, en el mercado, a dar una cierta cantidad de dinero para tener un bien de igual valor, es decir, un intercambio entre equivalentes. El punto central es que en la relación de equivalentes no se confía. En otras palabras, el intercambio presupone garantías directas o indirectas de tipo real. ¿Pero

estamos seguros que el mercado sea solamente el lugar donde no podemos confiarnos y por lo tanto se intercambian solamente equivalencias? En la relación de reciprocidad se pone en juego una relación de confianza. Ahora, la confianza, desde el punto de vista económico, tiene una gran ventaja: no cuesta nada, es decir, disminuyen los costos de transacción. Si tú y yo nos tenemos confianza, no necesitamos ir al notario para estipular. No necesitamos ir al abogado para hacer el seguro, porque la relación de confianza se demuestra más conveniente, porque elimina lo que técnicamente se llaman los costes de transacción. No es verdad cuando a menudo se escucha decir: si no existen las garantías reales la economía de mercado se paraliza; es verdad exactamente lo contrario, que si no existiera entre los participantes involucrados en el mercado una fuerte relación de confianza y de reciprocidad, el mercado se derrumbaría en 48 horas. Uno de los más prestigiosos hombres de negocios norteamericano declaró recientemente que el día en el cual desapareciera el calor humano, la confianza recíproca, la economía de mercado norteamericano desvanecería en pocos días. La confianza no es solamente un elemento útil para un interés económico, sino que es una dimensión esencial de la estructura de la persona, de su capacidad de ponerse en relación, es un elemento de generosidad, de altruismo que también tiene un valor económico y que, entonces, es capaz de influenciar la misma realidad del mercado.

PALABRAS CLAVE

AUTARQUÍA: Política que tiende a la total autosuficiencia de un país, a través de una drástica reducción de las importaciones. Generalmente, tal objetivo es perseguido con la exasperación de las medidas proteccionistas y la sustitución de sucedáneas a la materia prima esencial no localizables o escasamente localizables en el territorio nacional. Políticas autárquicas fueron actuadas por muchos países entre la primera y la segunda guerra mundial. La fragmentación de los mercados que derivó de esta, en muchas ocasiones denunciada por el gran economista John Maynard Keynes como dañina también para las naciones ricas, fue una de las causas principales de la llamada Gran Depresión del 1929. En la posguerra, durante la guerra fría, hubo orientaciones autárquicas en URSS y en algunos países del bloque comunista.

CAPITALISMO DEMOCRÁTICO: Es el modo de producción capitalista integrada en un cuadro jurídico democrático y alimentado por una cultura apropiada de la libertad y los derechos.

COMPETENCIA: En economía, forma de mercado en la cual actúa una pluralidad de operadores, ninguno capaz de influenciar la marcha de los intercambios.

El tipo ideal de competencia elaborado por los economistas es la “competencia perfecta”. Aunque casi irrealizable en la práctica, la noción de competencia perfecta provee un útil elemento para evaluar la eficiencia de los mercados reales. La competencia perfecta existe cuando: 1) en el mercado de un producto obra un gran número de empresas y compradores; 2) la mayoría de las empresas son pequeñas; 3) compradores y vendedores conocen perfectamente todas las transacciones del mercado. La presencia de un gran número de empresas y compradores hace que nadie pueda influenciar el mercado es decir, que ninguna persona o empresa individual sea capaz de imponer las condiciones (precios, cantidades intercambiadas, etc.), donde ocurre el intercambio de bienes y servicios (al contrario de lo que ocurre en el monopolio o en el oligopolio). En condiciones de competencia perfecta, afirman los economistas, los bienes y los servicios serían producidos al máximo de la eficiencia, es decir al precio y al costo más bajos, y los consumidores conseguirían la cantidad máxima de bienes y servicios.

La ausencia de competencia perfecta en muchos mercados ha conducido a buscar una alternativa más realista (“competencia aceptable”), para evaluar el rendimiento en circunstancias particulares. En práctica, el número de empresas

tiende a ser limitado y una empresa puede ejercer así cierta influencia en el mercado. Los participantes, además, casi nunca tienen un conocimiento completo de las condiciones de mercado. Pero si la situación no es tan negativa al punto de justificar la intervención estatal, el nivel de competencia es considerado aceptable, en la medida que los resultados conseguidos son más o menos comparables con lo que debería ocurrir en las condiciones ideales de la “competencia perfecta”.

CONSUMISMO: En el lenguaje sociológico y periodístico, el término indica el comportamiento individual o familiar dirigido a la continua adquisición de nuevos bienes. Extensamente difundido en las economías desarrolladas, el consumismo fundamentalmente no tiene ninguna correspondencia con las reales exigencias de bienestar y decoro, y responde más bien a necesidades inducidas por la amplia y diferenciada oferta de bienes, del rápido sucederse de modas y modelos culturales, de la eficacia de las técnicas de marketing y de la comunicación publicitaria.

ÉTICA: Conjunto de principios o normas que regulan la conducta humana, y por extensión el estudio de tales principios, denominado filosofía moral (del latín *mores*, “costumbres”). La ética (del griego *ethos*, “carácter”, “costumbre”), trata de responder a preguntas como: “¿qué son el bien y el mal?” “¿Cuándo una acción es justa?”, “¿Cuándo una acción está equivocada?”. Las grandes corrientes éticas generalmente han tenido origen en las religiones. Sucesivamente, los sistemas de valores han sido formalizados poco a poco en modelos de conducta, a veces distinguidos de la religión.

MAYO, ELTON G. (Adelaida, Australia, 1880 - Dorking, Surrey, Estados Unidos, 1949): psicólogo y sociólogo estadounidense de origen australiano, considerado el fundador de la moderna sociología industrial. Afirma que los dependientes de una industria son tanto menos satisfechos cuanto más grande es la empresa donde trabajan, porque en las estructuras de grandes dimensiones las relaciones personales son reemplazadas por relaciones completamente impersonales. En base a la observación directa conducida entre 1927 y 1932 en los establecimientos del Western Electric de Hawthorne, Chicago, Mayo subrayó la influencia de los factores psicológicos y sociales en la productividad y contribuyó a redimensionar la importancia de los factores netamente organizativos y económicos, evidenciada en cambio por los estudios de Frederick Winslow Taylor al final del Ochocientos. Algunos estudiosos sin embargo han notado que el enfoque de Mayo estaba connotado fuertemente por un punto de vista ideológico, porque parecía

evocar la imagen de una sociedad “orgánica” donde los conflictos sociales son mínimos, y que parecía derivar de un planteo reduccionista de la cuestión, ya que los problemas del consenso y de conflicto eran considerados desde un punto de vista solamente psicológico. La obra de Mayo ha contribuido al sucesivo desarrollo de la psicología del trabajo y de la sociología industrial.

MERCADO: Término que, además de designar el lugar físico donde los bienes son vendidos y adquiridos, en la teoría económica también indica la demanda y la difusión de un producto o el conjunto de transacciones económicas entre compradores y vendedores. En esta última acepción, a diferencia de cada acto de compraventa, “mercado” implica una regular actividad de intercambio desarrollada en base al libre encuentro entre la demanda y la oferta que determina lo que es definido como economía de mercado.

En la antigüedad, el sistema inicial en el que se basaba el intercambio de mercancías era el trueque. Con la introducción de la moneda, los intercambios se extendieron y la práctica comercial se consolidó hasta dar lugar a códigos comerciales para la regulación de los negocios a nivel nacional e internacional. Con el expansión de la producción y del comercio, la comunicación y la intermediación comenzaron a desarrollar un rol cada vez más importante.

Los mercados pueden asumir distintas formas, según la interacción entre los distintos factores que actúan (tipo de mercancía, demanda, oferta, etc.) El mercado no es sólo un mecanismo, sino también una institución; es el lugar de enlace entre libertad de iniciativa, capacidad organizativa, tecnología, legislación y trabajo.

MONOPOLIO: En economía, situación donde existe una sola empresa capaz de producir una determinada mercancía (por ejemplo un determinado tipo de carburante), o de proveer un servicio (como el transporte aéreo de pasajeros); cuando las empresas capaces de producir tal mercancía o servicio son pocas se habla de oligopolio y las consecuencias sobre el mercado son parecidas a las determinadas por el monopolio: falta de competencia y por lo tanto posibilidad de fijar el precio de venta por parte de quien produce según su propio criterio.

Generalmente, para que se establezca un monopolio tienen que verificarse algunas condiciones: el control o la disponibilidad exclusiva de la materia prima necesaria para construir un determinado producto (por ejemplo la de los yacimientos de petróleo); la capacidad tecnológica de efectuar determinadas elaboraciones o de proveer un servicio a precios convenientes; el control en exclusiva de una patente o de un sistema de elaboración; el consentimiento de las autoridades políticas. Hoy son vigente en casi todos los estados normas anti - monopolio; una particular

atención está dedicada a la actividad de los llamados *mergers*, donde las empresas, generalmente multinacionales, se organizan a través de formas de concentración “vertical”, o sea controlando todo el ciclo productivo (pozos de petróleo, refinerías, oleoductos, camiones cisterna, distribuidores de carburante), o bien “horizontal”, con el control de otras empresas que obran en el mismo sector y que de otro modo serían competentes.

En la Unión Europea y en otros países está prevista la existencia de una autoridad que vigila la competencia y que puede emanar normas para modificar en sentido liberal eventuales leyes restrictivas de la competencia, existentes en cada país y controla que de hecho no se establezcan situaciones de monopolio; además efectúa también controles sobre eventuales acuerdos entre productores, que en el lenguaje económico toman el nombre de “carteles”, creados con el objetivo de limitar la libre determinación de los precios (por ejemplo entre las naciones productoras de petróleo asociadas en la organización de los países exportador de petróleo o entre las empresas petrolíferas para fijar un único precio de referencia del carburante, o bien entre las sociedades de seguro para uniformar los costos de las pólizas).

POPPER, KARL R. (Viena, Austria, 1902 – Londres, Inglaterra, 1994): epistemólogo y politólogo austriaco. Vienés por nacimiento y formación, se trasladó a Londres en la segunda posguerra, fue profesor de lógica y metodología de las ciencias en la *London School of Economics and Political Sciences*.

Su contribución más relevante a la filosofía de la ciencia es *La lógica de la investigación científica* (1934), donde delineó una teoría crítica del método científico. Las teorías científicas, para Popper, son hipótesis que no pueden ser nunca “verificadas” por la experiencia, ya que cada teoría solicitaría un número infinito de observaciones. Sin embargo las teorías científicas, de las que se pueden deducir aserciones controlables por la observación experimental, pueden ser “falsificadas”: si observaciones apropiadas confutan estas aserciones, la hipótesis es rechazada. Si una hipótesis resiste a los controles, ella es entonces provisoriamente aceptada, pero eso no excluye que en un futuro pueda ser falsificada. Ninguna teoría científica, por lo tanto, es definitivamente válida.

