

## La cultura como explicación (III)

Prof. Agustín Courtoisie\*

Hoy continuamos con nuestras descripciones de tres estrategias posibles para abordar las más diversas cuestiones sociales y políticas del mundo contemporáneo. Hemos adoptado las mismas denominaciones con que la literatura especializada suele identificar a los partidarios de cada una de esas tendencias: economicistas, culturalistas e institucionalistas.

Casi no hace falta decir que las maneras en que pensamos las cosas nutrirán inexorablemente las acciones que emprendamos sobre ellas. Cada visión del mundo, cada ideología, cada método de pensamiento –por permitirnos en éste último caso una expresión más particular que “ideología” o “visión del mundo”, aunque algo vaga–, genera o al menos inspira, lo asuma o no, ciertas políticas económicas, sociales, educativas, ambientales, militares y un largo etcétera, muy concretas y muy diferentes que las que podría promover una doctrina diferente.

En primer lugar, nos ocuparemos de Francis Fukuyama en la etapa más culturalista de su producción, la de su libro *Confianza*, cuyo subtítulo es muy sugerente: *Las virtudes sociales y la capacidad de generar prosperidad*.

La idea fundamental de Fukuyama es que aquellos países que comparten reglas de juego y las respetan –estén escritas o no esas reglas–, son los más prósperos y sus economías son las más sustentables. Eso ocurre porque poseen “confianza” entre la mayoría de sus ciudadanos. Las claves de su argumentación están ligadas a su peculiar definición de “confianza”, a la diferencia que establece entre capital social y capital humano, a conceptos como el de costo de transacción y el de “reconocimiento”. Son también interesantes algunas de sus descripciones, habida cuenta de ese arsenal conceptual, referidas a los países y sus distintos niveles de confianza.

Según Fukuyama, *“la confianza es la expectativa que surge dentro de una comunidad de comportamiento normal, honesto y cooperativo, basada en normas comunes, compartidas por todos los miembros de dicha comunidad”*.

En cuanto a las diferencias entre “capital humano” y “capital social”, nuestro autor sostiene que *“el capital social difiere de otras formas de capital humano en cuanto que, en general, es creado y transmitido mediante mecanismos culturales como la religión, la tradición o los hábitos históricos”*.

Más adelante el autor apela al sociólogo James Coleman quien *“ha denominado ‘capital social’ la capacidad de los individuos de trabajar junto a otros, en grupos y organizaciones, para alcanzar objetivos comunes (...) Además de las*

*habilidades y los conocimientos [capital humano en sentido estricto], una parte importante del capital humano está constituida por la capacidad de los individuos de asociarse entre sí [es decir, capital social]" (Fukuyama, 1996, cap. 1, pág. 28-29)*

Los desarrollos analíticos de nuestro autor, aplicados sobre abundante material empírico, conducen a pensar que como reza el refrán popular "hecha la ley hecha la trampa". Es decir, si no hay buena fe, los contratos no valen ni el papel donde fueron escritos: *"Aun cuando los contratos y el interés personal pueden ser fuentes importantes para la asociación, las organizaciones más eficientes se hallan establecidas en comunidades que comparten valores éticos. En esas comunidades no se requieren extensos contratos ni una regulación legal de sus relaciones, porque el consenso moral previo provee a los miembros del grupo de una base de confianza mutua".*(Opus cit., cap. 3, págs. 45-46)

Y en otro lugar afirma: *"Las leyes, los contratos y la racionalidad económica brindan una base necesaria, pero no suficiente, para la prosperidad y la estabilidad".*(Opus cit., cap. 1, pág. 30)

En cuanto a los países y sus distintos niveles de confianza, no tienen desperdicio las descripciones que realiza el autor acerca de los "campeones" de la confianza (Alemania, Japón), o sobre las naciones latinas, que tienden a desarrollar la confianza en el ámbito familiar, y ello las conduce a una mayor presencia estatal y a una menor confianza general (por ejemplo, Italia y Francia). El caso de los EEUU es expuesto con preocupación, dada la persistente caída de los indicadores del "capital social". (Opus cit., cap. 6, pág. 72).

Parece justificada, o por lo menos bien argumentada, la correlación entre el capital social y la prosperidad. El autor insiste de un modo u otro en ello. Por ejemplo, cuando sostiene: *"El impacto de la sociabilidad espontánea sobre la vida económica es muy significativo. Afecta la estructura general de las economías nacionales, la distribución sectorial de las industrias, el papel que el estado suele estar tentado de desempeñar, y las condiciones en las cuales se desarrollan las interrelaciones, tanto de los trabajadores entre sí como entre éstos y sus superiores. También puede tener un importante impacto en el PBI agregado".*(Opus cit., pág. 371)

Afirma también: *"El capital social debe ser considerado como parte integral de los recursos naturales con que cuenta una nación".*(Opus cit., cap. 3, pág. 51).

Pese a su notable relevancia, como medida indirecta de la "confianza", por razones de espacio no es posible ocuparnos aquí de los "costos de transacción" (opus cit., páginas 46 y 47). Pero sí nos ocuparemos de una idea profunda de *Confianza*, inspirada en Hegel y de vastas consecuencias: la del "reconocimiento". Según Fukuyama, este concepto nos orienta mejor para entender los comportamientos de las personas, y constituye un requisito ineludible para comprender los más diversos fenómenos sociales. Le asigna tanta importancia, que lo pone por encima de las motivaciones económicas. La peor o mejor suerte del "reconocimiento" se vincula íntimamente a los verdaderos motores del mundo: la ira, la vergüenza, el orgullo.

