

# CAPITALISMO, COMPETENCIA, COOPERACIÓN (\*)

Alexis JACQUEMIN

## I. INTRODUCCIÓN

**E**L capitalismo es un sistema económico nacido en Europa. Se funda en el individualismo, la propiedad privada y las fuerzas del mercado. Siempre se ha especulado mucho sobre su futuro. En *El capital*, por ejemplo, Karl Marx predijo la gradual socialización de la economía y la desaparición del modo de producción capitalista, afirmando que «con la fuerza inexorable de una ley de la naturaleza, el capitalismo contiene en sí mismo las semillas de su propia destrucción». En la primera edición, en 1942, de *Capitalismo, socialismo y democracia*, J. Schumpeter, bajo la influencia de la escuela austro-marxista en la que R. Hilferding era una de las grandes luminarias, no dudó en afirmar que «una forma socialista de sociedad emergerá inevitablemente de la igualmente inevitable descomposición de la sociedad capitalista». En su opinión, esa descomposición inevitable no sería el resultado de las contradicciones internas del capitalismo; paradójicamente «el capitalismo sería asesinado por sus propios éxitos». La inteligencia y la clase trabajadora acabarían despreciando la ideología de mercado, forzando al gobierno a intervenir más y más para asegurar el bienestar general.

Historiadores victorianos como T. Macaulay y H. Spencer, por el contrario, adoptaron el punto de vista inspirado por Darwin de que el capitalismo era la realización suprema del proceso evolutivo. Y más recientemente, F. Fukuyama, en su éxito de venta *El fin de*

*la historia y el último hombre* (1992), es de la misma opinión, argumentando que «la lógica de la ciencia natural moderna parece que dicta una evolución universal hacia el capitalismo».

En realidad, el concepto de capitalismo es bastante ambiguo, y cualquier análisis de una forma específica de capitalismo debe ser multidimensional. Entre las varias dimensiones, la naturaleza de las fuerzas de mercado en juego es especialmente importante, aunque es preciso examinar también el papel de las libertades democráticas, los derechos humanos y los derechos políticos.

Mi punto de partida es el análisis de F. Braudel, que en 1985, en su interesantísima investigación histórica, trató de elucidar la naturaleza de los intercambios internacionales y las reglas de juego del capitalismo, con todas sus complejas interacciones con las jerarquías sociales y políticas. Su opinión era que, con el paso del tiempo, han emergido dos tipos de intercambio: el primero es conducido por la «mano invisible» que ajusta la oferta y la demanda, y que se llama economía de mercado, mientras que el segundo se basa en la acumulación de resultados anteriores que pueden utilizarse para controlar los mercados, y se llama capitalismo. «Los dos tipos de actividad no están gobernados por los mismos mecanismos y ni siquiera por la misma gente», nos dice, antes de añadir: «Es evidente que los capitalistas, tanto en las sociedades islámicas como en las cristianas, son los amigos del Príncipe. Se expanden muy rápidamente más

allá de sus fronteras nacionales y se juntan con sus colegas extranjeros. Tienen mil modos de falsear las reglas del juego en su favor. Tienen aptitudes superiores en términos de información, inteligencia y cultura». Extendiendo su análisis al mundo en su conjunto, Braudel hace hincapié en la estructura fundamentalmente asimétrica del capitalismo y anticipa los grandes agrupamientos regionales de nuestro tiempo. «En la Edad Media, e incluso en el mundo antiguo, ya había zonas económicas con un grado variable de centralización y de cohesión que coexistían entre sí. Esas economías mundiales han sido el modelo del capitalismo europeo primero, y luego del mundial» (Braudel, 1985, página 89).

Recientes estudios de organización industrial se han ocupado de cuestiones semejantes (Jacquemin, 1987).

Se pueden identificar aquí dos líneas de pensamiento. En la primera, las estructuras de mercado y los esquemas organizativos se aproximan mucho al ideal de ajuste eficiente a un orden externo condicionado por la demanda y por factores tecnológicos. La competencia se percibe como un conjunto de interacciones entre agentes económicos que toman como datos dados la conducta de otras gentes y las condiciones del comercio.

La segunda línea de pensamiento subraya el papel activo de los agentes económicos que, en vez de someterse pasivamente a condiciones predeterminadas, las modifican en provecho propio. Con sus acciones estratégicas, esos actores influyen en su favor sobre las elecciones que hacen otros. Se posicionan, material y psicológicamente, de modo tal que desaniman o constriñen las acciones y reacciones de

rivales presentes o potenciales: modifican de un modo creíble las expectativas de otros con sus propias decisiones, que son irrevocables o percibidas como tales.