RELACIONES HUMANAS: En sentido general la expresión indica el conjunto de las relaciones entre individuos dentro de un grupo, como por ejemplo la familia, el grado en la escuela, los colegas de trabajo, etc. En sociología, fueron definidos como “*Human Relations*” a los estudios realizados en los Estados Unidos por exponentes de la Escuela de Harvard y por particular de Elton George Mayo

sobre los efectos de las relaciones entre dirección empresarial y trabajadores, sobre la productividad y sobre la armonía en el ambiente de trabajo. Para favorecer este clima de cohesión y participación, el movimiento de las “*Human Relations*” sugería algunas técnicas dirigidas a dar al trabajador la impresión de gozar de consideración por parte de la empresa.

TOTALITARISMO: El término indica la forma de gobierno - y la ideología - que subordina todas las actividades sociales, económicas y políticas, intelectuales, culturales y espirituales a la finalidad del grupo dominante. Se trata de una forma de dictadura que se afirmó en el Novecientos en concomitancia con la llegada de la sociedad de masa y el desarrollo de la técnica, factor esencial para el ejercicio de un dominio absoluto y omni - invadente. Si, en efecto, en los regímenes autocráticos como el despotismo, el absolutismo y la tiranía, los individuos podían conducir una vida relativamente autónoma, siempre que estuvieran al margen de la política; en un sistema totalitario en cambio, el individuo tiene que conformarse a la ideología del partido único al poder, que se identifica con el Estado.

TRANSACCIÓN: Contrato a través del cual dos o más personas, haciendo recíprocas concesiones, ponen fin a una controversia ya empezada o impiden que ésta surja. El elemento esencial de la transacción son las recíprocas concesiones a las cuales las partes llegan para evitar poner nuevamente en tela de juicio la solución de la cuestión.

La transacción no puede ser puesta en acto en referencia a cualquier derecho; en efecto, hay algunos derechos - como los concernientes al estado y a la capacidad de las personas - que exceden de una solución de este tipo. No puede ser objeto de transacción un contrato ilícito y esto principalmente porque la ilicitud del contrato se reflejaría en toda la transacción.

UNIDA DIDÁCTICA 3: EMPRESARIOS Y EMPRESAS

Ficha de síntesis

Objetivos:

- Comprender las características de la figura del empresario.
- Orientarse en las distintas tipologías de la empresa.

Contenidos:

- Empresario y empresario social.
- Eficiencia de la empresa y búsqueda de la ganancia.
- La empresa cooperativa.

Intervenciones:

- Sr. Enrico Apolli, Presidente de la Cooperativa “Nuova Scalvenzi”.
- Prof. Angelo Caloia, Presidente IOR.
- Ing. Giancarlo Lombardi, empresario.
- Ing. Francesco Merloni, empresario.
- Dr. Felice Scalvini, Secretario General del COSIS.
- Dr. Francesco Tosetto, Presidente de la Cooperativa “La Goccia”.

Cuestionario:

- 1- ¿Cómo cambiaron los juicios de la opinión pública sobre la figura del empresario?
- 2- ¿Qué piensa la doctrina social cristiana del empresario?
- 3- ¿Cuáles son los pasajes de la encíclica *Centesimus annus* que hablan de la actividad empresarial?
- 4- ¿Cuáles son las motivaciones profundas que empujan a un empresario en su trabajo?
- 5- No se puede pretender que el trabajador esté incondicionalmente a disposición de las exigencias de la empresa: ¿de qué modo se puede interpretar, por ejemplo, la movilidad de los trabajadores?
- 6- ¿Por qué si se entiende el provecho sólo como ganancia monetaria a corto plazo, esto puede no ser considerada como una medida de la eficiencia de una empresa?
- 7- ¿Por qué el empresario, además del peso del riesgo de empresa, también debería tener en cuenta las consecuencias sociales de sus decisiones?
- 8- ¿Existe una forma de empresa que ya en su constitución expresa una fuerte dimensión social?

- 9- ¿Cómo ha nacido el movimiento cooperativo?
- 10- ¿En qué consiste la mentalidad de la cooperación?
- 11- ¿Cómo deben ser tomadas las decisiones en la cooperativa? Existe en efecto una dirección, pero en las elecciones es necesario combinar la exigencia dirigente con un principio de participación y democracia. ¿Cómo se procede en las cooperativas en esta praxis no fácil?
- 12- ¿Cómo se puede demostrar que a menudo la mejor solución para los problemas de crisis empresarial está en la asunción de responsabilidad directa por parte de los trabajadores?
- 13- En la “Nuova Scalvenzi” existe también quien ha rechazado otras ofertas de trabajo dependiente, que le habría asegurado económicamente un buen futuro. ¿Por qué motivos no lo hizo?
- 14- ¿Cuál es la inspiración originaria que conduce a hacer nacer una cooperativa?
- 15- ¿Cuáles son las palabras, en la doctrina social cristiana, que expresan mejor esta centralidad de la persona en la vida de la empresa?
- 16- ¿Cómo se pueden expresar, en síntesis todas las consideraciones desarrolladas en esta unidad didáctica dedicada al empresario y a la empresa?

Referencias doctrinales del *Compendio DSI*:

Provecho y empresa como comunidad solidaria, 340
 Derecho a la libertad de iniciativa económica, 354
 Competición empresarial y virtudes del empresario, 343
 Empresarios y cuidado del capital, 344
 Empresarios y familias, 345
 Empresa y principio de la máxima ganancia, 279
 Empresa, sociedad de capitales y personas, 338
 Empresas cooperativas, 339

CUESTIONARIO PARA EL DIÁLOGO

1- **¿Cómo cambiaron los juicios de la opinión pública sobre la figura del empresario?**

“Un explotador”: esta es la respuesta que escuchamos frecuentemente en los años Sesenta y Setenta, años de gran conflicto ideológico, de transformaciones económicas radicales. Quizás también hoy alguien podría responder de esta manera. A veces también en el mundo católico, existe una prevención negativa hacia la actividad empresarial, si bien se termina con solicitar a los empresarios de hacer algo para la ocupación: son quienes puede hacer algo para la ocupación. A mediados de los años Ochenta, la situación pareció darse vuelta. Se impusieron lentamente, sobre todo en los grandes medios de comunicación, imágenes de nuevos empresarios: brillantes, agresivos, pero también, sustancialmente, irresponsables. De este modo, la idea anti-empresarial de los años '60 y '70, fue reemplazada por el extremo opuesto. Pero en ambos casos la figura del empresario resultaba deformada. Ahora estamos caminando hacia un equilibrio mayor.

2- **¿Qué piensa la doctrina social cristiana del empresario?**

La encíclica *Laborem exercens*, en 1981, trazó un fresco del *hombre del trabajo*, sin hacer distinción entre los distintos tipos de trabajo; la referencia sociológica subyacente de la encíclica, sin embargo era dada principalmente por la figura del trabajador dependiente. A muchos empresarios, les pareció no encontrar el reconocimiento específico de su propio trabajo en la encíclica. Diez años después en cambio, la *Centesimus annus* se ocupó de este tema, y en base a la *Laborem exercens* y sin contraponerse a ella habló de la figura del empresario.

3- **¿Cuáles son los pasajes de la encíclica *Centesimus annus* que hablan de la actividad empresarial?**

“Así se hace cada vez más evidente y determinante el papel del trabajo humano, disciplinado y creativo, y el de las capacidades de iniciativa y de espíritu emprendedor (...). En efecto, el principal recurso del hombre es, junto con la tierra, el hombre mismo. Es su inteligencia la que descubre las potencialidades productivas de la tierra y las múltiples modalidades con que se pueden satisfacer (...). En este proceso están comprometidas importantes virtudes, como son la diligencia, la laboriosidad, la prudencia en asumir los riesgos razonables, la fiabilidad y la lealtad en las relaciones interpersonales, la resolución de ánimo en la ejecución de decisiones difíciles y dolorosas, pero necesarias para el trabajo común de la empresa y para hacer frente a los eventuales reveses de fortuna” (*Centesimus annus*, 32).

4- ¿Cuáles son las motivaciones profundas que empujan a un empresario en su trabajo?

La ganancia no debería ser, y en muchos casos no es, el principal objetivo; el principal objetivo, en la mayor parte de los empresarios es aquel de afirmar sí mismos; luego, el de dar una contribución a los demás, dar una contribución a la sociedad, a la comunidad donde vive y donde trabaja, aquella comunidad donde participan en la vida ciudadana y en la vida social

5- No se puede pretender que el trabajador esté incondicionalmente a disposición de las exigencias de la empresa: ¿de qué modo se puede interpretar, por ejemplo, la movilidad de los trabajadores?

Una movilidad es necesaria, por ejemplo, también para aprender. Pero luego se tiene que tener la posibilidad de volver en la propia tierra, porque una actividad industrial, para ser realmente sana, tiene que estar arraigada en la cultura local, tiene que nacer desde abajo, con las raíces bien plantadas en la tierra de origen, con el *humus* territorial que la hace crecer y desarrollar.

6- ¿Por qué si se entiende el provecho sólo como ganancia monetaria a corto plazo, esto puede no ser considerada como una medida de la eficiencia de una empresa?

Una empresa que haga ganancias monetarias a corto plazo, no necesariamente es una empresa solidaria y con futuro: tal resultado puede ser obtenido simplemente porque la empresa se privó de la mitad de los recursos humanos; entonces, de una situación de pérdida en el balance pasa inmediatamente a una situación de utilidad; ahora, esto no responde a un verdadero espíritu emprendedor y profesional, en el sentido que no responde a un diseño industrial estratégico.

7- ¿Por qué el empresario, además del peso del riesgo de empresa, también debería tener en cuenta las consecuencias sociales de sus decisiones?

Porque hoy la nueva solidaridad emergente, de la cual el empresario forma parte, no es más aquella de la sociedad tradicional, que se presenta no libre sino impuesta, obligatoria; no es más aquella del Estado social que entró en crisis por falta de recursos y por hechos de ilegalidad. La solidaridad emergente es aquella de una empresa sólida y duradera, de una empresa que busca la colaboración con las autoridades para perseguir los fenómenos degenerativos, de la empresa que busca la excelencia en áreas claves, es decir, que no tanto hace las mismas cosas de modo mejor de los otros en detrimento de los demás, sino que trata de hacer cosas mejores

y cosas diferentes a ventaja de todos. Ésta es la acción solidaria de una economía que logra conjugar como se dice la eficiencia y la solidaridad.

