

# Capitalismos realmente existentes

Por razones históricas (y tal vez cierta pereza mental) tendemos a pensar el capitalismo como una estructura económica y social única. El parcialmente reciente florecimiento de culturas capitalistas radicalmente diferentes a las previstas en el liberalismo clásico, primero en el continente europeo y luego en el subcontinente asiático, hacen urgente la tarea de análisis de esas diferencias, especialmente para un país como México, donde apenas comienza a desarrollarse en sentido estricto una cultura capitalista. Para llevar a cabo esta tarea se describen brevemente 22 criterios (algunos macro, otros micro).

ARACELI IBARRA BELLON \*

FERNANDO LEAL CARRETERO \*\*

**T**

al vez el error más grande que cometimos quienes durante mucho tiempo compartimos el sueño socialista fue justamente eso: pensar que sólo había un sueño, sólo un socialismo posible.<sup>1</sup> Ahora que ese sueño ha sido puesto en cuestión de manera radical por el fracaso de los socialismos realmente existentes en la tarea económica fundamental de crear riqueza (para luego repartirla), estamos tal vez volviéndolo a cometer: volviendo a buscar la idea de una izquierda única con propiedades fijables de antemano.<sup>2</sup> Uno tiene muchas veces esta impre-

\*Departamento de Economía, CUCEA, Universidad de Guadalajara.

\*\*Departamento de Estudios en Lenguas Indígenas, CUCSH, Universidad de Guadalajara

1. Incluso la concepción de un comunismo chino, cubano, húngaro o yugoslavo iba siempre acompañado por dudas y disputas de parte de los intelectuales y por reprimendas, sanciones y cañonazos de parte del régimen comunista más poderoso e influyente.

2. Para los propósitos de este artículo nos concentraremos sólo en el problema de la creación de riqueza, dejando de lado el problema de repartirla. También sobre este último ha habido quejas (algunas de ellas justificadas) sobre los procedimientos usuales de

sión cuando lee los múltiples intentos recientes de definir (otra vez) las propuestas de una izquierda en retirada frente a una derecha a todas luces triunfante.<sup>3</sup> Aquí proponemos que tal vez se trate ante todo de un prejuicio de hondas raíces filosóficas: el esencialismo. Esta milenaria doctrina consiste en suponer que las cosas tienen esencias, que las clasificaciones que hacemos los seres humanos son reales o por lo menos que debemos aspirar a hacer clasificaciones reales, y que los conceptos que corresponden a esas esencias y permiten esas clasificaciones son susceptibles de definición exacta.<sup>4</sup> Es difícil exagerar el enorme peso (y perjuicio) que esta doctrina ha tenido tanto en nuestras teorías como en la conducción práctica de los asuntos humanos. De hecho, es relativamente fácil establecer una conexión causal (más precisamente de reforzamiento mutuo) entre esta doctrina y muchos males que, o bien han resultado más resistentes de lo que nos habíamos imaginado (las diversas formas de racismo y machismo), o bien parecían superados, de tal manera que su virulenta reaparición ha sorprendido a más de alguno (los diversos nacionalismos y fundamentalismos).

Cuando aplicamos esto al caso que aquí nos interesa, vemos muy pronto que no solamente tendemos a creer (falsamente) que el socialismo es uno solo y tiene una esencia que comparten todos los socialismos y puede resumirse en una definición, sino que también hay una esencia del capitalismo. El prejuicio va en ambas direccio-

---

los socialismos realmente existentes. Por su parte, la tradición liberal o social-demócrata de las culturas capitalistas se ha ido interesando de manera constante y creciente por este tema, por lo menos desde la aparición de la Teoría de la justicia de John Rawls en 1972. En un artículo ulterior trataremos de hacer una revisión de los meandros que ha seguido el debate desde entonces. De hecho, veremos a la hora de comparar capitalismo que no es posible del todo separar los dos problemas (por ejemplo, el gasto social puede aumentar la productividad).

3. Estos intentos comenzaron en Europa aun antes de la debacle comunista (cf. Schmid 1985, Paramio 1988), pero se han vuelto cada vez más urgentes. Ejemplos recientes en el extranjero son Bobbio (1995), Bull & Heywood (1995), Anderson & Camiller (1995). En nuestro país merecen especial mención los trabajos de Tomás Segovia, sobre todo las más recientes «cartas a Matías Vegoso» publicadas domingo a domingo en *La Jornada Semanal* La desesperación es especialmente patente en Savater (1995).