Evidentemente, las dos líneas reflejan sustancialmente la distinción hecha por Braudel. En el mundo económico contemporáneo, constituyen los dos extremos de un todo continuo, y elementos de ambos se combinan en la mayoría de las formas de conducta económica.

Este es el telón de fondo del tema central de este artículo. El tema se basa en una proposición de lo que «es» frente a lo que «debería ser». La primera proposición es que, de muchas maneras, la competencia está reforzando su papel de fuerza motivadora. A medida que se acelera la globalización, las empresas se ven enfrentadas con una proliferación de competidores actuales y potenciales. Entretanto, muchos arguyen que la competencia entre naciones y agrupamientos regionales se está intensificando, y hay quien, mirando a horizontes más lejanos, prevé un futuro de choques entre diferentes formas de capitalismo, e incluso entre civilizaciones.

En muchos aspectos, la intensificación de la competencia produce una variedad de efectos benéficos y es una fuente de creatividad e innovación. Pero puede también, con la misma facilidad, producir inseguridad y enfrentamientos destructivos. Es necesario evitar dos actitudes: la una es la confianza absoluta en las interacciones espontáneas como fuente del óptimo colectivo, y la otra, la tendencia a referirse al «sentido de la historia» como fundamento para anticipar conflictos de fragmentación de intereses más frecuentes. Indudablemente, el mundo del mañana carecerá de una arquitectura glo-

bal durante largo tiempo, y se construirá sobre un conjunto de centros de poder económico, militar y cultural que compitan entre sí. Pero en cada uno de los terrenos de competencia —empresas, naciones, agrupamientos regionales y sistemas socioculturales— tendrá que haber alguna forma de cooperación.

En un clima de competencia capitalista donde el equilibrio entre los agentes económicos cambia constantemente, donde las ventajas comparativas son en parte endógenas, y donde las diferencias entre los ingresos de las personas están influenciadas por las actividades de grupos dominantes, el utilizar las varias formas de cooperación puede ayudar a corregir la influencia de las fuerzas del mercado, evitar los juegos de suma cero, hacer irrelevante el dilema del prisionero y facilitar que se llegue a soluciones que, sin ser óptimas, constituyen un *second best*. Esta compleja relación entre competencia y cooperación es la que quiero explorar aquí desde una perspectiva europea. Examinaré cuatro niveles: las relaciones entre empresas, entre naciones, entre agrupaciones regionales y entre sistemas socioculturales.

## II. RELACIONES ENTRE EMPRESAS

La rebaja de barreras arancelarias y no arancelarias, la eficiencia creciente de las técnicas de transporte y comunicaciones, y la difusión internacional de la tecnología y del capital, han fomentado la globalización de nuestras economías y endurecido el clima competitivo en que operan las empresas europeas.

Un análisis econométrico basado en una muestra de más de 100 ramas manufactureras euro-

peas se ha ocupado de un aspecto de esta globalización. En Jacquemin y Sapir (1991a), se demuestra que las importaciones procedentes de fuera de la Unión Europea están ejerciendo una presión competitiva muy fuerte sobre los márgenes de beneficio de las empresas comunitarias; en todo caso, más fuerte que la ejercida por las importaciones procedentes de otros estados miembros.

Las empresas europeas han reaccionado cambiando su estrategia. Han concentrado sus esfuerzos en sus líneas de producto mejores, evitando una diversificación excesiva y, al mismo tiempo, procurando ampliar la cobertura geográfica de su mercado buscando el crecimiento externo mediante fusiones y acuerdos de cooperación (Buiques y Jacquemin, 1989). En este contexto, hay un elemento que prueba la existencia de la globalización: en el ámbito de las 1.000 empresas comunitarias y las 500 empresas mundiales de mayor tamaño, el número de fusiones y acuerdos de cooperación transnacionales excede con creces el de los nacionales. En 1992, la estructura de las operaciones *joint venture* fue de un 28 por 100 en el contexto nacional, del 32 por 100 en el comunitario y del 40 por 100 en el internacional, la mayoría con empresas en EE.UU. y Japón.

La cooperación como medio de suavizar los rigores de la competencia juega un papel ambiguo, ya que puede producir cárteles y posiciones dominantes que deriven en ineficiencias estáticas y dinámicas. Pero en varias áreas los acuerdos de cooperación pueden también aumentar la eficiencia. De hecho, muchos de los acuerdos celebrados en los últimos años se refieren total o parcialmente a Investigación y Desarrollo (I+D), campo en el que la

competencia global ha impulsado a tantas empresas, frecuentemente las mayores y más avanzadas en tecnología, a buscar alianzas, en vez de confiar exclusivamente en los recursos propios.