El espíritu emprendedor no es estaticidad, no es un cálculo frío, es dinamismo, es fantasía, es creatividad, es decir, es un hecho ético, es costumbre motivada. La parábola de los talentos hoy debe ser revalorizada, en el sentido que se debe poner en relieve el desarrollo, con respecto a una eua-distribución, a un igualitarismo, gris y mediocre. El espíritu social - empresarial es el que ayuda a construir una economía más solidaria, que no sólo es teóricamente perseguible, sino que es algo que, de hecho ayuda a la sociedad en sus aspectos más clarividentes y duraderos

8- ¿Existe una forma de empresa que ya en su constitución expresa una fuerte dimensión social?

Es la cooperativa, donde la dimensión social de la empresa no se dirige sólo hacia el exterior sino hacia el interior. Es una sociedad no de capitales, sino de personas. Este fue el modo, históricamente, con el que clases sociales débiles, muchas veces excluidas del proceso productivo, o bien que tenían en este una posición solamente de subordinación, lograron apoderarse de la actividad económica, y convertirse en sus protagonistas.

9- ¿Cómo ha nacido el movimiento cooperativo?

Nació con personas que no tenían un patrimonio, no tenían medios económicos. Los fundadores de la primera cooperativa histórica, los *'Probos pioneros de Rochdale'*, un pequeño pueblo de mineros en Gales, que extraían carbón desde la mañana a la noche y apenas lograban garantizar la supervivencia de sus familias, ¿qué tenían a disposición para abastecerse de un poco de comida de mejor calidad y a precios mejores? Sustancialmente a ellos mismos. Éste es el elemento base de la cooperativa: la persona, porque los empresarios cooperativos tienen sustancialmente sólo a ellos mismos, al propio trabajo, la propia capacidad de obrar juntos, la propia iniciativa. Es así que nació el movimiento cooperativo

10- ¿En qué consiste la mentalidad de la cooperación?

La consideración de los recursos humanos, dentro de una cooperativa, es el aspecto fundamental de la cooperación, porque se tiende constantemente a considerar al otro como un socio; se tiene una consideración particular de la persona. La mentalidad de la cooperación se adquiere poco a poco, no se nace con esta mentalidad. La calidad societaria tiene que ser adquirida por los socios - trabajadores a través de un recorrido personal y colectivo. Se puede decir que llegar a una sociedad cooperativa es una meta. Las personas crecen entre ellas ya sea desde un punto de vista profesional que societario.

11- ¿Cómo deben ser tomadas las decisiones en la cooperativa? Existe en efecto una dirección, pero en las elecciones es necesario combinar la exigencia dirigente con un principio de participación y democracia. ¿Cómo se procede en las cooperativas en esta praxis no fácil?

Los economistas hablan de “costos de transacción”, que son aquellos costos, presentes en todas las empresa para regular el flujo de las decisiones, para administrar la organización empresarial; son costos que al final inciden en el producto final. La democracia presenta, a corto plazo, indudablemente costos de transacción más elevados. Es más difícil que diez personas juntas tomen una decisión que una persona sola. Una importante reflexión de las ciencias empresariales de los últimos tiempos tiende a demostrar que los elementos fundamentales del éxito de las empresas son la responsabilización, la participación y la implicación de las personas que trabajan en ella. Entonces la democracia, que al comienzo es un costo, en las cooperativas termina por ser también una inversión.

12- ¿Cómo se puede demostrar que a menudo la mejor solución para los problemas de crisis empresarial está en la asunción de responsabilidad directa por parte de los trabajadores?

Es el caso de la Cooperativa “Nuova Scalvenzi”. Era el final de los años '70, existía la crisis del sector agrícola. La “Scalvenzi”, que produce máquinas agrícolas, la resiente. Los trabajadores ocupan la fábrica; a pesar de eso, la empresa en 1981 cierra. Pero 27 de ellos no se dan por vencidos: forman una cooperativa, utilizan su liquidación como primera cuota para la adquisición de la fábrica. Los trabajadores en una cooperativa sienten el problema como propio, por lo tanto, hacen las cosas porque es un problema de ellos, no de otros. Se comprometen más porque se sienten importantes. Al final, haber solucionado el problema da la satisfacción de decir: lo logré. No tienen que ser siempre los demás a pensar por ellos. En el caso de la cooperación es el socio individual, ya sea dependiente o socio no dependiente, que al final es gratificado por lo que hizo.

13- En la “Nuova Scalvenzi” existe también quien ha rechazado otras ofertas de trabajo dependiente, que le habría asegurado económicamente un buen futuro. ¿Por qué motivos no lo hizo?

Cuando uno se convierte en cooperador te sucede algo dentro. Trabajar juntos, tener ideas comunes, es algo interno. Hay algo diferente; probablemente existe una historia detrás de la persona; cooperar se convierte en algo muy importante.

14- ¿Cuál es la inspiración originaria que conduce a hacer nacer una cooperativa?

Una cooperativa se constituye a partir de necesidades comunes a las cuales se trata de responder juntos. Sucesivamente existe también la posibilidad de degeneraciones, pero si permanece la fidelidad a esta inspiración originaria, la sensibilidad a las necesidades se convierte luego en un factor de crecimiento también para la sociedad. La atención hacia la persona que se vive en la cooperativa también es llevada al exterior y por lo tanto, los socios que trabajan en ella son particularmente cuidadosos con respecto a las necesidades, aún aquellas no expresadas o escondidas presentes en la sociedad y a las cuales las empresas o los servicios privados (*for profit*) a veces no dan respuesta justamente porque no saben acogerlas o porque no obtienen beneficio económico de estas. A menudo, también los mismos entes públicos no logra ver y satisfacer estas necesidades.

15- ¿Cuáles son las palabras, en la doctrina social cristiana, que expresan mejor esta centralidad de la persona en la vida de la empresa?

“La Iglesia reconoce la justa función de la ganancia, como indicador del buen funcionamiento de la empresa: cuando una empresa produce ganancias, significa que los factores productivos fueron empleados adecuadamente y las correspondientes necesidades humanas debidamente satisfechas. Sin embargo, la ganancia no es el único índice de las condiciones de la empresa. Es posible que las cuentas económicas estén en orden y al mismo tiempo que los hombres, que constituyen el patrimonio más precioso de la empresa, sean humillados y ofendidos en su dignidad. Además de ser moralmente inadmisibile, esto no puede no tener también en perspectiva reflejos negativos en la eficiencia económica de la empresa. La finalidad de la empresa, en efecto, no es simplemente la producción de ganancia sino la existencia misma de la empresa como comunidad de personas que, en diferente modo, persiguen la satisfacción de sus necesidades fundamentales y constituyen un grupo particular al servicio de toda sociedad. La ganancia es un regulador de la vida de la empresa, pero no es el único; a ello debe ser añadida la consideración de otros factores humanos y morales que, a largo plazo, son al menos igualmente esenciales para la vida de la empresa” (*Centesimus annus*, 35) .

16- ¿Cómo se pueden expresar, en síntesis todas las consideraciones desarrolladas en esta unidad didáctica dedicada al empresario y a la empresa?

En conclusión: el primer resultado que el verdadero empresario tiene que conseguir es su misma empresa, comprendida como comunidad de personas que trabajando se realizan. En según lugar, el empresario también debe tener en cuenta los efectos sociales de sus elecciones: no es aceptable que él persiga un beneficio privado conllevando un daño colectivo. Entonces, si estas dos condiciones son satisfechas, el empresario da lo mejor de sí mismo, y no nos enseña solamente qué es un empresario, nos dice también algo más del hombre.

PALABRAS CLAVE

COOPERATIVA: Sociedad mutualista cuya actividad tiene como objetivo la ventaja recíproca de los socios. Basadas en el principio de mutualidad, es decir sobre la ayuda recíproca entre los socios que se comprometen en función de un objetivo común, las cooperativas pueden ser de responsabilidad limitada, si los socios son responsables sólo del capital depositado, o ilimitada, y en tal caso los socios tienen que responder subsidiariamente con el patrimonio personal en caso de quiebra o liquidación forzosa. A favor de las cooperativas son previstas facilidades contables, fiscales y administrativas.

Teorizada a partir del 1820 por Robert Owen en Gran Bretaña y por Charles Fourier en Francia, y sucesivamente también en Italia por Luigi Luzzatti, la constitución de las primeras cooperativas, que obraron también como sociedad de mutuo socorro para las enfermedades, como asociaciones sindicales y como centros de cultura popular, remonta al 1831, cuando fueron fundadas en París las asociaciones de los carpinteros y los tipógrafos, a las que siguieron en 1835 el *Commerce veridique et social* en Lyon, primera cooperativa de consumo, y en 1844 los *Pioniers* de Rochdale, en Gran Bretaña.

Después de varios acontecimientos, en 1966 el 23º congreso de la ICA (*International Cooperative Alliance*) evocando los siete principios originarios de los tejedores de Rochdale, aprobó un documento que fijó algunos caracteres esenciales para la constitución de una cooperativa. Antes que nada la participación libre y voluntaria, sin discriminaciones sociales, políticas, raciales o religiosas, y la igualdad entre los socios. Para confirmar este principio de democracia, según una correcta gestión la cooperativa tenía que ser dirigida por una o más personas elegidas entre los socios o designadas por ellos entre profesionales externos a la sociedad. La renta neta obtenida al final de cada ejercicio tenía que ser subdividida entre los socios en partes iguales, mientras para remunerar con un interés equitativo las aportaciones de capital se tenía que prever una adecuada asignación en fase de presupuesto. Las cooperativas, además, tenían que perseguir también finalidades educativas y culturales, y se tenían que comprometer a trabajar de acuerdo con las otras estructuras cooperativas operantes a nivel local, nacional e internacional. Quedaron abiertas algunas cuestiones, por ejemplo el hecho que los socios fueran al mismo tiempo empresarios y trabajadores, la legitimidad de la existencia de socios “externos”, que aportan sólo capital y no trabajo, y sobre todo la validez de su voto. Existen varios tipos de cooperativas:

Las **cooperativas de producción** tienen el objetivo de producir bienes o proveer servicios con la actividad de los socios, que son los empresarios de sí mismos ya que aportan el capital inicial o de riesgo necesario para adquirir maquinarias y materia prima. El capital es remunerado con un interés en proporción a su entidad;

la renta neta del ejercicio es dividida en partes iguales entre los socios. Una cooperativa de producción puede a veces recurrir a un aumento del capital, a una dirección empresarial externa o a trabajadores subordinados no socios.

