

IMPORTANCIA DEL *ETHOS* EN LA ESFERA ECONÓMICA

RELEVANCE OF *ETHOS* IN THE ECONOMIC AREA

Jhonny E. Velásquez Delgado

Universidad Complutense de Madrid, Madrid, España

Resumen:

El presente trabajo presenta la relevancia que tienen los valores y virtudes en la actividad económica. Para esto, se propone partir de las características y consecuencias de la crisis y confrontarlas con los supuestos que ha asumido el modelo de libre mercado para su funcionamiento. Se finaliza destacando el rol que pueden desempeñar los valores y virtudes en el devenir de la actividad económica, para esto, se muestra –como ejemplo– el rol que juegan dichos elementos en la experiencia económica del noreste italiano.

Palabras clave: *Ethos*, crisis económica, valores, virtudes, libre mercado.

Summary:

This paper presents the relevance of the values and virtues in economic activity. To achieve this goal, it is proposed begin from the characteristics and consequences of the crisis and confront them with the assumptions that has assumed by the free-market model for its operation. This work finalizes highlighting the role can play the values and virtues in the evolution of economic activity; exposing as example, the role played by these elements in the economic experience of the Italian northeast.

Key words: *Ethos*, economic crisis, values, virtues, free market.

“La eficiencia de una economía de mercado, y más en general su desempeño, depende también del tipo de cultura que prevalece en ella.”

(Stefano Zamagni)

Introducción

La explosión de la crisis financiera en el año 2008 y sus consecuencias –muchas de las cuales se pueden apreciar aún hoy en día– han vuelto a poner de manifiesto muchos temas en el centro del debate económico, tales como la mayor o menor intervención del Estado y el inversamente proporcional desempeño del mercado (Zamagni, 2014), la cabida que tiene –o que debería tener– la esfera ética en el devenir económico de las sociedades, la creciente desigualdad en la mayoría de países, entre otros.

Si bien es cierto, se podrían encontrar muchos más temas que merecerían ser debatidos, repensados, abordados nuevamente a la luz de la situación económica actual, se considera relevante dirigir la mirada a uno de éstos; la relevancia que tienen en el aspecto económico los valores, los principios, las normas de comportamiento, en otras palabras, el *ethos* que comparten las personas de una sociedad. Se entenderá *ethos* como la forma de comportarse que tienen las personas en una sociedad, como las normas y las reglas de vida que imperan en un grupo de personas.

Lo que dejó la crisis

Los últimos meses del año 2007 y todo el año 2008 serán recordados como el inicio de una de las mayores crisis contemporáneas, que si bien tuvo su inicio en el sistema financiero de Estados Unidos, poco a poco fue extendiéndose no solo al resto del sistema financiero mundial, sino también al sector real en los diversos países del orbe.

Si bien es cierto, en los últimos treinta años –a pesar que la economía, como la conoce-

mos en nuestros días, con la globalización y desde la crisis del sistema socialista, se convirtió en un dato de la realidad libre de discusiones acerca de su estructura más profunda– han aparecido diversas críticas al capitalismo. Se podría citar por ejemplo la teoría de las capacidades de Sen (1993, 2000, 2002), los negocios sociales de Yunus (2008, 2011), las críticas desarrolladas por Stiglitz (2007, 2011, 2012) y Piketty (2014) a la desigualdad, la economía de la tierra de Shiva (2006) o el decrecimiento de Latouche (2011); no se ha llegado a proponer un modelo alternativo al sistema capitalista (Bruni y Zamagni, 2015).

Para los autores italianos mencionados, la crisis iniciada en los años 2007-2008 ha reforzado su diagnóstico acerca del sistema capitalista, el cual está totalmente abocado a la búsqueda de ingresos. Hace ya algunos años, Bruni y Zamagni (2015) denunciaban

...los serios límites de una visión de mercado y de una concepción de la empresa fundamentada en el individuo –y no en la persona–, en la búsqueda compulsiva de la riqueza –y no de la felicidad pública–, olvidando y destruyendo bienes económicos fundamentales como los bienes relacionales, los bienes comunes y los bienes gratuitos. (p. 7)

Si se acepta la propuesta anterior, la crisis financiera explota en medio de un sistema capitalista movido únicamente por la búsqueda de la riqueza; sin embargo, la crisis no se limitaría únicamente al sector financiero o económico, sino que llegaría a más ámbitos. De hecho, se podría afirmar que es una crisis que va más allá

de lo meramente económico y financiero y que toca la dimensión antropológica de las personas; ya que por su amplitud, profundidad y duración, la crisis que aún se está viviendo podría influenciar los procesos de toma de decisión en los individuos (Campiglio, 2010).