La cooperación en I+D es un ejemplo de una situación en la que las deficiencias de los mecanismos del mercado pueden justificar alguna forma de coordinación en favor del bienestar general. Los esfuerzos de las empresas en I+D pueden evaluarse en términos de su impacto no sólo en otras empresas de la misma industria, sino también en las de fuera. Algunas estimaciones de estas externalidades calculan que la rentabilidad social de las actividades de I+D es del 20 al 25 por 100, mientras que su rentabilidad privada no es superior al 10 ó 12 por 100 (Torre, 1990). Las externalidades tienen también una dimensión geográfica. Coe y Helpman (1993) llegan a la conclusión, basándose en un amplio análisis econométrico, de que alrededor de una cuarta parte de los beneficios de las inversiones en I+D en las siete economías más grandes (el grupo G7) pasa a ser propiedad de sus socios comerciales.

El hecho de que las empresas que invierten en I+D se puedan apropiar tan sólo de una parte del beneficio implica que el gasto en I+D puede ser inferior al óptimo social. Como se argumenta en diversos desarrollos teóricos, los acuerdos de cooperación en I+D aumentan los incentivos para llevar a cabo este tipo de actividades en la medida en que permiten internalizar los beneficios. Utilizando un modelo en dos etapas, que analiza a la vez el nivel del gasto en I+D y el nivel de la producción, en D'Aspremont y Jacquemin (1988) se argumenta que una cooperación pre-competitiva en I+D puede ser beneficio-

sa para la sociedad en general. Con grandes externalidades positivas, la cooperación en la fase de I+D, unida a la competencia en la fase de producción, se aproxima más al óptimo social, en términos tanto de I+D como de producción, que la competencia en ambas etapas. Estas conclusiones han sido confirmadas de forma más generalizada (ver, por ejemplo, Choi, 1993).

Este enfoque se adapta exactamente a la filosofía de la Unión Europea sobre política de competencia. La competencia no es un fin en sí misma; es sólo un medio, que, aun cuando sea esencial, a veces ha de supeditarse a otras consideraciones. El resultado económico de esta afirmación es la consciencia de que, en determinadas situaciones habituales—efectos externos, economías de escala, procesos intensos de aprendizaje, economías de alcance, asimetrías de información—, el mecanismo de mercado no asegura una eficiencia plena; se requiere, adicionalmente, algún tipo de cooperación. En el caso de la cooperación en I+D, existe una exención global de los acuerdos sobre esta materia de la prohibición de prácticas restrictivas establecida por el artículo 85 del Tratado de la Unión Europea.

### III. RELACIONES ENTRE NACIONES

En los últimos años, la creciente movilidad geográfica del capital, de la actividad mercantil e industrial, de los trabajadores cualificados y de la tecnología ha sido de gran interés, lo mismo que la movilidad de los correspondientes activos fiscales. Como consecuencia, se estima que la competencia ya no es sólo entre empresas, sino también entre naciones. Contrariamente a lo que

mantienen algunos estudios norteamericanos sobre la «competitividad internacional», en Europa el problema no reside en la capacidad del país de vender al extranjero más de lo que compra, sino en su capacidad de mejorar el nivel de vida aumentando su productividad, sabiendo que el comercio y la inversión internacionales juegan un papel de creciente importancia. La justificación de esta opinión se basa en que las ventajas comparativas son, en parte, endógenas (ver Porter, 1990 y, para un análisis teórico, Grossman y Helpman, 1990); pueden ser mantenidas o desarrolladas por un amplio conjunto de factores de producción relativamente inmóviles. En la rivalidad entre naciones, la disponibilidad de un mercado interno grande y de infraestructuras y servicios públicos eficientes, la existencia de una buena red de suministradores y distribuidores, un sistema educativo de calidad, la oferta de trabajadores muy cualificados, la capacidad tecnológica, la estabilidad política y un sólido consenso social son recursos de vital importancia (véanse estudios pioneros sobre el tema en Klaasen y Van Wickeren, 1969).

Un aspecto que condiciona la competencia entre estados para atraer inversiones es la eficiencia relativa de las regulaciones adoptadas. Esto conduce al fenómeno de «competencia entre regulaciones».

La teoría de elección pública y ciertos trabajos inspirados por Hayek ilustran el significado de esta forma de competencia. Consiste en que las medidas «óptimas» de política y las formas de regulación aparecerán y prevalecerán en un sistema de prueba y error. Surgirá un mercado eficiente de suministro de bienes públicos, limitando así el riesgo de que los reguladores acaben siendo dominados por aquellos a los que

se pretende regular. Este enfoque puede aplicarse a varias áreas, que van desde la política tributaria hasta la política industrial (para referencias sobre el tema, se puede consultar Begg *et. al.*, 1993).