Las **cooperativas de trabajo** comienzan sin capitales, con los gastos y los riesgos a cargo de los trabajadores, un trabajo determinado, por ejemplo el mantenimiento de una instalación o el ensamblaje de un producto. Durante las últimas décadas del siglo XX se han difundido en muchos países de Europa Occidental, las **cooperativas sociales**, que desarrollan predominantemente prestaciones en el área socio-sanitaria y educativa, como por ejemplo asistencia a los discapacitados o a los ancianos, que involucran como socios sujetos que de otro modo encontrarían dificultad para introducirse en el mundo del trabajo, como reclusos y drogadictos.

Las **cooperativas de consumo** tienen el objetivo de adquirir bienes o servicios a bajo precio para aventajar a sus socios, que de tal modo pueden realizar importantes ahorros. La categoría quizás más importante de cooperativas de consumo es aquella de las cooperativas edilicias, que compran casas o departamentos atribuyendo a sus socios el derecho a residir en el inmueble; la propiedad permanece a la cooperativa, mientras que los costos de mantenimiento son subdivididos entre todos.

Parecidas a estas últimas son las **cooperativas de minoristas**, donde los socios, generalmente pequeños comerciantes, centralizan las compras realizando, sobre la cantidad global, ahorros sobre los costos de las mercancías. Cada uno de los socios, además, puede utilizar para su negocio el nombre de la cooperativa y determinar en autonomía, dentro de un límite, el precio final de cada producto.

Las **cooperativas agrícolas** como cantinas sociales, criaderos, lecherías sociales, pueden ser según los casos de producción, de transformación de los productos y venta, de adquisición en común, por ejemplo de máquinas agrícolas, de servicio (como en el caso de la cosecha de la fruta).

Las **cooperativas artesanas** generalmente adquieren en común maquinarias y materia prima, a beneficio de los socios que ejercen individualmente su propia actividad; en este grupo están incluidas las cooperativas de pesca.

Las **cooperativas edilicias** se proponen conseguir beneficios a favor de los socios en el campo de la vivienda y con este objetivo asumen aspectos diferentes, según que otorguen a sus socios un título de propiedad o de uso individual, o bien conserven la propiedad colectiva atribuyendo a cada socio una cuota, o se ocupen de la administración o de la construcción real de uno o más edificios.

DEMOCRACIA: Término de origen griego que indica un sistema político basado en la soberanía de los ciudadanos, a quienes es reconocido el derecho de elegir la forma de gobierno y de elegir directa o indirectamente los miembros del

supremo cuerpo legislativo del Estado como también los funcionarios encargados de la administración local, además, en algunos casos, también del jefe del Estado.

En la acepción moderna, el término implica también la igualdad jurídica de los ciudadanos en el ejercicio del voto, del cual ninguno debe ser excluido por motivos de raza, de religión, de clase social y de sexo; la existencia de algunas condiciones que garanticen una situación de libertad en el ejercicio del voto (la ausencia de coerción, la pluralidad de las opciones a disposición, la posibilidad de formarse una propia opinión); la aceptación de la validez del principio de mayoría. Generalmente se distingue entre democracia representativa, en la cual las actividades del poder ejecutivo y del legislativo están confiadas a representante electos, con mandato limitado en el tiempo pero no imperativo (por lo tanto no revocable) y democracia directa, en la cual la mayor parte de las actividades de los poderes ejecutivo y legislativo están decididas directamente por los ciudadanos con voto por mayoría, mientras que los representantes que se ocupan de los entes sobre los cuales no es posible ejercer un control directo son revocables en cualquier momento.

EMPRESA: Organismo adecuado a la producción y a la comercialización de bienes y servicios para obtener una ganancia. Desde el punto de vista económico, la empresa corresponde a la empresa de producción; es decir es un sujeto técnico-económico complejo basado en la organización de los factores de producción humana y materiales. Con la finalidad, por lo tanto, de asegurarse una ganancia, una empresa tiene que considerar todos los aspectos vinculados con la organización del trabajo (con particular atención a las relaciones humanas, a la introducción de nuevas tecnologías y a la utilización de las instalaciones), a la localización de los capitales y de la materia primera, a las características del mercado y de las redes distributivas, a las leyes que pueden regular o limitar su actividad.

Desde el punto de vista jurídico, la empresa es una institución constituida por personas (físicas o jurídicas), entre las cuales existen relaciones económicas. Estas relaciones y toda la actividad de la empresa están, a su vez, sometidas a las leyes del Estado (por ejemplo con respecto al sistema fiscal, los derechos y la tutela de los trabajadores, el rol del sindicato, la forma de la propiedad, la posición en el mercado, etc.).

En la economía de mercado, la empresa obra en la incertidumbre de obtener ganancias. Ella expone por lo tanto a riesgo, llamado “riesgo de empresa”, su propio capital (o el capital de quienes participan indirectamente, por ejemplo a través de las acciones). Distinto es, en cambio, el caso de la empresa pública. Esta produce y provee bienes o servicios de interés público (especialmente en sectores donde las inversiones necesarias están afuera del alcance de la empresa privada: por ejemplo en los transportes, en las telecomunicaciones, en campo energético, en la escuela, en

la salud, etc.), persiguiendo un fin social y no lucrativo. La empresa pública está dirigida a asegurar a toda la comunidad la posibilidad de gozar de un bien de relevante importancia pagando un precio establecido por las instituciones públicas; la ganancia de una empresa pública viene por lo tanto considerada antes que nada a la luz de criterios sociales y políticos, y solamente en un segundo momento económicos.

La evolución de la empresa está vinculada estrechamente con la historia del capitalismo y de la industria. La moderna empresa nació en época relativamente reciente, entre la segunda mitad del siglo XVIII y los principios años del siglo XIX. Inicialmente se trató de empresas individuales o familiares, de estructura relativamente simple, operantes la mayor parte en el ámbito de un mercado muy fragmentado. Los capitales necesarios para el funcionamiento de la empresa generalmente fueron provistos por su titular: el empresario.

Sucesivamente a las transformaciones generadas por la revolución industrial, durante el siglo XIX también las empresas han padecido un profundo cambio. Obrando en condiciones de fuerte competencia, han sido obligadas a extenderse, a menudo a través de fusiones, y a reorganizarse de modo tal de poder obrar utilizando economías de escala; han tenido que experimentar técnicas productivas y administrativas que puedan garantizar una mayor economicidad y gobernabilidad de empresas grandes y complejas, cuya actividad, a menudo dividida en sectores, podía desarrollarse en sedes lejanas entre ellas. Al final del siglo, el proceso de concentración de las empresas, favorecido también por la competencia en los mercados internacionales abiertos por el colonialismo, había causado la formación de grandes complejos industriales y comerciales, que podían establecer un control monopolístico del mercado. Se afirmó como forma dominante de organización de la empresa la sociedad anónima, que permitía obtener inmensos capitales limitando el riesgo de los socios al valor de las acciones suscriptas.

En los Estados Unidos nacieron grandes *trusts* dotados de un enorme poder financiero. El temor que su fuerza habría podido limitar o hasta impedir el ejercicio de la libre competencia, indujo a varios gobiernos a introducir una legislación explícitamente dirigida a negar a las grandes empresas la facultad de adquirir posiciones dominantes con las cuales imponer las propias condiciones a las pequeñas y medianas empresas, determinando así la desaparición de ellas. En 1890 el gobierno federal de los Estados Unidos aprobó el *Sherman Antitrust Act*, cuyo contenido fue sucesivamente reforzado por otras leyes. Muchas sociedades fueron obligadas a desmembrarse, entre las cuales la *Standard Oil Trust* de John Davidson Rockefeller.

Junto a las grandes empresas, durante el siglo XX se desarrolló un vasto sistema de empresas menores, pequeñas o medianas, que justamente hicieron de su dimensión un punto de fuerza; en efecto, gracias a la capacidad de experimentar o

de introducir velozmente nuevas tecnologías y de adaptarse a las exigencias del mercado, el sistema de la pequeña y mediana empresa alcanzó niveles de prestación en muchos casos superiores a los de la gran empresa. Sin embargo, fue esta última que modificó nuevamente el panorama económico, respondiendo con su capacidad financiera, organizativa y tecnológica a las exigencias creada por el nuevo orden político y económico internacional que salía de la segunda guerra mundial y a la inédita demanda de bienes producida por el fenómeno consumista. La gran empresa se transformó así en empresa multinacional, que no se limitaba a exportar los bienes producidos, sino que exportó toda la organización (instalaciones, conocimientos tecnológicos, *management*), en otros países, con la finalidad de reforzar su presencia en los mercados regionales. La empresa multinacional además se caracterizó por una marcada distinción entre propiedad y *management*; fue este último a gobernarla, porque mientras tanto se había transformado la misma figura del “capitalista”, ya no atribuible a una persona física sino a un complejo de estructuras económico-financieras.

En las últimas dos décadas del siglo, mientras que las empresas menores desarrollaban estrategias aptas para adaptarse a la nueva realidad productiva y a resistir la confrontación con las multinacionales - por ejemplo creando redes o circunscripciones, donde obrar especializándose en una o más tareas particulares de un proceso de producción más amplio - el desarrollo de la concentración alcanzó su nivel máximo con la globalización de la economía.

Formas de empresa

Con respecto a la propiedad, la empresa puede ser privada o pública. Estas dos formas, sin embargo, pueden entrelazarse, dando vida a empresas de propiedad mixta. La empresa privada se ha difundido en mayor medida en los países donde el proceso de industrialización se ha encaminado antes y más impulsivo fue el desarrollo capitalista; es el caso, por ejemplo, de Gran Bretaña y de Estados Unidos. En gran parte de los países comunistas, después de un período de convivencia de empresas públicas y privadas, estas últimas fueron fuertemente limitadas o hasta suprimidas. En otros países la intervención pública se difundió precisamente para actuar la primera fase del desarrollo industrial, que demandaba altísimas inversiones y complejas jerarquías directivas. La intervención pública - a menudo acompañada de medidas protectivas – tuvo pues en estos casos una finalidad estratégica, dirigida a consolidar el sistema industrial y a hacerlo productivo y competitivo.

En los países más industrializados, y sobre todo en los Estados Unidos, la empresa tuvo que adecuar sus estructuras a un rápido crecimiento económico, favorecido por el desarrollo de los sistemas de telecomunicación, viales y ferroviarios. En esta evolución la empresa experimentó continuamente nuevas formas de organización. De la pasada experiencia de gestión personal o familiar,

apta a empresas pequeñas o a lo sumo medianas empresas, prácticamente ya no quedó huella.