Ahora bien, ¿cuáles son las características de la crisis? Dentro de los muchos elementos que caracterizan a la crisis se podría mencionar los siguientes. Es una crisis de naturaleza estructural y sistémica ya que no responde a un ciclo coyuntural o a una región geográfica, sino que fue causada por el incremento imprevisto y agudo del nivel de riesgo y del nivel de incerteza en todo el sistema (Campiglio, 2010). Para Zamagni (2010), la crisis además de ser sistémica y ser el inicio de muchos problemas económicos es al mismo tiempo un punto de llegada,

...es la culminación, inevitable, de un proceso que por más de treinta años ha modificado en la raíz el modo de ser y de funcionar de las finanzas, minando de esta manera las bases mismas del orden social liberal que es un signo inequívoco del modelo de civilidad occidental. (p. 17)

Este hecho puede entenderse mejor si se recuerda los primeros años del nuevo milenio, años en los cuales la euforia en las bolsas de valores de la mayoría de países –se podría evocar, por ejemplo, que la bolsa de valores peruana fue la más rentable del mundo en el año 2010– generó una especie de omnipotencia de las finanzas, tanto en los inversores, en los negociadores o *traders*, en las instituciones financieras, como en las autoridades reguladoras, en las autoridades políticas, en los centros mediáticos o en

algunas instituciones universitarias y de investigación. La euforia por las finanzas siguió creciendo hasta desembocar en la “autorreferencialidad” del sector financiero –otra de las características de este proceso–, por la cual, el sector financiero se convertía en un “...fin a sí y en sí mismo” (Zamagni, 2010, p. 19).

A las características ya señaladas se podría adicionar el carácter internacional de la crisis, ya que se propagó por todo el mundo y requirió de medidas económicas –buenas y malas– a nivel global; el hecho que haya provocado un cambio imprevisto del comportamiento de las familias y de las empresas a escala mundial, ya que mientras aumentaba la demanda de liquidez por parte de las empresas y el ahorro de las familias, caían al mismo tiempo las inversiones y el consumo de dichos agentes económicos; el incremento sensible de la desigualdad en los ingresos a nivel internacional –se volverá sobre este punto a continuación–; el cambio en la naturaleza de la deuda privada asemejándose a aquella correspondiente a la deuda pública, debido al incremento del nivel total de deuda privada; el hecho de enfatizar y fomentar en gran medida los canales de transmisión entre el sector financiero y el sector real de la economía; la magnitud de la caída imprevista de la demanda y de la producción, los índices de dos dígitos fueron el presagio que esta crisis no era pasajera o respondía a un ciclo económico severo, por el contrario, estaba destinada a cambiar profundamente tanto la economía como la geopolítica global (Campiglio, 2010).

Sin pretender agotar el tema de la desigualdad, es oportuno desarrollar brevemente

algunas ideas acerca de ella ya que se le considera uno de los efectos más graves que ha derivado de la actual crisis. Se podría afirmar que el tema de la distribución de la riqueza es un tema que nació con la economía política misma,

...cuando nació la economía política clásica en el Reino Unido y en Francia, a fines del siglo XVIII y principios del XIX, la distribución ya era el centro de todos los análisis. Todos veían claramente que habían empezado transformaciones radicales, sobre todo con un crecimiento demográfico sostenido –desconocido hasta entonces– y los inicios del éxodo rural y de la Revolución Industrial. (Piketty, 2014, p. 17)

Muestra de la relevancia de la redistribución de la riqueza –y de la desigualdad que se podría generar como consecuencia– en el discurso económico clásico es que dos de los economistas más importantes del siglo XIX, David Ricardo y Karl Marx, se plantearon las consecuencias de una concentración excesiva de los medios de producción y del ingreso en la sociedad. Según la propuesta de Ricardo –por ejemplo–, ante un incremento duradero en el tiempo de la población y de la producción inicia a escasear la tierra, lo que no hace más que encarecer su precio, esto conduciría, a su vez, a un incremento en el precio de la tierra y en las rentas pagadas a los dueños por dicho recurso. Esta dinámica no haría más que conducir a una destrucción del “equilibrio social”, ya que los terratenientes recibirían una parte cada vez mayor del ingreso nacional en detrimento del resto de las personas, que recibirían una parte cada vez menor. De alguna forma esta preocupación por la redistribución y la desigualdad se diluyó

cuando Simon Kuznets, basándose en el análisis de datos y series históricas, sostuvo que la desigualdad atravesaría un proceso –describiendo una trayectoria similar a una campana invertida– por el cual crecería al inicio e iría decreciendo después, como consecuencia de las etapas del proceso de industrialización y desarrollo económico (Piketty, 2014).