Pero hay límites a la efectividad de esta «competencia entre regulaciones» como factor que gobierna las decisiones de las empresas acerca de su ubicación. Por un lado, es difícil identificar el papel que juega una política o regulación determinada. El impacto de las medidas tributarias se verá modulado por el impacto de otras políticas sociales, comerciales o medioambientales, que interactúan con aquéllas. Las decisiones de localización se basarán más en el conjunto del sistema institucional que en cualquier aspecto determinado de éste considerado aisladamente.

Por otro lado, la eficiencia de la competencia entre regulaciones puede verse dificultada por una cierta falta de coordinación. Aparte del caso obvio de la legislación sobre el medio ambiente, existen algunos efectos perniciosos patentes de las políticas industriales y de competencia: en un intento de atraer empresas a su territorio, los estados compiten entre sí, el uno intentando mejorar la oferta del otro en términos de ayudas públicas y excepciones a las leyes antitrust. El resultado es un despilfarro de recursos, aparte de los efectos externos negativos entre países.

Un ejemplo típico es la práctica general de permitir cárteles de exportación; permiten al país conseguir para sus propios fabricantes parte del excedente de los consumidores extranjeros en forma de una renta de monopolio, exportando, al mismo tiempo, al resto del mundo la pérdida colectiva de bienestar derivada de la cartelización. En términos gene-

rales, si suponemos una política de «empobrecimiento del vecino» (*beggar-my-neighbour*) que trata de maximizar las ganancias nacionales sin importarle los efectos adversos en el extranjero, la única pérdida a considerar es la baja en el excedente del consumidor del propio país, y la única ventaja, los beneficios de los productores nacionales.

Lo más probable es que se pierdan los beneficios potenciales de la cooperación entre estados, ya que, si no hay cooperación, no existe ningún incentivo en un país para tener en cuenta los intereses de otro. Véase el problema de la interoperatividad de las redes de transporte, en el que un estado puede estar tentado a dificultar la entrada de competidores extranjeros. Las economías de escala y de red sufren también ante esta situación.

El establecimiento de la Comunidad Europea, y la consiguiente puesta en vigor de las políticas industrial y de competencia comunes, es una respuesta parcial precisamente a este problema: la competencia se puede preservar al tiempo que se aprovechan las economías de escala y se internalizan las externalidades transnacionales. Una ilustración del impacto de la Unión Europea, en su calidad de agrupación regional europea, es que los instrumentos proteccionistas de las políticas comerciales nacionales han sido reemplazados por reglas de competencia comunes. Y desde 1994 esto es aplicable a toda el área económica europea.

La política de competencia comunitaria trata también de combatir las externalidades negativas de las ayudas estatales: el artículo 92 declara que esas ayudas son incompatibles con el mercado común si afectan al comercio transfronterizo, y que las ayudas nacionales acordadas sobre una

base unilateral deben ajustarse a la perspectiva comunitaria.

Por último, la política industrial, tal como la describe en líneas generales el Informe Bangemann (el comisario encargado de cuestiones de competencia) y se refleja en el Tratado de Maastricht, trata de aprovechar las externalidades positivas, especialmente respecto a las redes de comunicaciones transeuropeas. Esta clase de política ayuda también a corregir las deficiencias de información de las pequeñas empresas; en especial, estableciendo sistemas informatizados que puedan rebajar el coste de investigar a posibles futuros socios.

De modo que este agrupamiento regional europeo, con sus varias formas de cooperación e integración, tiene dos finalidades: progresar hacia la liberalización y corregir algunos fallos del mercado.

#### **IV. RELACIONES ENTRE AGRUPACIONES REGIONALES**

La fase siguiente en el análisis se refiere a las relaciones entre grupos regionales. Cuando se creó el GATT, se veía al mundo como un conjunto de estados soberanos. Pero en la actualidad, con la proliferación de agrupaciones regionales, se han puesto en tela de juicio dos tipos de correlaciones: la relación entre el estado-nación y la base económica, y la relación entre el estado-nación y el marco regulador.

Las agrupaciones regionales difieren en tamaño y en el grado de coordinación en áreas como política comercial, libertad de movimiento de bienes, servicios, capital y personas, armonización de políticas nacionales, y cesión de soberanías nacionales. En todas estas áreas, la Unión Euro-

pea es, con mucho, la agrupación más avanzada.

La cuestión es, por lo tanto, el tipo de relación que se va a desarrollar entre las distintas agrupaciones regionales: ¿una confrontación estratégica que destruirá el multilateralismo o una convergencia hacia una mayor solidaridad mundial?

El problema puede ser afrontado desde dos perspectivas.