Un primer, importante cambio se tuvo con la adopción de una estructura multifuncional, que consistía en la separación de las distintas funciones de la actividad de la empresa (producción, venta, depósito, administración, etc.) cuya coordinación fue confiada a una oficina central. En este tipo de estructura, llamada también en forma de “U” (*U-form*), la gestión de los distintos sectores compete a un *management* ampliamente autónomo de la propiedad. Con el aumentar de las dimensiones y de la ramificación de los intereses, a partir de los años Veinte, muchas empresas recurrieron a una organización multidivisional, llamada también en forma de “M” (*M-form*), en la cual los distintos sectores eran completamente autónomos de la propiedad, quien sin embargo conservaba un control a través del consejo de gerencia.

A partir de los años Cincuenta ocurrió un cambio ulterior en el modo de obrar de la empresa, que, para limitar los riesgos de crisis consecuentes a eventuales contracciones de la demanda de los bienes producidos, diferenciaron su intervención, ampliándola a sectores también muy diferentes entre ellos. Nació así la empresa conglomerada: una empresa muy extensa, multinacional, con inmensas capacidades financieras y una fuerte capacidad de conquistar los mercados. Con la ‘conglomerada’ se completó también el proceso de división entre propiedad y control; el *management* se volvió completamente independiente de la propiedad, la cual, a causa de la financiarización, era cada vez más difundida y menos visible.

Al final del siglo, la empresa conglomerada fue la principal protagonista de la globalización y se modificó ulteriormente, ramificándose poco a poco en grupos independientes, cada uno de los cuales asumió el control de una pluralidad de empresas difundidas en todo el mundo, buscando el mínimo costo (de la fuerza de trabajo y de la materia prima), y por lo tanto, la máxima rentabilidad.

EMPRESARIO: Operador que se asume la responsabilidad y el riesgo de una empresa en previsión de extraer de ella una ganancia. Generalmente, el empresario decide qué producir, adquiere las estructuras necesarias y reúne la fuerza de trabajo, recoge el capital y los materiales de producción: si la actividad tiene éxito, el empresario obtiene ganancias, si fracasa, se hace cargo de la pérdida.

En ámbito económico, la figura del empresario contribuye a desarrollar nuevos productos, nuevos mercados o nuevos medios de producción. En las economías industrializadas del tardío siglo XX la constitución de empresas de grandes dimensiones ha reemplazado ampliamente la tradicional relación entre el propietario individual y los administradores de la empresa.

ESTADO SOCIAL o *Welfare State*: La expresión indica el sistema social en el cual el Estado tiene como objetivo garantizar un satisfactorio nivel de vida a sus ciudadanos, y persigue la reducción de las desigualdades y la integración social a través de una redistribución de la renta nacional. El Estado social se basa en una extracción fiscal progresiva, es decir que aumenta al aumentar la renta. El Estado social es actuado a través de la asistencia y de la seguridad social, y la posibilidad de acceder a servicios como educación, vivienda, asistencia sanitaria y social.

El Estado social también es definido “estado del bienestar”, que traduce la expresión inglesa *welfare State*, y “estado asistencial”.

ESTADO SOCIAL, DESARROLLO DEL: Nacido en el ámbito del socialismo fabiano al final del siglo XIX, la idea de *welfare State* comienza a imponerse en los países industrializados después de la primera guerra mundial, pero sólo luego de la gran Depresión ve nacer las primeras intervenciones, dirigidas sobre todo a reducir el impacto de la pobreza y la desocupación en los estratos sociales más débiles. Uno de los primeros a solicitar en los años Treinta la intervención de la administración pública fue Franklin Delano Roosevelt, que promueve el programa de medidas conocido con el nombre de *New Deal*.

Los primeros países europeos a adoptar programas orientados a la realización de políticas sociales fueron, en los años Treinta, Suecia y, enseguida después de la segunda guerra mundial Gran Bretaña. Los sistemas de seguridad sociales europeos más avanzados se inspiraron sucesivamente en el modelo británico.

Entre los años Cincuenta y Sesenta los países industrializados pusieron en acto amplios programas de seguridad social, a los que fueron destinados partes considerables de los recursos económicos; estos programas respondían a un criterio universalista, previendo que todos los ciudadanos pudieran disfrutar de ellos. El gasto para las prestaciones del *welfare State* alcanzó porcentajes cercanos al 25% del producto interno bruto en Alemania, Francia, Italia y en niveles también superiores en Suecia y en los Países Bajos, donde entre 1960 y 1980 este porcentaje rozó el 50%. En los Estados Unidos y en Gran Bretaña, como consecuencia de la *deregulation* de la economía promovida por Ronald Reagan y Margaret Thatcher, desde el final de los años Setenta inició a difundirse un modelo de Estado social llamado “residual”, es decir destinado solamente a los individuos en condición de indigencia económica o en todo caso en condiciones de gran necesidad.

En Japón, las prestaciones del Estado social, como más en general el gasto público, fueron siempre extremadamente reducidos. En las economías socialistas, en cambio, los servicios ofrecidos por el Estado eran muy amplios, abarcando desde la vivienda, al trabajo, desde la educación, a la salud, que fueron garantizados a todos de modo prácticamente gratuito. El desarrollo del Estado social ha sido en cambio,

por evidentes motivos económicos, muy contenido en los países llamado del Tercer Mundo.

Según los historiadores de la economía, las distintas evoluciones del Estado social pueden ser explicadas en base a dos teorías, no contrapuestas. Según algunos, el desarrollo de un Estado social es una consecuencia necesaria de la industrialización y del crecimiento económico: todos los países tienden por lo tanto, cada uno según su ritmo de desarrollo económico, a crear el Estado social (teoría de la convergencia). Según otros, ha tenido mayor relieve el elemento ideológico, o sea la prevalencia, en determinados países, de las ideologías socialistas y socialdemócratas.

El Estado social ha sido sometido a muchas críticas durante las últimas dos décadas del siglo XX, sobre todo por parte de los exponentes del neoliberalismo, contrarios a la intervención del Estado en economía y favorables a una reducción de la presión fiscal. Otros subrayan que, aunque las modalidades de intervención del Estado sean a veces inadecuadas, los motivos que han determinado el desarrollo del Estado social todavía están presentes, más bien van aumentando. En muchos países han sido predispuestos programas de reforma del Estado social; por ejemplo en Gran Bretaña el programa basado en el concepto de “*workfare*”, o sea un sistema finalizado a incentivar los individuos a encontrar un trabajo. En otros países europeos se prefiere la solución de sistemas de *welfare* mixtos, basados en el principio de la “subsidiariedad”, en la cual concurren el Estado juntos a empresas privadas, compañías de seguro (para el suministro de servicios de seguridad social y seguros médico) y asociaciones sin fines de lucro.

FABIÁN SOCIETY: Asociación socialista británica de carácter reformador, fundada en Londres en 1883 por un grupo de intelectuales. En alternativa a la teoría marxista de la lucha de clase, el movimiento de los “*fabianos*” - que tomaron el nombre de Quinto Fabio Máximo el Cunctator (“*El Contemporizador*”), para imitar sus dotes y su estrategia política - se proponían promover la igualdad social a través de la propiedad colectiva y del control democrático de los recursos nacionales, que obteniéndolos con métodos pacíficos y reformas graduales. Desde su fundación, la asociación (de cuyas instancias luego el Partido Laborista se apropió), atrajo a un buen número de personalidades de relieve que determinaron su éxito.

MOVILIDAD SOCIAL: En sociología, la expresión indica el cambio de status de individuos o grupos de individuos en la escala social y económica. Los estudiosos distinguen tres tipos de movilidad: económica, profesional y política. Los desplazamientos dentro de los estratos sociales (grupos, clases sociales, etc.),

pueden ser de tipo ascendente o descendente (en estos casos se hablará de movilidad vertical), o bien en el ámbito de el propio estrato social (en este caso se hablará de movilidad horizontal).

Los factores que determinan la movilidad social se distinguen en normativos (por ejemplo un aumento de carrera previsto por el contrato de trabajo), individuales (educación, pertenecer a estratos sociales más aventajados, habilidad), estructurales, (por ejemplo cambios políticos o económicos). La medición de la movilidad social es muy compleja y presupone la posibilidad de clasificar a los individuos en categorías o en grupos sociales homogéneos.

OCUPACIÓN: Con dicho término se entiende la prestación habitual de trabajo remunerado, no ocasional y no proporcionada en condiciones de servidumbre o de esclavitud (donde, en cambio la relación no es libre ni onerosa para el patrón); no son considerados empleados quienes realizan un trabajo más o menos regular pero no remunerado, como las amas de casa o los voluntarios. El término también indica el conjunto de las personas empleadas en un determinado lugar (región, país, etc.).

Además del trabajo dependiente, la ocupación comprende el trabajo autónomo y otras formas de prestaciones laborales, que, por las relaciones a través de las cuales son reguladas, se ponen entre los dos primeros. Similar al trabajo autónomo es la colaboración externa o temporal, donde un individuo ofrece su trabajo sin ser dependiente a tiempo pleno. Otras formas de ocupación comprenden el trabajo estacional, el trabajo *part – time* (es decir a tiempo parcial), aquel a destajo y el trabajo interino.

Históricamente, hasta después de la revolución industrial, gran parte de la población fue empleada en la agricultura; por ejemplo, alrededor de la mitad del siglo XIX, en la mayor parte de los países occidentales (excepto Gran Bretaña que ya había vivido un notable desarrollo industrial), por cada dos empleados en la agricultura había uno en la industria y uno en el comercio o en la burocracia. Durante el siglo XX, por efecto del desarrollo industrial por un lado y de la mejoría de las técnicas de cultivo por el otro, en los mismos países la relación entre empleados en el sector agrícola (o primario), y en aquel industrial (o secundario), se invirtió.

En las últimas tres décadas del siglo las relaciones de la ocupación entre los sectores económicos fueron intensamente cambiados por la introducción de nuevas tecnologías en la industria, que determinó un consistente aumento de la productividad y una consecuente disminución de la exigencia de mano de obra, y del florecer de nuevas actividades en los servicios (el llamado terciario). Hacia el final del siglo la agricultura empleaba solamente alrededor del 5,7% del total de los empleados (pero con picos también más bajos, alrededor del 2,5%), la industria

absorbía cerca el 35%, mientras los servicios vivían un sorprendente crecimiento, tocando altísimos porcentajes de empleo sobre todo en Gran Bretaña (más del 65%), y en Estados Unidos (casi el 70%).

SOLIDARIDAD: Sentimiento de fraternidad, de ayuda recíproca existente entre los miembros de una colectividad.