Si bien es cierto el sistema capitalista puede tolerar o desear desigualdad en alguna medida, ya que bajo la óptica económica es la manera de estimular y motivar a las personas; el nivel de desigualdad actual puede afectar de manera radical no solo la vida de los individuos sino también a toda la sociedad, y como consecuencia a la economía (Stiglitz, 2011; Zamagni, 2013; Reich, 2013). Si por un lado, se puede entender que la desigualdad es uno de los motores de la actividad económica, pues las personas al experimentar divergencia en diversos aspectos, se ven motivadas a contribuir a la sociedad con la finalidad de incrementar las retribuciones obtenidas de ésta como consecuencia de las contribuciones realizadas; por otro lado, se puede observar que esta relación no se respetó en la pasada crisis, en palabras de Stiglitz (2011):

...conceder recompensas proporcionales a las contribuciones de las personas a la sociedad da lugar a una economía más eficiente. Pero quienes fueron tan bien recompensados durante la burbuja inmobiliaria no hicieron más eficaz a la sociedad. Puede que durante un tiempo aumentar los beneficios de los bancos, pero esos beneficios eran un espejismo. En última instancia imponían enormes costos sobre la

gente en todo el mundo. El capitalismo no puede funcionar si las recompensas privadas no tienen relación con la rentabilidad social. (p. 209)

La lógica del sistema de libre mercado no asigna recursos de acuerdo a términos como justicia, igualdad o felicidad, sino que lo hace siguiendo términos como maximización, rentabilidad o eficiencia; el mercado no siempre asigna los recursos de acuerdo a las convenciones de justicia, de igualdad o de equidad que tiene una sociedad; “el límite más inquietante del mercado es, sobre todo, su incapacidad de asegurar una distribución equitativa del rédito entre todos aquellos que han concurrido a producirlo” (Zamagni, 2014, p. 89).

La desigualdad hoy en día es un grave problema no solo desde el apartado moral –que es el argumento principal de este discurso–, sino también desde el plano meramente económico, ya se ha visto como diversos autores como Stiglitz, Piketty o Reich, entre muchos otros, muestran su preocupación frente a este hecho, ya que niveles de desigualdad semejantes a los que se tiene hoy en día atentarían en el largo plazo contra el ordenamiento económico y social. Según estudios recientes,

...la desigualdad en la distribución de la riqueza a nivel mundial a principios de la década de 2010 parece ser comparable, por su amplitud, a la observada en las sociedades europeas hacia 1900-1919. (...) En concreto, el 0,1% de los más ricos del planeta (...) parece poseer una riqueza neta promedio del orden de 10 millones de euros, es decir, casi 200 veces el patrimonio promedio a nivel

mundial (...); por lo tanto, una participación en la riqueza total de casi 20%. El 1% de los más ricos (...) posee un patrimonio promedio del orden de 3 millones de euros (...), es decir, 50 veces el patrimonio promedio; por lo tanto, una participación en la riqueza total del orden de 50%. (Piketty, 2014, p. 482)

Con la mayoría de países del mundo saliendo de un proceso de crisis, que ha sido consecuencia –al menos en parte– de algunas de las limitaciones del mercado y con un modelo económico autorreferencial, que busca explicarse partiendo de sí y terminando en sí mismo; se considera más que oportuno y relevante retomar la cuestión acerca de la razón de ser del mercado, acerca del origen y del fin último del sistema económico.

Smith, sentimientos morales y autosuficiencia del mercado

Después de haber revisado algunas de las consecuencias que ha traído consigo la crisis financiera y económica, es conveniente retomar la primera idea expuesta –los límites de la concepción de mercado y de la empresa– y contrastarla con el origen del modelo económico actual. Sería pretencioso intentar revisar de forma sucinta todo el pensamiento de Smith, por esa razón, se destacarán solo dos partes.

Virtudes morales y economía

Desde que el filósofo y economista escocés Adam Smith publicara la obra que serviría de referencia a la economía clásica y al sistema económico de libre mercado –“Investigación sobre la Naturaleza y las Causas de la Riqueza de las Naciones”– en

1776 (Smith, 2014), el tema de la distribución desigual ha sido una preocupación; es de esta obra que se extraen las ideas más relevantes que han ido impregnando el modelo económico, tales como la mano invisible o la consecución del bien social a partir de la búsqueda del beneficio individual, entre otros. Sin embargo, poco o mucho menos se ha mencionado o se ha tomado en cuenta lo que el autor escocés daba a conocer en otra obra publicada años antes, “Teoría de los Sentimientos Morales” (Smith, 2013).

Si por un lado, Adam Smith reconoce en su “Teoría de los Sentimientos Morales” que “el ser humano tiene una tendencia natural hacia la simpatía, la benevolencia y la relación inmediata con el otro,” y asume, también, “que sería más humano y bello poder obtener servicios de los demás gracias a la amistad o al amor” y que como consecuencia, la amistad y el amor son humanamente superiores respecto a las motivaciones que orientan el intercambio en el mercado; por otro lado, destaca que “estas características antropológicas y psicológicas no son necesarias para el funcionamiento de los mercados”. Se podría decir que según Smith (2013) algunas virtudes o valores como la benevolencia o la amistad no son suficientes para asegurar el funcionamiento del mercado, sin embargo “al mismo tiempo en su Teoría de los Sentimientos Morales nos recuerda que también el mercado necesita, como elementos esenciales, otras virtudes, aquellas civiles, como la prudencia o la justicia” (Bruni, 2009, p. 122, 2010, p. 117).