El enfoque tradicional de los economistas internacionales es examinar el impacto de la agrupación regional en términos de creación y desviación de comercio. El resultado de esta aproximación es que cuando una agrupación está compuesta por países vecinos geográficamente, propensos a la asociación, y que han alcanzado niveles de desarrollo comparables con fuertes corrientes comerciales mutuas, lo más probable es que la agrupación dé lugar a mucha creación y muy poca desviación de comercio. Es la que podría denominarse la forma «natural» de integración: fomenta fuertemente el comercio (Jacquemin y Sapir, 1991b). Estudios econométricos han demostrado que la integración europea sin duda pertenece a este tipo. La excepción obvia es la política agrícola común, que ha desviado el comercio de sus cauces naturales en detrimento del resto del mundo.

Pero hay otra situación, en la que la agrupación se crea para conseguir una «integración estratégica», siendo la integración natural sólo una rampa de lanzamiento de estrategias de varias clases. En esa situación, la forma de la integración no está dictada por constreñimientos comerciales exógenos, sino por políticas comerciales industriales y estratégicas endógenas. Sus peligros son especialmente se-

rios cuando existen economías de escala importantes y altos niveles de concentración.

Con frecuencia, las autoridades públicas juegan un papel vital en estas estrategias, e influyen en las corrientes de comercio. En general, se consideran más creíbles que las actuaciones privadas por las razones siguientes:

— Capacidad legal que las empresas e individuos no poseen (por ejemplo, imponer una legislación que discrimine contra filiales de multinacionales extranjeras).

— Poder para dedicar recursos financieros considerables y soportar pérdidas importantes, incluso a largo plazo, sin que su viabilidad se vea en peligro.

— Un grado elevado de inercia e inmutabilidad en las políticas y regulaciones, una vez que han sido adoptadas.

— Disponibilidad de una panoplia de instrumentos no económicos (entre otros, los militares) para imponer sus decisiones.

Por supuesto, existe la posibilidad de adoptar estrategias públicas que modifiquen el equilibrio del sector privado sin garantizar que el resultado vaya a ser eficiente, incluso para la persona que originó la decisión. En cuanto a la cuestión de las posibles represalias, hay que recordar que la simetría no es la regla general entre las agrupaciones regionales; una asimetría sustancial es mucho más frecuente.

Desde un punto de vista dinámico (Bhagwati, 1992), merece la pena considerar la cuestión de si la proliferación y expansión de agrupaciones regionales tiene un efecto dominó positivo (Baldwin, 1993), cuyo resultado final sería la participación de todos los países del mundo. Es difícil apoyar

la predicción de que un proceso evolutivo espontáneo acabará produciendo esa situación a largo plazo.

Se puede argumentar que, al contrario, al expandirse y proliferar las agrupaciones regionales, estarán mejor situadas para conseguir economías de escala en sus mercados nacionales y, en consecuencia, su poder de monopolio aumentará; la tentación de impedir la entrada al club a nuevos miembros y de imponer restricciones al comercio exterior se hará más fuerte. En general, las relaciones entre las agrupaciones regionales son una cuestión geopolítica en la que el deseo de poder o el de hegemonía son las fuerzas impulsoras de la competencia.

Llegado este punto, hay algo que parece especialmente importante: en el contexto de una competencia entre agrupaciones regionales en una situación de oligopolio asimétrico, en la que las estrategias públicas y privadas producen beneficios unilaterales, sería utópico confiar en que la mano invisible de las fuerzas del mercado vaya a hacer coincidir la búsqueda del interés individual con la consecución de un óptimo colectivo. Al contrario, lo que necesitamos es una política deliberada de cooperación entre agrupaciones regionales. En vez de adoptar medidas unilaterales o tratar de alcanzar un nivel utópico de armonización, el objetivo sería concebir conjuntamente un grado aceptable de gobierno global.

Un área esperanzadora es la que se refiere al establecimiento de una política mundial sobre prácticas restrictivas, prevista por el artículo 46 de la Carta de La Habana de 1948. Ya hay varios proyectos de códigos internacionales antitrust que contienen disposiciones tanto sustantivas co-

mo de procedimiento. La decisión del GATT de crear una Organización Mundial de Comercio es una nueva fuente de esperanza al respecto (Scherer, 1994). A escala europea, el acuerdo de cooperación entre la Unión Europea y EE.UU. en el terreno del control de fusiones transnacionales importantes es un ejemplo de éxito, donde un proceso progresivo de aprendizaje ha creado una confianza mutua, especialmente en el terreno de la confidencialidad.

## V. RELACIONES ENTRE SISTEMAS SOCIOCULTURALES

Más allá de la cuestión de la competencia entre las agrupaciones regionales, existe toda una corriente de pensamiento que examina la lucha entre diferentes tipos de capitalismo, e incluso entre diferentes civilizaciones. El conocidísimo libro de Albert (1993) *Capitalism against capitalism* contrapone dos modelos: el renano (que comprende Alemania, el Benelux y los países escandinavos) y el anglosajón. El primero da prioridad al éxito colectivo, al consenso y a las perspectivas a largo plazo; el segundo se concentra más en el éxito individual, la competencia y los beneficios a corto plazo. El estudio de Tsuru (1993) sobre el capitalismo japonés recalca la fuerza de las ligazones entre los sectores público y privado, y las virtudes de una sociedad en la que el equilibrio macroeconómico y social no se ve amenazado por las consideraciones a corto plazo.