UNIDAD DIDÁCTICA 4: LA ECONOMÍA DE COMUNIÓN

Ficha de síntesis

Objetivos:

- Conocer el proyecto de la Economía de Comunión.
- Adquirir los principales elementos culturales que sustentan la Economía de Comunión.

Contenidos:

- La Economía de Comunión como respuesta actual al drama de la pobreza.
- El uso innovador de los instrumentos del capitalismo contemporáneo en la Economía de Comunión.
- Algunas experiencias emblemáticas de la Economía de Comunión.
- Nuevas perspectivas en la reflexión económica como consecuencia de las experiencias de la Economía de Comunión.

Intervenciones:

- Prof. Luigino Bruni, Historia del Pensamiento Político, Universidad Milano Bicoca.
- Ing. Alberto Ferrucci, empresario, Presidente Prometeus, Génova.
- Chiara Lubich, Fundadora y presidenta del Movimiento de los Focolares.
- Giacomo Linaro, empresario, Presidente Consorcio Tassano, Sestri Levante.
- Prof. Vito Moramarco, Universidad Católica S. Corazón, Piacenza.
- Dr. Luis Carlos Santos, empresario, «Granja Piu Piu», Brasil.
- Dra. Margarida Santos, Asistente social, Brasil.
- Dr. Walter Schmidt, empresario, Solidarinvest, Alemanna.
- Pierangelo Tassano, empresario, Consorcio Tassano, Sestri Levante.
- Pietro Castagnola, empresario, Cooperativa «Il Pellicano», Sestri Levante.
- Prof. Stefano Zamagni, Economía Política, Universidad de Bolonia.

Cuestionario:

- 1- ¿Cuáles son los motivos que inspiraron a Chiara Lubich en 1991, a iniciar la Economía de Comunión?
- 2- ¿Cuáles son las líneas guías del proyecto de la Economía de Comunión?

- 3- ¿Cuál es la orientación original que los empresarios dan a los instrumentos del capitalismo contemporáneo para hacer que sus empresas sean “Empresas de Economía de Comunidad”?
- 4- ¿Cómo se está desarrollando este fenómeno empresarial?
- 5- Una empresa que sigue el modelo de la Economía de Comunidad es la de Luis Carlos Santos, en Salto (Brasil). ¿Cuál es la historia de esta empresa?
- 6- ¿Por qué la Economía de Comunidad valoriza el trabajo humano, los empresarios no son más mirados con sospecha y el capital recupera plenamente su valor social?
- 7- Walter Schmidt es titular de una empresa en Wuppertal (Alemania) que produce sistemas de seguridad para los transportes. Desde 1991 todos los útiles de su empresa han sido destinados a crear una empresa análoga de Economía de Comunidad en Brno, en la República Checa. ¿Cuál es la característica particular de esta experiencia?
- 8- ¿Cuál es la actitud de la ciencia económica, especialmente de la académica, frente a la Economía de Comunidad?
- 9- ¿Es posible revisar los modelos de la ciencia económica, visto que para interpretar la Economía de Comunidad se tienen que establecer nuevas categorías culturales, y sobre todo, una nueva idea de hombre, una nueva antropología, que permita un enfoque diferente del discurso económico?

Referencias doctrinales del *Compendio DSI*:

Empresa y desarrollo de la sociedad, 338
Empresa como comunidad solidaria, 340
Bien común, riqueza y felicidad, 334
Solidaridad y bien común, 193
Solidaridad y deuda hacia la sociedad, 195
Justicia y reconocimiento de los demás, 201
Justicia y amor, 203

CUESTIONARIO PARA EL DIÁLOGO

1- **¿Cuáles son los motivos que inspiraron a Chiara Lubich en 1991, a iniciar la Economía de Comunión?**

Chiara Lubich, en Brasil en 1991, se dio cuenta que ya no era posible afrontar el problema de la pobreza limitándose a la beneficencia tradicional; tampoco con la comunión de los bienes si bien esta se realizaba al interno de la Iglesia. Comprendió que era necesario un nuevo modo de producir y de distribuir la riqueza.

2- **¿Cuáles son las líneas guías del proyecto de la Economía de Comunión?**

La Economía de Comunión propone comportamientos inspirados en la gratuidad, la solidaridad y la atención hacia los últimos (comportamientos que normalmente se consideran típicos de las organizaciones sin fines de lucro) también a empresas a las que es connatural la búsqueda de la ganancia. La Economía de Comunión, entonces, no se presenta tanto como una nueva forma de empresa, alternativa a aquellas ya existentes; más bien ella quiere transformar desde adentro las usuales estructuras de empresa (ya sean sociedades anónimas, cooperativas, u otras), planteando todas las relaciones intra y extra empresariales a la luz de un estilo de vida de comunión; todo esto en el pleno respeto de los auténticos valores de la empresa y del mercado (aquellos evidenciados por la doctrina social de la Iglesia y en particular por Juan Pablo II en la *Centesimus annus*).

3- **¿Cuál es la orientación original que los empresarios dan a los instrumentos del capitalismo contemporáneo para hacer que sus empresas sean “Empresas de Economía de Comunión”?**

Se trata de empresarios que se proponen al mismo tiempo, ya sea el bien de la empresa que el bien de la sociedad. Las ganancias de estas empresas son repartidas en tres partes: la primera destinada a hacer crecer la empresa y a crear nuevos puestos de trabajo; la segunda sirve para ayudar a los pobres, pero de modo tal de hacerlos autosuficientes, de insertarlos progresivamente en el proceso de producción; la tercera parte, en fin, es destinada a la formación de hombres nuevos, de personas que sepan hacer sus elecciones en base a la cultura de la comunión y del dar.

4- **¿Cómo se está desarrollando este fenómeno empresarial?**

Las empresas de Economía de Comunión – en 2006 - son más de 700, la mayor parte son pequeñas y medianas empresas; las mayores llegan a una facturación aproximada de 50 millones de dólares. Es interesante ver que no sólo

existen en América Latina – donde inició el proyecto - sino también en Estados Unidos, en Europa y en Asia. El fenómeno está desbordando y está yendo más allá del ambiente donde nació, para asumir un interés de carácter general.

5- Una empresa que sigue el modelo de la Economía de Comunión es la de Luis Carlos Santos, en Salto (Brasil). ¿Cuál es la historia de esta empresa?

Está formada por 4 unidades agrícolas, donde se cría bovinos de carne y de leche, y porcinos; produce 500 mil pollos cada 50 días, cultiva café y eucalipto. En 1991 tenía sólo 18 dependientes, pero después de haber adherido al proyecto de la Economía de Comunión, hubo una expansión de la actividad productiva del 120 %. La adhesión a la Economía de Comunión fue aceptada con gran entusiasmo por los dependientes. Antes de la Economía de Comunión se les pagaba un sueldo mínimo, fijado por el gobierno; luego, con la idea de la Economía de Comunión, les fue propuesto como retribución un porcentaje de la facturación bruta. Con este cambio se solucionaron muchos problemas, la productividad aumentó y la empresa sigue creciendo. Solamente el número de los dependientes disminuyó un poco: quedó sólo el personal que quería realmente trabajar. Cambió el estilo de gestión; ya no es necesario “imponer” las órdenes porque los dependientes están muy motivados: saben que si no son cuidadosos en el trabajo, también sus ganancias disminuyen. La Economía de Comunión devuelve la dignidad al ser humano, y con el salto del nivel socio-económico, aumenta también el nivel de las aspiraciones. Las personas involucradas se preocupan más por la educación de sus hijos, por mejorar la casa, por buscar cursos mejores para los niños. En la empresa Santos hubo un crecimiento en todos los sectores: no sólo económico, sino también en el social.

6- ¿Por qué la Economía de Comunión valoriza el trabajo humano, los empresarios no son más mirado con sospecha y el capital recobra plenamente su valor social?

Este modo de actuar lleva también a desplazar un poco el objetivo del empresario, porque es cada vez más valorizado el trabajo humano, y entonces los empresarios desarrollando nuevas actividades, en lugar de pensar enseguida y solamente en cuanto ganarán, piensan en cuantos puestos de trabajo pueden crear. Otro aspecto es que estas empresas – formadas por capitalistas que ponen y arriesgan su dinero para crear puestos de trabajo – cuanto ganan lo dan a los pobres, lo dan para la formación de una “cultura del dar”. Los empresarios, de este modo, no son más visto como enemigos de la sociedad, sino como hermanos que crean puestos de trabajo. Por consecuencia la sociedad a su alrededor, todos los que conocen estas empresas, no son extraños a estas que se convierten en parte de un tejido social: todos se sienten propietarios de la empresa si bien la empresa no es de

ellos. Ésta es otra novedad que da a entender también el enunciado de la doctrina social cristiana, según la cual existe un valor social y una hipoteca social sobre el capital, Para socializar las empresas, para que realmente sean sentidas por todos como un bien común, no sirve estatizarlas, eliminando así, de derecho o de hecho, la propiedad privada. La verdadera socialización se actúa en la libertad.

- 7- Walter Schmidt es titular de una empresa en Wupperthal (Alemania) que produce sistemas de seguridad para los transportes. Desde 1991 todos los útiles de su empresa han sido destinados a crear una empresa análoga de Economía de Comunión en Brno, en la República Checa. ¿Cuál es la característica particular de esta experiencia?**

La mayor parte de las empresas del Oeste que invierten hoy en el Este de Europa, quieren realizar ganancias aún más grandes que en el Oeste, explotando a su favor el desnivel de los sueldos entre el Este y el Oeste. Nosotros no queremos hacer esto, sino ayudar a construir allí, en aquellas naciones, una economía autosuficiente y que pueda relacionarse con las otras.

- 8- ¿Cuál es la actitud de la ciencia económica, especialmente de la académica, frente a la Economía de Comunión?**

Son dos los puntos particularmente interesantes para el economista teórico: el primero es que esta experiencia desafía el modo ordinario de comprender la relación entre Estado y mercado. Normalmente se considera el mercado como el lugar de producción de la riqueza, luego la riqueza, una vez producida de modo eficiente, a través de una imposición progresiva es entregada al Estado, quien la redistribuye en base a criterios sociales y morales. Las empresas de Economía de Comunión no sólo producen riqueza, sino que también se ocupan de distribuirla a través de las tres partes en la cual se articula la repartición de las ganancias. Un segundo punto es que estas empresas desafían también otra tesis muy consolidada en la teoría económica: aquella de la relación entre el mundo del *for profit* y el mundo del *non profit*. Porque en lugar de ver la economía normal, ordinaria, como el lugar del egoísmo racional, las empresas de Economía de Comunión, que normalmente son empresas *for profit*, viven su estar en el mercado en un modo social y humanamente más rico, ocupándose también de aspectos que normalmente son atribuidos al mundo del altruismo.