Una de las virtudes que necesita el mercado y sin la cual no podría funcionar de forma

adecuada es la confianza. La palabra confianza procede del latín *fides* que literalmente significa “cuerda”, el elemento que mantiene unidos uno o más elementos. Para funcionar, el mercado requiere altos niveles de cooperación entre las personas que intervienen en las transacciones, y la cooperación requiere a su vez sólidas relaciones de confianza (Zamagni, 2014).

Sin la existencia de confianza en cualquier transacción comercial, un comprador cualquiera no se fiaría del vendedor de un producto que está interesado en comprar por miedo a ser engañado; por otro lado, un vendedor cualquiera, sino confiara en el comprador, no le entregaría la mercadería acordada, por el temor a no recibir el pago por la misma en las condiciones y términos pactados. Sin confianza el mercado no funciona adecuadamente ya que los costes de transacción se elevan considerablemente como consecuencia de la necesidad de recurrir a garantías, abogados, contratos e instituciones que velen por el cumplimiento de los términos y condiciones.

Tocando, solo por un momento, el tema de la confianza en Perú, hace algunos días González de Olarte (2016) afirmaba que la desconfianza es la causa de muchos de los problemas que enfrenta el país, ya que la confianza es un código ético que la sociedad peruana ha perdido con el paso del tiempo. El autor peruano destaca la relevancia de la confianza al sostener que es la base del funcionamiento de la economía, de la política y de la sociedad.

La razón principal es que las instituciones y la confianza reducen drásticamente la incertidumbre, aumentan los beneficios de

las economías de escala, facilitan los contratos, estabilizan el futuro, es decir, generan condiciones para avanzar en sociedad con todas las ventajas de la división del trabajo, de la creatividad e innovación. En otras palabras, son base del desarrollo. (Olarte, 2016, párr. 6)

La confianza en Perú ha desaparecido por diversas razones y según se ha comentado antes sería fundamental tanto en el desarrollo social como en el desarrollo económico; sin embargo, el sistema económico no fomenta ni promueve el desarrollo de aquellos elementos intangibles que precisa para su adecuado funcionamiento, tales como confianza, cooperación y solidaridad.

Autosuficiencia de mercado

Ahora bien, podría surgir la duda sobre la importancia de virtudes –tales como la confianza– en el devenir económico, al fin y al cabo, el mercado en todo el mundo sigue funcionando cada día con elevados o con bajos niveles de confianza, de hecho, podría decirse que el mercado se autorregula ¿correcto?

Sería bueno destacar dos puntos. Primero, el mercado sigue funcionando aún sin valores y virtudes que lo orienten, pero lo hace por debajo de sus posibilidades. Piénsese, por ejemplo, en todos los recursos que destina la sociedad –en su conjunto– para reducir el riesgo y la incertidumbre cuando se realiza un transacción comercial, tales como abogados, contratos, notarios, seguros y reaseguros, entre otros; todos estos son costes de transacción adicionales que se deben asumir como consecuencia de la falta de confianza.

Segundo, el mercado no se autorregula ya que “por sí mismos, los mercados a menudo no producen resultados eficientes ni deseables” (Stiglitz, 2012, p. 80). Para que el mercado funcionara adecuadamente debería desenvolverse dentro de las condiciones teóricas que determinan libre competencia de mercado, dichas condiciones podrían resumirse de la siguiente manera:

Primero, que todos los participantes en el juego del mercado posean completa información sobre los datos del mercado; solo así los agentes económicos se encuentran en posición de aprovechar las oportunidades mutuamente ventajosas. Segundo, que los bienes objeto de transacciones sean solo bienes privados; por lo tanto, ni bienes públicos, ni bienes comunes (*commons*). Tercero, que cuando las dos partes de un contrato realizan la transacción a la cual se dedican, los efectos (positivos o negativos) que deriven no recaigan en una tercera parte; es decir no se deben generar externalidades ni en la etapa de la producción ni en aquella del consumo. Cuarto, que ningún agente tenga un poder de mercado que le permita influenciar la determinación de precios, más general aún, condicionar las decisiones de asignación; es decir no deben existir estructuras monopolísticas y/o oligopolísticas. Finalmente, debe estar asegurada la condición de totalidad de los mercados: deben existir mercados para todos los bienes y servicios, presentes y futuros. (Zamagni, 2014, pp. 79-80)

Ante la ausencia de una o más de estas condiciones –como sucede prácticamente en todos los mercados– no es de esperar que en el mercado real exista competencia perfecta, como consecuencia, el mercado

no es plenamente eficiente ni se regula. Frente a este hecho, que muchos economistas han llamado “teoría de los fallos del mercado”, uno de los caminos para corregir las desviaciones sería la intervención de un actor externo: el Estado.