Pero se han recalcado también los límites de ambos modelos y la necesidad de diseñar nuevas actitudes: el modelo germánico produce un estado de bienestar demasiado costoso, mientras que el anglosajón produce una socie-

dad segmentada en dos escalones y una exclusión social, y el modelo japonés, una uniformidad excesiva y una colusión corporatista entre el Estado y la industria.

Una manera de examinar esta cuestión es referirse a los dos procesos correctivos en sistemas descentralizados analizados en una famosa obra de Hirschman (1971). El primero se denomina «salida», en la cual el cliente o cualquier miembro de una organización, descontento con el producto o servicio suministrado por ésta, la deja y se marcha a otra muy diferente; es el mecanismo habitual del mercado. El segundo es muy diferente: se denomina «voz», y consiste en todos los medios —que no sean irse— mediante los cuales el cliente o miembro manifiesta su descontento a los que están a cargo de la organización, que así se percatan de la necesidad de tomar las medidas necesarias.

En términos de los tipos de capitalismo, el primer enfoque asume que el cambio social es el resultado de un mecanismo anónimo y descentralizado que da la victoria al más eficiente. La recompensa de los vencedores es el crecimiento, y los vencidos simplemente son expulsados del mercado. Se supone que los resultados obtenidos por el mercado, incluida la distribución de la renta, son naturales y legítimos. En el segundo enfoque, el proceso de cambio social depende de un consenso colectivo que genera solidaridad entre las diversas fuerzas actuantes y da una dirección general al proceso. Las repercusiones negativas del cambio se suavizan mediante una redistribución efectiva entre ganadores y perdedores.

En su forma extrema, ambos modelos tienen, sin duda, peligros inherentes. En el modelo

«salida», se da una escasez de corrientes de información, el clima de desconfianza eleva los costes de transacción, el mecanismo es brutal y la probabilidad de conciliar los intereses en conflicto es baja. El riesgo es que, por el contrario, resulte un modelo de sociedad en el que una considerable parte de la población se vea marginada o excluida. En el modelo «voz», la búsqueda de consenso y de una compensación justa tiene el peligro de diluir responsabilidades y de desanimar la iniciativa, la experimentación y la diversidad. La defensa de intereses de grupo puede fácilmente degenerar en corporatismo y «esclerosis».

La cuestión no es elegir entre «salida» y «voz», sino resolver el problema de conciliar las virtudes de ambos modelos evitando sus vicios.

Más fundamentalmente, cualquier modelo específico de capitalismo se debe definir haciendo referencia a algo más que las meras fuerzas del mercado: también entran en juego el grado de democracia y el de respeto hacia los derechos humanos.

Contrariamente a lo que mantiene Hayek en *The road to serfdom* (1945), el progreso político y el económico no están ligados entre sí de una manera fácil y claramente funcional (Hirschman, 1994). Más concretamente, no hay una correlación positiva automática entre el sistema de economía de mercado y la democracia, y sería erróneo confundir la adopción del sistema capitalista con la adopción de una democracia liberal de tipo europeo. Nada más falso: aunque los países en desarrollo se han dado cuenta gradualmente de que el liberalismo económico será una fuente de dinamismo para ellos, no siempre consideran la democracia como algo fundamental hasta que

se ha alcanzado un cierto nivel de desarrollo. Muchos ejemplos de modelos de desarrollo exitosos (Corea del Sur, Taiwan, Singapur y Turquía, por ejemplo) prueban claramente que el desarrollo económico tiene lugar con frecuencia en sociedades con un nivel de democracia bajo, e incluso claramente autoritarias. Por el contrario, países que pretenden ser las grandes democracias del tercer mundo (Brasil, India) sufren una desigualdad social extrema. Ésta degenera en violencia étnica, social y religiosa, y la esencia misma de la democracia formal del Estado se deteriora (Lellouche, 1992, pág. 71; ver también Sen, 1994).

Esta impresión es confirmada por un reciente análisis económico de Helliwell (1993) basado en una muestra de 125 países. Examina la relación entre la democracia (definida en términos de derechos y libertades políticas) y el crecimiento económico (basado en los modelos de Solow). Dos de sus conclusiones, cuidadosamente comprobadas para ver si existía causalidad inversa, son especialmente significativas.