Véase este pasaje: *"El deseo de reconocimiento no tiene un objetivo material, sino que busca sólo el reconocimiento justo de la valía individual por parte de otra conciencia humana. Todos los seres humanos sienten que tienen una cierta valía o dignidad inherentes. Cuando esa valía no es reconocida de manera adecuada por los demás, es decir, cuando se le trata como si valiera menos, el individuo siente ira; en cambio, cuando no consigue comportarse de acuerdo con su sentido del propio valor y no logra la aprobación de los demás, siente vergüenza; y cuando se le reconoce de acuerdo con su propio sentimiento de valía, siente orgullo. El deseo de reconocimiento es una parte extraordinariamente poderosa de la psique humana; los sentimientos como la ira, el orgullo y la vergüenza son la base de la mayoría de las pasiones políticas y el motor de gran parte de lo que sucede en la vida pública".* (Opus cit., 386)

A continuación Fukuyama ejemplifica: *"El deseo de reconocimiento puede manifestarse en todo tipo de contextos: a través de la ira del empleado que deja la empresa, porque siente que su contribución no ha sido reconocida en la forma debida; a través de la indignación del nacionalista que quiere que su país sea reconocido como par de otros; a través de la vehemencia del antiabortista que siente que no se protege a las vidas inocentes; a través de la pasión del activista por los derechos feministas o gays que exige que los miembros de su grupo sean tratados con respeto y ecuanimidad por la sociedad".* (Opus cit., págs. 386-387)

Esas observaciones de Fukuyama resultan muy sugerentes y permiten comprender las profundas raíces psicológicas de la necesidad de "reconocimiento". Es probable que muchos fenómenos políticos, sociales y empresariales se comprendan mejor tomando en cuenta esa interpretación psicológica.

Quienes le reprochan a Fukuyama su "conservadurismo" y un discurso "neoliberal", se equivocan de cabo a rabo. Porque para nuestro autor, las administraciones de gobierno no deberían contentarse con disponer de expertos en economía. En tal sentido parece concluyente este párrafo: *"La perspectiva de la economía neoliberal no sólo resulta insuficiente para explicar la vida política, con sus emociones dominantes de indignación, orgullo y vergüenza, sino que tampoco alcanza a explicar muchos aspectos de la vida económica. No todas las acciones económicas surgen a partir de lo que se supone son motivos económicos".* (Opus cit., cap. 2, pág. 37)

Ante alguien que confunda a Fukuyama con un fundamentalista de la economía de mercado, o un defensor acérrimo del capitalismo y el afán de lucro –quizás por lecturas lamentablemente restringidas a sus obras más tempranas, que involucraban el manoseado concepto del "fin de la historia"–, valdría la pena recordar que nuestro polémico autor sostiene, por ejemplo, que hay guerras que se hacen por la dignidad y no por intereses descaradamente materialistas: *"No habría, ni de cerca, la cantidad de guerras que hay si éstas sólo fuesen libradas para lograr el dominio sobre los recursos económicos. Desafortunadamente, por lo general giran alrededor de objetivos no utilitarios, como la religión, la justicia, el prestigio y el honor".* (Opus, cap. 2, pág. 38)

Hasta aquí nuestra introducción “en una nuez” a Francis Fukuyama, eminente representante del enfoque culturalista, por lo menos en los tiempos en que escribía *Confianza* –tal vez su obra mayor, hasta ahora–. En alguna otra oportunidad cotejaremos sus investigaciones con las de otro grande de los asuntos internacionales: Samuel Huntington, el autor de *Choque de civilizaciones*.

Entretanto, en nuestra próxima nota para Letras Internacionales –que será la última de esta serie dedicada a las tres escuelas–, abordaremos cierto talentoso intento de síntesis entre culturalistas e institucionalistas: el de Álvaro Vargas Llosa en su obra *Rumbo a la libertad*.

#### FUENTES

FUKUYAMA, Francis (1996). *Confianza. Las virtudes sociales y la capacidad de generar prosperidad*, editorial Atlántida.

Otras obras de Francis Fukuyama ineludibles para conocer la evolución del autor (en orden cronológico ascendente) son:

FUKUYAMA, Francis (1999). *La gran ruptura. La naturaleza humana y la reconstrucción del orden social*, Atlántida.

FUKUYAMA, Francis (2003). *El fin del hombre. Consecuencias de la revolución biotecnológica*, Ediciones B.

FUKUYAMA, Francis (2004), *State-Building. Governance and World Order in the 21st Century*, Cornell University Press, New York.

FUKUYAMA, Francis (compilador); BOTANA, Natalio; HALPERIN, Tulio, y otros (2006). *La brecha entre América Latina y Estados Unidos. Determinantes políticos e institucionales del desarrollo económico*, FCE, México.

\*Profesor de Cultura y sociedad contemporánea.  
Depto de Estudios Internacionales  
FACS – ORT Uruguay