Smith utilizó una metáfora para referirse a la actuación del mercado: la Mano Invisible. Según el filósofo escocés, las personas al perseguir individualmente sus propios intereses, son conducidas por una fuerza o mano invisible a la consecución del bienestar general (Stiglitz, 2012). El sentido de la metáfora de Smith sería que en condiciones de competencia perfecta no es necesaria la intervención del Estado o de institución pública alguna para asegurar un orden social que permita maximizar el bienestar social (Zamagni, 2014).

Si bien es cierto la metáfora de la mano invisible se ha convertido en uno de los dogmas de la economía de mercado, Zamagni (2010) propone una visión más amplia de la propuesta de Smith. Para el autor italiano:

Adam Smith insistía que un orden social auténticamente liberal tenía necesidad de dos manos para durar en el tiempo: invisible una –aquella de la que todos hablan, muchas veces de manera disparatada, probablemente por una carente capacidad interpretativa– y visible la otra, aquella del Estado que debe intervenir en clave subsidiaria, como se dice hoy, todas las veces en las que el accionar de la mano invisible conlleve el riesgo de conducir hacia la monopolización u oligopolización de la economía. (p. 37)

Visto que el mercado no siempre es la institución que asigna recursos de manera

adecuada y logra los mejores resultados –la reciente crisis podría ser el mejor ejemplo–, se podría otorgar mayor preponderancia al papel del Estado. Si bien se entiende tradicionalmente que “el Estado es un mal administrador”, sucede que el Estado no siempre es ineficiente en su gestión, pueden encontrarse ejemplos de buena y mala gestión de empresas tanto en el sector privado como en el sector público. De hecho en algunos países el gobierno ha ido más allá, llegando a desarrollar el rol de articulador de la sociedad, interviniendo de manera subsidiaria en la actividad económica. Este el caso de Corea del Sur, hace cuarenta años la ventaja comparativa del país asiático era la producción de arroz, el Estado decidió promover e invertir en educación y tecnología con el objetivo de mejorar la calidad de vida de sus ciudadanos; hoy en día Corea del Sur exporta tecnología, en forma de chips, de teléfonos móviles o de automóviles (Stiglitz, 2011).

La relevancia de un modelo de mercado centrado en virtudes y valores

Existe una propuesta identificada por su acrónimo “NOMA” (Non-Overlapping Magisteria) que propone la total independencia de las diversas áreas del conocimiento para ser consideradas ciencia. Comúnmente se ha usado este principio para separar la economía de otras áreas del conocimiento –como la ética, la política o la filosofía– que podrían cuestionar la orientación fundamental de la actividad económica hacia el beneficio, la rentabilidad y la eficiencia. Si bien es cierto que las ciencias deben ser autónomas en cada campo de competencia; es en el pluralismo y en el enfoque multidisciplinario donde se

encuentra mayor riqueza, donde se puede apreciar la realidad con más elementos de juicio, debido a la luz que puede arrojar sobre una realidad dada la conjunción de diversas ciencias y métodos científicos.

Ahora bien, pretender separar la esfera económica de las demás esferas de la vida, como la esfera política, la esfera cultural o la esfera social parece inviable. El mercado –con todas las limitaciones que tiene, algunas de las cuales se han señalado aquí–, como se ha demostrado, ha hecho grandes aportaciones a la vida de las personas; sin embargo estos beneficios se hacen realidad solo a partir de la interacción de actores privados con diversos actores públicos (como por ejemplo entidades reguladoras o de fomento) y con el resto de la sociedad civil (organizaciones del tercer sector, entre otros). Por otro lado, separar el mercado o la esfera económica de sus razones éticas es pretencioso, ya que el mercado por sí mismo no se orienta necesariamente al bien común ni busca por encima de todo el desarrollo humano integral (Zamagni, 2014).

Finalmente, conviene recordar que la actividad económica tiene un sujeto que la hace posible, este sujeto es el ser humano, y el ser humano es un ser capacitado para discernir acerca de lo bueno y lo malo, acerca de lo justo y lo injusto.

Noreste italiano, un ejemplo de ethos

El noreste italiano, también llamado la Tercera Italia, es un modelo emblemático de la forma en que la presencia real de valores y virtudes en la actividad económica

pueden mejorar la vida de las personas. Según el Instituto Aspen Italia se consideraría dentro de este macro agregado territorial a las provincias de *Bolzano, Reggio Emilia, Trento, Padova, Modena, Vicenza, Verona, Parma, Rovigo y Bologna* (Aspen Institute Italia, 2011). Dentro de los sectores económicos comprendidos en esta zona de Italia se podrían mencionar por ejemplo: alimentario y tabaco, textil, cuero, madera, papel, refinerías de petróleo, químico, metal, mecánico, etc.

Esta zona del norte italiano llamó la atención del mundo y de estudiosos –Becattini, Bagnasco, Bonazzi, Garofoli o Zurla, entre otros– ya que en base a elementos y características peculiares se constituyó en un caso de éxito de economía difusa; mediante la organización de redes de empresas y una adecuada coordinación entre el sector privado (mercado), el sector público y diversos agentes de la sociedad civil –sindicatos, organizaciones empresariales, etc. –, se lograron elevados índices de productividad y eficiencia, elevada renta per cápita, y finalmente y más importante aún, se elevó la calidad de vida de los ciudadanos.