9- ¿Es posible revisar los modelos de la ciencia económica, visto que para interpretar la Economía de Comunión se tienen que establecer nuevas categorías culturales, y sobre todo, una nueva idea de hombre, una nueva antropología, que permita un enfoque diferente del discurso económico?

La imagen de hombre que el economista tiene en mente cuando hace teoría, es aquella de un individuo. Es decir, un hombre que no tiene necesidad de la relación personal con los demás para perseguir sus objetivos económicos. De hecho, el paradigma de referencia que todavía hoy impregna la ciencia económica, es aquel de Robinson Crusoe, antes que llegara el indígena, Viernes. Porque para la ciencia económica actual existe un problema económico sólo para el individuo aislado. Los demás pueden existir o no, pero la sustancia del problema económico no es afectada. Esta tesis era una herejía para los economistas clásicos, desde Smith a Genovesi, para quienes la ciencia económica es ciencia social, que inicia allí donde existen dos o más personas. En efecto, se hablaba en el contexto sur-europeo de “economía como ciencia de la felicidad pública” y la felicidad se distingue del interés personal justamente porque no se puede ser feliz excluyendo una relación personal con los demás; mientras al contrario, se puede maximizar la utilidad también solos.

PALABRAS CLAVE

ADMINISTRACIÓN PÚBLICA: Es el conjunto de las actividades y de los órganos predispuestos a la persecución de objetivos y tareas consideradas de interés público.

BRANDT, WILLY (Lubecca 1913 - Unkel, Bonn, Alemania, 1992): Seudónimo de Herbert Ernst Karl Frahm, estadista alemán; contribuyó a la reconstrucción y al desarrollo de Alemania de la posguerra. En 1930 abrazó las ideas socialistas; en su actividad de periodista manifestó un abierto disenso hacia la desbordante ideología del nazismo y en 1933, con el nombre de Willy Brandt, tuvo que escapar a Noruega para evitar la detención. Cuando terminó la segunda guerra mundial regresó a su patria; desde 1949 al 1957 fue elegido diputado de la nueva República Federal Alemana como miembro del Partido Socialdemócrata (SPD) y desde 1957 al 1966 fue alcalde de Berlín Oeste, cargo que desarrolló con gran empeño y que le mereció la fama internacional. Electo canciller en 1969, después de dos candidaturas desdichadas, mantuvo el encargo hasta 1974, cuando renunció voluntariamente asumiéndose la total responsabilidad de la presencia de un agente secreto de Alemania del Este infiltrado en el gobierno.

En 1971 le fue otorgado el premio Nóbel de la paz, como reconocimiento por su contribución a favor de la distensión de las relaciones entre Europa Occidental y Oriental. La política adoptada por él, conocida con el nombre de *Ostpolitik*, orientada a una apertura hacia el Este, condujo, en 1970, a la ratificación de los tratados de no agresión entre Alemania Occidental, URSS y Polonia; en 1971 un ulterior tratado sancionó la libre circulación entre las dos mitades de la ciudad de Berlín. Durante la administración Brandt, Alemania Occidental entró en la Comunidad Europea. Cuando dejó la cancillería, Brandt continuó con su compromiso activo en la presidencia de la Internacional Socialista.

COIMA (comisión ilegal): Corrupción. Crimen que se realiza cuando un oficial público (por ejemplo un asesor municipal), se pone de acuerdo con un ciudadano privado (por ejemplo un empresario), para cumplir, tras pago de una suma de dinero, una actividad funcional de la administración pública, para omitir o retardar tal actividad, o para cumplir un acto contrario a sus deberes. Cuando falta un acuerdo entre los sujetos y el funcionario público aprovecha su posición de mayor fuerza para obligar al privado a pagar una suma de dinero, llamada coima, el delito cometido por el funcionario público toma el nombre de concusión y es uno de

los delitos más graves que un funcionario pueda cometer contra la administración pública.

ECONOMÍA DE COMUNIÓN: “La Economía de Comunión. propone comportamientos inspirados en la gratuidad, solidaridad y atención hacia los últimos - comportamientos que normalmente se consideran típicos de las organizaciones sin fines de lucro - también a empresas a las que es connatural la búsqueda de la ganancia. La Economía de Comunión, entonces, no se presenta tanto como una nueva forma de empresa, alternativa a aquellas ya existentes; más bien ella quiere transformar desde adentro las usuales estructuras de empresa (ya sean sociedades anónimas, cooperativas, u otras), planteando todas las relaciones intra y extra empresariales a la luz de un estilo de vida de comunión; todo esto en el pleno respeto de los auténticos valores de la empresa y del mercado (aquellos evidenciados por la doctrina social de la Iglesia y en particular por Juan Pablo II en la *Centesimus agnus*”) (Chiara Lubich). Se trata de empresarios que utilizan los instrumentos del capitalismo, pero le dan una interpretación que conduce a una orientación original: de hecho se proponen, al mismo tiempo, ya sea el bien de la empresa que el bien de la sociedad. Lo demuestra la repartición de los útiles en tres partes: la primera destinada a hacer crecer la empresa y a crear nuevos puestos de trabajo; la segunda sirve para ayudar a los pobres, pero de modo tal de hacerlos autosuficientes, y partícipes del desarrollo; la tercera parte, en fin, es destinada a la formación de hombres nuevos, de personas que sepan actuar y elegir en base a la cultura de la comunión y del dar. Actualmente las empresas son más de 700, de todas las tipologías y las dimensiones, que han adherido al proyecto, no sólo en América Latina sino también en Estados Unidos, en Europa y en Asia. Son prevalentemente pequeñas y medianas empresas; las mayores llegan a una facturación aproximada de 50 millones de dólares. El fenómeno está desbordando, produciendo ideas y categorías de pensamiento que van más allá del hábito del Movimiento de los Focolares y asumen un interés general.

“[...] El modelo de la Economía de Comunión quiere llegar al corazón del modo de producir riqueza no solamente en la fase de la redistribución. [...] El desafío de la Economía de Comunión es mucho más ambicioso, [...] demostrar concretamente que es posible generar, producir riqueza de modo diferente del usual. No es sólo el momento de la redistribución; en efecto, buena parte del *non profit* cubre la fase de la redistribución. Lo que la Economía de Comunión hace es utilizar el mercado como instrumento para redistribuir la riqueza y eliminar la desigualdad. Éste es un elemento en sí mismo revolucionario; desde el punto de vista teórico indudablemente lo es” (Stefano Zamagni).

Para hacer esto es necesario una nueva idea de hombre, una nueva antropología: “La idea de hombre que normalmente el economista tiene en mente es un hombre individualista, es un individuo [...] El modelo, el paradigma de referencia que el economista hoy aplica cuando piensa en la ciencia económica es el paradigma de Robinson Crusoe, que nació hace 120 - 130 años en economía, cuando se afirmó una tesis que, para la economía clásica era una herejía: es decir que existe también un problema económico en la isla de Robinson Crusoe antes que llegara Viernes, el indígena; y esto porque la economía se había convertido en un asunto de relación entre medios escasos y empleos alternativos. Entonces también Robinson Crusoe en su isla tiene que elegir cuanto tiempo descansar, cuanto tiempo ir a cazar, cuanto tiempo cultivar el terreno: por lo tanto tiene un problema económico. Esto era absurdo hace 200 años [...] cuando la economía comenzaba ‘desde dos’, es decir no era concebible el problema económico para el hombre aislado, porque la economía era ciencia social, estaba vinculada con la relación interpersonal [...] El tema dominante en los clásicos era la felicidad. La economía es la ciencia que se ocupa de los medios para conseguir la felicidad. Y no se puede ser felices solos; la felicidad incorpora un elemento de sociabilidad: para alcanzar la felicidad es necesario al menos ser dos. Mientras Robinson Crusoe puede maximizar su utilidad sin Viernes, para ser feliz necesita que exista el indígena, es necesario ser en dos, en esta visión del mundo” (Luigino Bruni).

EINAUDI, LUIGI (Carrù, Cuneo, 1874 – Roma, Italia, 1961): economista y hombre político italiano, fue presidente de la República desde 1948 al 1955. En 1896 inició a colaborar con “*La Stampa*” de Turín escribiendo artículos sobre argumentos económico donde se reveló como un firme asertor de los principios liberalistas; desde los primeros años del Novecientos extiende sus colaboraciones también a revistas inglesas y norte americanas. En 1900 fue nombrado profesor de ciencia de las finanzas en la Universidad de Turín. Contrario al régimen fascista de Benito Mussolini, en 1943 emigró en Suiza. Regresó a su patria después del final de la segunda guerra mundial, y fue nombrado director del Banco de Italia (1945); fue miembro de la Asamblea Constituyente (1946 – 47) y ministro del Balance (1947-48) durante el gobierno de Alcide De Gasperi; en este cargo desarrolló un rol decisivo para el saneamiento financiero y la estabilización de la moneda. En 1948 fue nombrado senador vitalicio y en el mismo año fue elegido como primer presidente de la República Italiana.

ESPECULACIÓN: Adquisición y reventa, habitualmente en tiempos sucesivos, de actividades reales (mercancías y bienes inmóviles), o financieras (títulos), con el objetivo de extraer un útil.

INFLACIÓN y DEFLACIÓN: Términos económicos utilizados para designar, respectivamente, la disminución o el aumento del valor de la moneda, en relación a los bienes y a los servicios que ella puede adquirir.

RECESIÓN: Fase del ciclo económico caracterizada por la disminución o estancamiento de la actividad productiva y de un significativo incremento del nivel de desocupación. En el ámbito de la teoría económica han sido elaboradas distintas definiciones de recesión.

Las fases recesivas pueden verificarse por varias razones. Existen teorías del ciclo económico donde la recesión es considerada un fenómeno “endógeno”, es decir intrínseco al sistema económico y que no es causada por particulares *shock* externos. Cada fase expansiva del ciclo económico es seguida por un período de recesión, que a su vez generará una sucesiva fase de recuperación del crecimiento económico, en una cadena casi regular que se repite hasta el infinito. Por ejemplo, un inicial incremento del nivel de producción puede generar una expansión de la demanda de moneda que, a su vez, determina un aumento de las tasas de interés y, consecuentemente, una contracción de las inversiones; esta última terminará desacelerar la actividad productiva.