4. De ninguna manera somos seguidores ciegos de eso que se llama el postmodernismo: pero no podemos ocultar que uno de los rasgos fundamentales de este movimiento, a saber el antiessentialismo, ha revelado que las cosas, o mejor dicho nuestros conceptos de las cosas no son tan sencillos como dicta la tradición (cf. Leal Carretero 1995, en preparación).

---

nes y a la imagen esencialista y por ello, miope de un solo socialismo le corresponde exactamente, como su imagen en el espejo, la igualmente esencialista y por ello igualmente miope de un solo capitalismo. Y se trata de un prejuicio con aplicaciones prácticas: después de todo, tal vez el factor aislado más importante en el sustento de las viejas convicciones socialistas fue precisamente la creencia en un enemigo monolítico. Lo que se presenta como una clasificación en cierto modo académica (hay dos sistemas económicos posibles: el socialismo y el capitalismo) se vio encarnada prácticamente en la guerra entre dos bloques (guerra fría a veces, pero a veces sumamente caliente). Y ante esta guerra tan real es difícil no creer que la clasificación sea igualmente real.

Pues bien: ahora que se anuncia el fin de la historia y el triunfo del capitalismo en todos los frentes (incluso se comienza a ver a Fidel Castro en traje, camisa blanca y corbata), ahora que la evidencia crece y resulta difícil negar que algo así como el capitalismo es la única manera de crear riqueza, ahora justamente es el momento de tomar algo de distancia y hacerse plenamente cargo de lo que debiera haber sido obvio desde el principio.<sup>5</sup> Ello es que no existe un único capitalismo, sino que al parecer cada país ha desarrollado un modo propio de crear riqueza, con características económicas, sociológicas, antropológicas y psicológicas peculiares.<sup>6</sup> Tal es, por lo

---

5. Ha habido intentos, sobre todo por parte de historiadores franceses, de separar el concepto de capitalismo del concepto de economía de mercado (Braudel 1979, Morineau 1985). Aunque simpatizamos con el espíritu de esta distinción, estamos conscientes de las dos serias objeciones que podrían hacersele: la nostalgia por «el mundo que hemos perdido» y una innegable contaminación por el prejuicio esencialista. Y cuando en Europa se debate la posibilidad de un «socialismo de mercado» (Miller 1990) o se habla de un «marxismo reciclado» (van Parijs 1993), es claro que no se trata de modelos opuestos al capitalismo, sino más bien de modelos de capitalismo. Por otro lado, las ideas de Gabriel Zaid, que revisaremos más adelante, invitan a repensar la distinción braudeliana (no en balde es Braudel uno de los héroes en Zaid 1994).

6. Vistas así las cosas, parece plausible la propuesta que hicieron algunos analistas europeos de los setenta en el sentido de que el sistema económico soviético era un «capitalismo de estado». Si esto es correcto, lo que fue derrotado con el colapso del comunismo fue un cierto tipo de capitalismo. Y más que nunca deberíamos olvidarnos de la oposición socialismo/capitalismo, para concentrarnos en la diversidad real de los capitalismos. Por otra parte, el viejo debate entre librecambismo y proteccionismo debería ser revisado a la luz de las experiencias recientes. Resulta curioso constatar que la razón de base del colapso del comunismo soviético podría ser el internacionalismo (Szporluk 1994), un rasgo que el liberalismo a ultranza comparte y que se ha argumentado está detrás de los apuros del capitalismo americano frente al

menos, la fascinante tesis del reciente libro *The seven cultures of capitalism* de Charles Hampden-Turner, profesor de administración y teoría de las organizaciones de la Universidad de Cambridge, y Fons Trompenaars, editor holandés de literatura sobre administración intercultural (1993). Esta publicación viene a sumarse al libro pionero *Capitalisme contre capitalisme* de Michel Albert, administrador de una gran compañía de seguros y asesor del gobierno francés, publicado dos años antes (1991). De esta manera queda desbrozado el camino para lo que un comentarista reciente ha llamado «el debate intelectual del siglo XXI» (Seldon 1995).