Si bien es cierto, mucho se puede escribir sobre los resultados económicos del modelo italiano –prueba de ello son los diversos estudios que existen al respecto–, se destacará el rol que ha jugado en esta positiva experiencia lo que en este ensayo se ha denominado *ethos*.

Becattini (2002) al describir el surgimiento espontáneo de esta experiencia de desarrollo territorial –también denominada “distritos industriales”– expone algunos elementos interesantes:

...a finales de los años sesenta del siglo xx, algunos economistas italianos perciben algunos curiosos fenómenos: a) en ciertas zonas del país (por ejemplo, la Toscana), donde la gran empresa, pública o privada, que opera en sectores de alta intensidad y/o tecnología, muestra claros signos de declive, se produce un extraño florecimiento de pequeñas empresas manufactureras, a cuyo impulso crecen la renta, el empleo y las exportaciones en la zona; b) las pequeñas empresas de estas aglomeraciones se presentan técnicamente preparadas para el trabajo que realizan, en un nivel parecido al de las grandes empresas de la competencia... (p. 18)

Y destaca que lejos de agotarse –como referían algunos expertos– éste fenómeno persistió:

poniendo en evidencia, además, otra característica no menos extraña: las nuevas empresas no nacen en el interior de las ciudades industriales, y en casi todos los sectores se extienden territorialmente en una amplia área (...) para concentrarse en áreas relativamente restringidas que, a menudo, la teoría corriente de la localización industrial no considera atractivas para la inversión (con pocas infraestructuras o poco accesibles, por ejemplo), en sectores que la economía industrial predominante considera pasados y sin perspectivas (textil, vestido, calzado y peletería, muebles de madera, etc.) y bajo formas (la pequeña empresa, por lo general familiar) que considera sin futuro. (p. 18)

Merece la pena prestar atención a algunos factores que no son comunes a la actividad económica cotidiana. Son pequeñas empre-

sas y organizaciones las que se encuentran en el centro de esta dinámica empresarial; son organizaciones muy especializadas en cada uno de los rubros de pertenencia; se encuentran ubicadas en las cercanías de pequeñas ciudades y en lugares que no serían los más adecuados desde un punto de vista logístico; en sectores económicos sin mucho futuro y bajo una forma de organización que teóricamente no es la más adecuada para hacer frente al mercado global.

Sin duda alguna todos estos elementos son relevantes, a partir de ellos podría profundizarse en diversos temas, como las redes de colaboración, la flexibilidad que tiene el modelo de producción al estar configurado en base a pequeñas empresas u organizaciones, el nivel de coordinación, entre otros. Sin embargo el tema de mayor interés, desde el punto de vista del discurso que se ha hecho en este trabajo, son los elementos inmateriales que ordenan la actividad económica en el modelo de desarrollo territorial tratado.

Becattini (1989) al comentar las características de la tercera Italia, afirma que el sistema de valores y la filosofía de vida en los distritos industriales o también llamadas características socio-culturales, son las fuerzas que mantienen unidos a los requisitos productivos tales como las instituciones, la tecnología, las empresas y los habitantes. Piore y Sabel (1990), sostienen que en entornos como éste, no son las instituciones las que mantienen unidas a las unidades productivas, ya que “la cohesión de la industria se basa en un sentido más fundamental de comunidad, del que las distintas formas institucionales de coope-

ración son un resultado más que una causa” (p. 381). Vázquez (1999) destaca que “en los procesos de desarrollo local, la dinámica del sistema productivo está condicionado por los valores que orientan a la sociedad” (p. 40), por ejemplo, la confianza entre los empresarios de una localidad, fomenta la cooperación y permite las transacciones entre empresas; mientras que la ética en el trabajo, reduce la conflictividad social, al mismo tiempo que mejora la cualificación de las personas, colaborando de esta manera, en el proceso económico.

Según algunos autores italianos, la filosofía de vida que se encuentra en los distritos industriales italianos es peculiar, pues presenta la mezcla de una necesidad por la afirmación individual-familiar dentro de una elevada dependencia de las relaciones con la comunidad local. El elemento central de la experiencia italiana son los elementos inmateriales, los valores, las virtudes, los códigos de comportamiento; son éstos el centro de esta forma de organización económica.

Estos valores y virtudes no son comunes en todo el mundo, inclusive se podría decir que no son comunes a un mismo país. En Italia misma, existe diferencia entre el *ethos* del norte del país y el *ethos* del sur del país. En el sur, por ejemplo; el excesivo individualismo –que traería como consecuencia la ausencia de comportamientos de tipo cooperativo–; la ausencia de redes sólidas de confianza entre los agentes económicos y el escaso respeto por los bienes de propiedad común explicarían la diferencia de costos de transacción que existe entre esta parte de Italia y el norte del país (Zamagni, 2009).