La primera es que la democratización no tiene efectos positivos en el crecimiento económico posterior. Pero la segunda es que la probabilidad de democratización aumenta con la renta per cápita. En consecuencia, la probabilidad de que la democracia sea la forma de gobierno adoptada y conservada aumenta a medida que los países van saliendo de su pobreza y suben sus niveles de educación. Esto implicaría que la democracia tiene un valor intrínseco, que se considera cada vez más importante a medida que aumentan los niveles de vida y de educación.

Hoy en día, sin embargo, las actitudes frente a la democracia, y especialmente respecto a los

derechos humanos, no son nada uniformes. Hay que recordar, por ejemplo, que los líderes de ciertos países asiáticos e islámicos han afirmado que la definición de los derechos humanos hecha por la ONU en 1948 no es, en absoluto, universal.

Este es, pues, el contexto general en que tiene lugar la competencia o la confrontación entre civilizaciones.

En un artículo ahora famoso, publicado en el número de *Foreign Affairs* del verano de 1993, Huntington anunció que la política mundial había entrado en una nueva era, en la que la causa fundamental de conflictos ya no sería económica, ni siquiera ideológica, sino que serían las líneas de falla tectónica entre civilizaciones, que constituyen el mayor nivel de expresión del sentimiento de pertenencia (adhesión) e identidad.

Después del derrumbe del comunismo, la hostilidad de otras civilizaciones se dirige ahora contra la hegemonía cultural occidental y contra la tendencia hacia la globalización. «El eje central de la política mundial será probablemente el conflicto entre Occidente y el resto del mundo, y las respuestas de las civilizaciones no occidentales al poder y a los valores occidentales», afirma Huntington. El ejemplo más notable de cooperación antioccidental es la supuesta conexión entre estados confucianos e islámicos. Huntington añade que la integración económica regional está condenada al fracaso a menos que se fundamente en una civilización común: «*La Comunidad Europea descansa en los cimientos, comunes a todos sus miembros, de la cultura europea y de la cristiandad occidental*».

Su artículo ha suscitado una fuerte controversia. Veo en él dos

puntos que merece la pena recalcar.

En primer lugar, es verdad que se necesita prestar mayor atención a los factores culturales, y no sólo al analizar los conflictos, sino también en los procesos de cooperación e integración. Lo confirma un amplio estudio emprendido a iniciativa de la Forward Studies Unit (Oficina de Estudios para el Futuro) de la Comisión Europea sobre los *factores determinantes después de 1992* (Jacquesmin y Wright, 1993). El papel de los símbolos de identidad y de las referencias culturales es vital para la elaboración y puesta en vigor de proyectos colectivos que trasciendan de los intereses individuales.

En segundo lugar, sería un error fatal concluir que las confrontaciones entre civilizaciones son inevitables, pensando que las culturas son irreductibles; al contrario, las referencias culturales son ambivalentes, evolucionan y, a menudo, se adecuan a los fines geopolíticos.

En el momento actual, merece la pena contrastar el mensaje de Huntington con el de Fukuyama, tratado en mi introducción. Ambos se basan en un sentido de la historia, pero llegan a conclusiones diametralmente opuestas. El enfoque neohegeliano de Fukuyama le lleva a la conclusión de que, sea el que sea el destino del capitalismo, el modelo democrático occidental tiene que triunfar, por ser la forma definitiva del gobierno de seres humanos. En el otro extremo, Huntington anuncia que la próxima guerra mundial, de producirse, será una guerra entre civilizaciones, y el mundo occidental haría bien en prepararse para ella reforzando su propia civilización en casa y tratando de debilitar las que le son hostiles.

En mi opinión, estas perspectivas, optimistas o pesimistas, son censurables a causa del sentido de inevitabilidad que comportan. Karl Popper nos ha enseñado que la historia humana no es lineal, y su forma está muy influenciada por un amplio abanico de intervenciones humanas y por muchas instituciones sociales y políticas. Sería de lo más imprudente permanecer pasivos y confiar en una evolución natural hacia una aplicación general de la democracia en el mundo y hacia una definitiva civilización universal; pero sería igualmente equivocado asumir que las confrontaciones destructivas son inevitables, o provocarlas al prepararnos para hacerlas frente.

El enfoque alternativo es reconocer que las divergencias, las disparidades y la pluralidad irreductible de preferencias, poderes y culturas son, por sí mismas, capaces de fomentar la creatividad si se ven acompañadas de un reconocimiento y un diálogo mutuos.

#### NOTA

(\*) Traducción de Ricardo Cortes.

#### BIBLIOGRAFÍA

- ALBERT, M. (1993), *Capitalism against capitalism*, Whurr Publisher, Londres.
- BALASSA, B., y BAUWENS, L. (1989), «The determinants of intra-European trade in manufactured goods», en A. JACQUEMIN y A. SAPIR (eds.), *The european internal mar-*

*ket, trade and competition*, Oxford University Press.