Las fases de recesión pueden ser también provocadas por *shock* “exógenos”, es decir por las oscilaciones de factores externos al sistema económico; estos últimos incluyen, por ejemplo, las intervenciones de política económica adoptadas por el gobierno para evitar que la economía del país se “recaliente”, con consecuentes riesgos inflacionarios. O bien el incremento vertiginoso del precio del petróleo crudo: la crisis petrolífera del 1972 - 73 generó, directa o indirectamente, la recesión económica europea de la mitad de los años Setenta. En los países de pequeñas dimensiones, fuertemente dependientes de un estrecho número de mercados extranjeros o del precio de la exportación de determinados bienes, la recesión económica puede ser provocada por una fuerte contracción de estos precios.

Los caracteres y las fases de un período de recesión dependen, en todo caso, en gran medida de sus causas y del tipo de economía en la cual se verifica.

SALARIO: En sentido jurídico, es el sueldo de los trabajadores dependientes, subordinados; en economía, es el precio del trabajo. El término deriva del latino *salarium*, “ración de sal”, que en la Roma imperial indicó en un primer momento la indemnización concedida a los funcionarios por las compras alimenticias, por lo tanto la retribución en sentido propio.

Los salarios comprenden todos los pagos que compensan a los trabajadores por el tiempo y el compromiso dedicados a la producción de bienes y de servicios. Estos pagos incluyen no sólo los salarios en sentido estrecho, es decir las ganancias calculadas generalmente en base horaria, diaria, semanal, mensual o productiva de los obreros o de los empleados, sino también los sueldos de los profesionales y de los ejecutivos; los premios adicionales y las indemnizaciones; las retribuciones por el trabajo nocturno o festivo, o que en todo caso excede cuantitativamente o cualitativamente lo concordado; las remuneraciones por las prestaciones profesionales; en fin, aquella parte de la renta de los propietarios de una actividad que remunera el tiempo dedicado a ella, el salario de los dirigentes, que no debe ser confundido con el provecho.

Los salarios pueden ser *in natura* (alojamiento y comida por ejemplo) y en dinero; estos pueden ser proporcionales al tiempo trabajado, al número de piezas producidas (a destajo) o a la consecución de un objetivo; este último tipo de remuneración vincula las ganancias al resultado para incentivar la producción.

Un sueldo horario elevado no asegura altas ganancias anuales. Los albañiles reciben sueldos horarios muy altos, pero su renta anual a menudo es reducida a causa de la irregularidad de su empleo. Además los sueldos nominales no reflejan las ganancias reales. En caso de inflación, el valor real de los sueldos, es decir la cantidad de bienes comprables, puede disminuir a pesar que los sueldos nominales aumenten, en cuanto el costo de la vida crece más rápidamente que las ganancias monetarias.

Determinantes del nivel salarial

El nivel salarial en un país está determinado por muchos factores. 1) Antes que nada, el costo de la vida: los salarios tienen que ser al menos suficientes para garantizar la subsistencia de los trabajadores. 2) El nivel de vida contribuye a definir el llamado “salario de subsistencia”. Las mejoras en el nivel de vida generan presiones que tienden a hacer beneficiar a los trabajadores, al menos parcialmente, del mejoramiento económico. En tal caso los patrones son más propensos a conceder aumentos salariales y los legisladores, para mejorar la situación de los trabajadores, están estimulados a aprobar leyes sobre el “mínimo salarial”, concepto jurídicamente conectado al de la retribución. 3) Cuando la oferta de trabajo resulta escasa con respecto a otros factores de producción como el capital y la tierra, los salarios tienden a aumentar. Cuando en cambio la oferta de trabajo es elevada con

respecto a la demanda, la competencia entre los trabajadores tiende a deprimir el nivel de los salarios. 4) Los salarios tienden a crecer paralelamente con la productividad, que depende en parte de la energía y de la capacidad de la fuerza de trabajo, y aún más del nivel de la tecnología empleada. 5) La acción de los sindicatos refuerza el poder contractual de los trabajadores y por lo tanto, sobre todo en casos de deflación, tiende a aumentar las cuotas de la renta nacional.

Nivel general de los salarios

El nivel general de los salarios está representado por la media de las distintas entradas individuales. Los elementos que contribuyen a diferenciar los salarios son: 1) valor relativo del producto: un trabajador hábil y especializado generalmente es mejor remunerado; 2) costo de la capacidad requerida: los patrones tienen que pagar el precio de la formación que solicitan; si los ingenieros fueran pagados menos que los albañiles, pocas personas invertirían tiempo, dinero y recursos en el estudio; 3) relativa escasez de profesionalidades específicas: el trabajo no especializado es pagado poco justamente porque es común, teóricamente realizable por cualquiera, mientras los que tienen profesionalidades peculiares, o hasta consideradas únicas, pueden conseguir rentas elevadas; 4) atractivo de la ocupación: trabajos difíciles, desagradables o peligrosos generalmente son pagados mejores que los trabajos agradables que solicitan iguales habilidades; un chófer que transporta explosivos gana más que un colega que entrega comestibles; 5) movilidad del trabajo: cuando la población activa no es móvil, las diferencias salariales se extienden; la disponibilidad de los trabajadores para cambiar trabajo o para trasladarse para realizar actividades mejor remuneradas tiende a reducir las diferencias salariales entre empresas, actividades laborales y comunidad; 6) fuerza contractual: un sindicato puede hacer aumentar el salario de sus miembros con respecto a aquel pagado a trabajadores no organizados de análogas capacidades; 7) normas y costumbres: muchas diferencias salariales son debidas a leyes o a costumbres; los mineros de color de Sudáfrica, por ejemplo, durante mucho tiempo han ganado menos que los colegas blancos, incluso haciendo un trabajo equivalente. Doquiera existan gobiernos democráticos y sindicatos, estos se afanan sin embargo para eliminar diferencias basadas en la discriminación racial y de sexo, y para apoyar un tratamiento salarial equitativo.

Teorías del salario

La primera moderna explicación de los salarios, la llamada teoría del salario de subsistencia, ha enfatizado el rol de los consumos necesarios para la subsistencia vital y el mantenimiento de la población activa como fuerza determinante de los niveles salariales. Tal concepto fue bosquejado por los teóricos del mercantilismo; Adam Smith posteriormente, elaboró el concepto de salario natural, que luego fue

desarrollado por David Ricardo. Este último afirmaba que los salarios están determinados solamente por el costo de mantenimiento de los trabajadores y de su sustitución, y que los salarios no pueden alejarse por mucho tiempo del nivel de subsistencia: si las ganancias bajaran por debajo de tal nivel, la fuerza de trabajo en efecto no se reproduciría; si en cambio subieran por encima, se generaría un exceso de fuerza de trabajo con respecto a aquella efectivamente solicitada en el mercado, y por lo tanto la competencia volvería a disminuir el salario al valor de subsistencia.

La hipótesis en la cual se basaba la teoría de la subsistencia fue invalidada por los acontecimientos históricos sucesivos. En las economías avanzadas, a partir de la segunda mitad del siglo XIX, la producción de comidas y otros bienes de consumo aumentó más rápidamente que la población, con costos cada vez más contenidos: por consiguiente los salarios superaron el nivel de subsistencia.

Un desarrollo de la teoría del salario de subsistencia se verificó cuando la atención se desplazó a la importancia de la demanda de trabajo como determinante salarial. John Stuart Mill, entre otros, propuso la teoría del ‘fondo de salarios’ para explicar como la demanda de trabajo, expresada en términos de moneda de las cuales los patrones disponen para pagar el trabajo, influyen los sueldos. La teoría se basa en el presupuesto que los salarios sean pagados con el capital acumulado y que el salario medio sea determinado dividiendo la cuota destinada a los salarios por el número de trabajadores empleados. Incrementos salariales para algunos pueden significar reducciones para otros y por lo tanto, para aumentar los niveles salariales, es necesario aumentar el fondo de salarios. El error de los teóricos del fondo de salarios fue hipotizar que los salarios sean pagados con el capital acumulado, cuando en realidad ellos son financiados con la producción corriente. Los aumentos, reforzando el poder de adquisición, pueden al contrario estimular la producción y aumentar la posibilidad de las empresas de pagar sueldos, sobre todo cuando existe desocupación.

Según la teoría económica de Carlos Marx, en el capitalismo el salario no puede superar el nivel de subsistencia: el plusvalor producido por el trabajador es percibido en efecto por el capitalista como ganancia. Sin embargo, también este enfoque fue desmentido por los acontecimientos. Una teoría más reciente, aquella de la productividad marginal, se refiere en cambio a la influencia ejercida por la oferta y la demanda de trabajo. Los partidarios de esta teoría, desarrollada por el economista norteamericano John Bates Clark, afirman que los salarios tienden a posicionarse al nivel en el cual los patrones encuentran conveniente contratar al último trabajador en busca de ocupación, definido el “trabajador marginal”. Puesto que, por la ley de los rendimientos decrecientes, se supone que cada trabajador adicional dé una contribución decreciente a la producción, el crecimiento de las fuerzas de trabajo comprime los salarios. Si los salarios superaran el nivel de plena ocupación, parte de las fuerzas de trabajo se encontraría en efecto desocupadas; si

los salarios descendieran debajo de tal nivel, la demanda de los patrones en cambio empujaría los salarios de nuevo hacia arriba. El error de esta teoría fue haber hipotizado la existencia de la competencia perfecta, ignorando el efecto de los incrementos salariales sobre la productividad y el poder de adquisición. Como John Maynard Keynes demostró, los aumentos salariales pueden incrementar la propensión al consumo antes que al ahorro; al mismo tiempo el aumento en el consumo genera nueva demanda de trabajo, a pesar que su costo aumente.

Muchos economistas reconocieron con Keynes que salarios más elevados no son incompatibles con mayor ocupación, mientras pueden generar tendencias inflacionarias, en cuanto las empresas tienden a aumentar los precios para compensar el mayor gasto por los salarios. Este peligro puede ser sólo evitado impidiendo que los salarios superen la productividad. Desde el momento en que la cuota del trabajo en la renta nacional fue más o menos constante y tiende a permanecer así, los salarios reales pueden crecer sólo paralelos a la productividad.

Si Keynes identificó en el sueldo una forma de renta distribuida, fuente de demanda, Pietro Sraffa lo desvinculó de cualquier contribución productiva, vinculándolo más al sistema social que a la economía, según una visión contrapuesta a aquella de la productividad marginal.

ÍNDICE

Unidad didáctica 1: ¿Capitalismo o capitalismos?

Ficha de síntesis

Cuestionario para el diálogo

Palabras clave

Unidad didáctica 2: El mercado

Ficha de síntesis

Cuestionario para el diálogo

Palabras clave

Unidad didáctica 3: Empresarios y empresas

Ficha de síntesis

Cuestionario para el diálogo

Palabras clave

Unidad didáctica 4: La Economía de Comunión

Ficha de síntesis

Cuestionario para el diálogo

Palabras clave