El ejemplo antes mencionado, sin ser el único o el mejor, es una muestra válida y práctica de la relevancia que tienen los elementos inmateriales –tales como confianza, solidaridad, respeto por los derechos, conciencia de los deberes, sentido de pertenencia, etc.– en el devenir económico, social y político de las sociedades.

Conclusión

Después de revisar distintos elementos acerca de la relevancia que podría tener la existencia de un *ethos*, de valores y de virtudes en el apartado económico se pueden extraer algunas conclusiones. Se podría sostener que la crisis –que se propagó por todo el sistema económico mundial, por lo que sería sistémica y no coyuntural– fue una consecuencia de la lógica interna del modelo de libre mercado en la cual se priorizó el corto plazo sobre el largo plazo, en la que se pensó que el tamaño de las entidades financieras les impediría caer o quebrar, en la que la recompensa privada estuvo totalmente dissociada de la rentabilidad social. Todos estos elementos se conjugaron al interior de un modelo de mercado en el que la autorreferencialidad del mismo intenta responder las cuestiones fundamentales del qué producir, cómo producir y para quién producir, abordando la respuesta solo desde una perspectiva económica.

Los niveles de desigualdad que actualmente existen en los diversos países del mundo –con diversos matices– no se ajustan a una distribución equitativa de la renta y el mercado, por sí mismo, no intentará corregir dicho desequilibrio. Esta distribución desequilibrada de la renta no solo

no es adecuada desde el punto de vista ético o moral en primer lugar; sino que siguiendo solamente la lógica del mercado, esta inapropiada distribución de la renta será nociva no solo para la esfera económica, sino que también podría atentar contra el ordenamiento político y social. Asimismo, no se puede olvidar que la fortaleza y el motor del modelo de libre mercado no es la riqueza de las grandes fortunas, sino una clase media sólida y amplia que goce de una adecuada retribución por el trabajo que desarrolla.

Concebir el mercado como un modelo basado en el egoísmo y con la búsqueda de la riqueza como único objetivo podría traer mayores problemas en un futuro. Sin embargo, entender el mercado como un sistema que se basa en la cooperación y que pretende como objetivo último la consecución del bien común, probablemente sea más adecuado al estar en consonancia con las mociones más profundas de los seres humanos, como ya reconoció Smith. Se podría rescatar, por ejemplo, los valores y la propuesta de la economía civil italiana que sostiene que en lugar de entender el mercado bajo la óptica del “dilema del prisionero” (donde se invita a la actuación de tipo *free rider*), se comprenda el sistema económico desde la perspectiva de la “caza al ciervo” (donde se fomenta la cooperación entre los agentes intervinientes).

El mercado necesita de valores y virtudes –justicia o prudencia, por ejemplo– como elementos esenciales en su funcionamiento; sin embargo, es curioso que el sistema no fomente ni promueva el desarrollo de estos elementos en las personas, premiando los comportamientos que estén en consonancia

con ellos y sancionando aquellas actuaciones oportunistas. Aun reconociendo que el mercado puede seguir funcionando sin la existencia de valores y virtudes arraigados en él, sería correcto inferir que el mercado estaría funcionando por debajo de sus posibilidades. Por ejemplo, un mercado impregnado por valores tales como confianza y cooperación tendría mejores resultados que uno en el que estos valores estuvieran ausentes, ya que los costes de transacción en el primer caso serían presumiblemente más bajos que en el segundo caso.

Teniendo en cuenta que la probabilidad de la existencia de un mercado en el que se cumplan todos los presupuestos de libre competencia es muy baja –por decir casi imposible, se piense sino solo a uno de los supuestos: el libre acceso a la información–, el rol que puede desempeñar el Estado sería central para la corrección de los “fallos del mercado”, siempre en clave subsidiaria. Un Estado que corrija y complemente las acciones de la “mano invisible” podría constituirse en un elemento central en la consecución del bien común de las diversas sociedades. El Estado no siempre es un mal administrador o gestor, no está condenado a serlo necesariamente.

Así como no se debería pretender separar la esfera económica de las otras esferas de la vida en sociedad, como la esfera política o la esfera social, ya que conjugándolas se podría obtener mejores resultados; tampoco se debería intentar separar la ciencia económica de otras ciencias como la filosofía o la ética, ya que estas podrían contribuir y ayudar a la economía a responder a sus preguntas fundamentales y a encontrar su razón de ser fundamental: el ser humano.

Se podría tener como un ejemplo de la importancia de la existencia de valores y virtudes en el apartado económico a la experiencia italiana; no como un modelo a seguir –ya que cada país, área geográfica o sociedad tiene características propias y cada una es diversa y rica por esta causa– sino como un ejemplo claro, palpable, realista que *ethos*, valores, virtudes no están peleados o se oponen a otros adjetivos que caracterizan el mercado en nuestros días, tales como eficiencia, productividad o rentabilidad.