- BALDWIN, R. (1993), «A domino theory of regionalism», *Discussion Paper* n.º 857, Londres, CEPR.
- BEGG, D. et al. (1993), *Making sense of subsidiarity: how much centralization for Europe?*, Londres, CEPR.
- BHAGWATI, J. (1992), «The threats to the world trading system», *The World Economy*, 15.
- BRAUDEL, F. (1985), *La dynamique du capitalisme*, Paris, Arthaud.
- BUIGUES, P., y JACQUEMIN, A. (1989), «Strategies of firms and structural environment in the large internal market», *Journal of Common Market Studies*, n.º 1, septiembre.
- CEPII (1992), *Economie mondiale 1990-2000: l'impératif de croissance*, Paris, Economica.
- CHOI, J. P. (1993), «Cooperative R&D with product market competition», *International Journal of Industrial Organization*, número 11.
- COMMISSION OF THE EC (1993), *Twenty-second report on competition policy*, Bruselas.
- COE, D., y HELPMAN, E. (1993), «International R&D spillovers», *Discussion Paper* número 840, Londres, CEPR.
- D'ASPREMONT, C., y JACQUEMIN, A. (1988), «Cooperative and noncooperative R&D in duopoly with spillovers», *American Economic Review*, n.º 5, diciembre.
- DE JONG, A. (1991), *Scanning the future*, La Haya, Central Planbureau.
- DEL MARMOL, Ch. (1965), «Le droit et la protection des consommateurs», *Lecture à la classe des lettres et des sciences morales et politiques de l'Académie Royale de Belgique*, Boletín 5.
- FUKUYAMA, F. (1992), *The end of history and the last man*, Nueva York, Free Press.
- GROSSMAN, G., y HELPMAN, E. (1990), «Comparative advantage and long-run growth», *American Economic Review*, septiembre.
- HELLIWELL, J. (1993), «Empirical linkages between democracy and economic growth», *Working Paper*, Department of Economics, University of British Columbia.

HENZLER, H. (1992), «The new era of eurocapitalism», *Harvard Business Review*, junio-agosto.

HIRSCHMAN, O. (1971), *Exit, voice and loyalty*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.

– (1994), «The on-and-off connection between political and economic progress», *American Economic Review*, mayo.

HUNTINGTON, S. (1993), «The clash of civilizations?», *Foreign Affairs*, verano.

JACQUEMIN, A. (1987), *The new industrial organization*, MIT Press y Oxford University Press.

– y SAPIR, A. (1991a), «Competition and imports in the European market», en A. WINTERS y A. VENABLES (eds.), *European integration: trade and industry*, Cambridge, Cambridge University Press.

– (1991b), «Europe post-1992: internal and external liberalization», *American Economic Review*, 81.

– JACQUEMIN, A., y WRIGHT, D. (1993), *The European challenges post-1992: shaping factors, shaping actors*, Londres, E. Elgar.

KLAASSEN, L. H., y VAN WICKEREN, A. C. (1969), «Interindustry relations: an attraction model», en H. Bos, *Towards balanced economic growth*, essays presented to J. Tinbergen, Amsterdam, North-Holland.

LELLOUCHE, P. (1992), *Le nouveau monde: de l'ordre de Yalta au désordre des nations*, Paris, Grasset.

PORTER, M. (1990), *The competitive advantage of nations*, Nueva York, Free Press.

SCHERER, F. (1994), *Competition policies for an integrated world economy*, The Brookings Institution.

SCHUMPETER, J. (1942), *Capitalism, socialism and democracy*, Nueva York, Harper.

SEN, A. (1994), «Freedoms and needs», *New Republic*, enero.

TORRE, A. (1990), «Quand les économistes mesurent l'intangible», *Revue d'Economie Industrielle*, n.º 53.

TSURU, Sh. (1993), *Japan's capitalism: creative defeat and beyond*, Cambridge, Cambridge University Press.

#### Resumen

En este artículo, el autor trata de explicar, desde una perspectiva europea, la compleja relación existente entre competencia y cooperación, teniendo en cuenta no sólo factores económicos, sino también socioculturales. Para ello, utiliza cuatro enfoques básicos, los de las relaciones entre empresas, entre naciones, entre agrupaciones regionales y entre sistemas socioculturales.

*Palabras clave:* competencia, cooperación, mercado, capitalismo, globalización, bienestar económico.

#### Abstract

In this paper, the author seeks to explain, from a European perspective, the complex relationship between competition and cooperation, taking into account not only economic factors but also relations between companies, nations, regional groups and socio-cultural systems.

*Key words:* competition, cooperation, market, capitalism, globalization, economic well-being.

*JEL classification:* D200, D600.