Hoy más que nunca es necesario pensar, enjuiciar y criticar la situación en la que nos encontramos y definir cuál es el escenario en el que esperamos encontrarnos en un futuro, cuál es el futuro que pretendemos dejar a las personas en cada una de nuestras ciudades, sociedades y países. De otra forma el riesgo más grande que enfrentaremos será –como dice Luigino Bruni (2010)– “pensar, escribir y contar que el *ethos* de mercado hoy dominante sea el único posible también mañana” (p. 225).

Referencias

- Aspen Institute Italia (2011): “La vitalità económica delle province italiane”. [Documento en formato html] Recuperado el 7 de abril de 2016. En línea: <http://www.aspeninstitute.it/inte-resse-nazionale/articolo/la-vitalit%C3%A0-dei-territori-seconda-edizione>
- Becattini, G. (1989). Los distritos industriales y el reciente desarrollo italiano. “Sociología del Trabajo”, 5, 3-18.
- Becattini, G. (2002). Del distrito industrial Marshalliano a la teoría del distrito contemporánea. Una breve reconstrucción crítica. “Investigaciones Regionales”, 1, 9-32.
- Bruni, L. (2009). “L’economia la felicità e gli altri. Un’indagine su beni e benessere”. Roma: Città Nuova Editrice.
- Bruni, L. (2010). “L’ethos del mercato. Un’introduzione ai fondamenti antropologici e relazionali dell’economia”. Milano: Bruno Mondadori.
- Bruni, L. y Zamagni, S. (2015). “La economía civil”. Bologna: Società Editrice il Mulino.
- Campiglio, L. (2010). L’uomo al centro del lavoro e dell’impresa. Come il crédito può favorire lo sviluppo. En Campiglio, L. y Zamagni, S. “Crisi económica. Crisi antropológica” (pp. 9-16). Napoli: El Cerchio S. R. L.
- González de Olarte, E. (2016). “La desconfianza peruana como causa de nuestros males: subdesarrollo, democracia de baja intensidad y estado ineficiente”. [Documento en formato html] Recuperado el 5 de abril de 2016 de: <http://blog.pucp.edu.pe/blog/economiaperuana/2016/02/04/desconfianza-e-instituciones/>
- Latouche, S. (2011). “Hora del decrecimiento”. Barcelona: Octaedro.
- Piketty, T. (2014). “El capital en el siglo XXI”. Madrid: Fondo de Cultura Económica.

- Piore, M. y Sabel, C. (1990). "La segunda ruptura industrial". Madrid: Alianza Editorial S. A.
- Reich, R. (2013). "La verdad incómoda de la economía". [Documento en formato html] Recuperado el 31 de marzo de 2016 de: <http://www.elmundo.es/elmundo/2013/02/08/economia/1360341478.html>
- Sen, A. (1993). "Il tenore di vita. Tra benessere e libertà". Padova: Marsilio Editori.
- Sen, A. (2000). "Desarrollo y libertad". Barcelona: Editorial Planeta.
- Sen, A. (2002). ¿De qué se trata el desarrollo? En Meier, G. y Stiglitz, J. (Ed.) "Fronteras de la economía del desarrollo. El futuro en perspectiva" (pp. 509-516). Bogotá: Banco Mundial en coedición con Alfaomega Colombiana S. A.
- Smith, A. (2013). "La teoría de los sentimientos morales". Madrid: Alianza Editorial.
- Smith, A. (2014). "La riqueza de las naciones". Madrid: Alianza Editorial.
- Stiglitz, J. (2011). "Caída libre: El libre mercado y el hundimiento de la economía mundial". Madrid: Santillana Ediciones Generales S. L.
- Stiglitz, J. (2012). "El precio de la desigualdad". Madrid: Santillana Ediciones Generales S. L.
- Vázquez, A. (1999). "Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno". Madrid: Ediciones Pirámide S. A.
- Yunus, M. (2008). "Un mundo sin pobreza. Las empresas sociales y el futuro del capitalismo". Barcelona: Ediciones Paidós.
- Yunus, M. (2011). "Las empresas sociales. Una nueva dimensión del capitalismo para atender las necesidades más acuciantes de la humanidad". Barcelona: Ediciones Paidós.
- Zamagni, S. (2009). "Economia ed etica. La crisi e la sfida dell'economia civile". Brescia: Editrice La Scuola.
- Zamagni, S. (2010). La lezione e il messaggio di una crisi annunciata. En Campiglio, L. y Zamagni, S. "Crisi económica. Crisi antropológica" (pp. 17-43). Napoli: El Cerchio S. R. L.
- Zamagni, S. (2013). "Per un'economia a misura di persona". Roma: Città Nuova Editrice.
- Zamagni, S. (2014). "Mercato". Torino: Rosenberg & Sellier.

Recibido: 20-04-2016

Aceptado: 04-12-2016