Pero hay una diferencia: mientras que el método empírico y minucioso de Hampden-Turner y Trompenaars (en adelante HT&T) los lleva a encontrar diferencias en los siete países capitalistas que explora a profundidad -Estados Unidos, Gran Bretaña, Japón, Alemania, Francia, Suecia y Holanda-, Michel Albert (en adelante MA) practica un método impresionista que reúne a Estados Unidos y Gran Bretaña en un gran modelo «anglosajón» que se opone en todos los puntos importantes a un gran modelo «renano-nipón», del que Alemania y Japón serían sólo ejemplos. Pero a pesar de esta aparente oposición de dos tipos fundamentales de capitalismo, MA es consciente de las complejidades del problema, toda vez que sugiere que el capitalismo francés está todavía indeciso entre los dos modelos.<sup>7</sup> Y no cabe duda acerca de dónde están las simpatías de MA: su libro puede leerse como una recomendación a los franceses (gobierno y sociedad civil) a decidirse por el capitalismo «renano-nipón», más sólido y con rostro más humano que el capitalismo «anglosajón». Estos modelos estarían en una especie de «guerra» de capitalismo contra capitalismo, la cual habría sucedido a la guerra de capitalismo contra socialismo. Pero no se trata aquí simplemente

---

alemán y japonés (Fallows 1995). La sombra de Friedrich List se cierne sobre nosotros: una figura del pensamiento económico que los mexicanos hemos descuidado particularmente, a pesar de que su principal obra fue traducida hace mucho tiempo en el Fondo de Cultura Económica.

7. Veremos en su momento que, a la hora de dilucidar detalles, los dos modelos no son tan puros como parecería a primera vista. De hecho, pensamos que la oposición de sólo dos capitalismos en MA obedece más al deseo retórico de una presentación simple y fácilmente asimilable por el gran público, y no a la falta de lucidez analítica de MA.

---

de las tan cacareadas «guerras comerciales» (*trade wars*): este enfrentamiento no es más que la superficie, debajo de la cual se ocultan diferencias mucho mayores y más interesantes (más adelante matizamos esta afirmación). Explorarlas es la tarea que acometen estos autores, cada uno a su manera.

Ahora bien: es interesante observar que HT&T parecen estar de acuerdo con MA tanto con la posición *sui generis* del capitalismo francés como con una cierta aversión por el modelo norteamericano.<sup>8</sup> De ahí la singular importancia que (en nuestra opinión) estas publicaciones recientes tienen para nuestro país: si bien está claro que hemos renunciado al socialismo, todavía parecemos creer que hay un solo capitalismo, a saber el encarnado por nuestro vecino del Norte. Los libros mencionados, y otros que comienzan a sucederles (Brittan 1995, Fallows 1995), nos invitan a reconsiderar la gran variedad de los capitalismos realmente existentes a fin de contribuir de manera inteligente y activa a la fundación de un modelo mexicano de capitalismo que tenga un rostro más humano que el que hasta ahora hemos padecido sin entender gran cosa de lo que nos estaba pasando. En este contexto hay que destacar la puesta al día que Gabriel Zaid acaba de publicar de su visión de un capitalismo a la mexicana, adaptado a nuestra cultura, nuestro temperamento y nuestras virtudes específicas, en *La nueva economía presidencial y Hacen falta empresarios creadores de empresarios* (Zaid 1994, 1995).<sup>9</sup>

---

8. Por lo demás, los libros de HT&T y MA, así como el libro de Fallows (1995) son claramente críticos al capitalismo norteamericano y advertencias de una posible debacle económica en que podría acabar este modelo frente a los más robustos sistemas de algunos países europeos y asiáticos. Desde otro punto de vista vale la pena leer también la crítica anterior, pero igualmente dirigida, de Melman (1983).

9. Es sabido de todos que las propuestas de Zaid comenzaron a publicarse desde mediados de los setenta en diversas revistas nacionales, y se han concretado posteriormente en tres libros anteriores (*El progreso improductivo* 1979, *La economía presidencial* 1987 y *De los libros al poder* 1988). De hecho, los dos libros a que aquí nos referimos son ampliaciones y puestas al día respectivas de las dos partes de *La economía presidencial* pero aquí no nos interesa hacer filología ni exégesis eruditas; más bien lo que proponemos es un ejercicio de lectura con ojos limpios y a la luz de las obras de MA y HT&T. Y para ello nada mejor que la última versión que Zaid ha decidido dar a sus ideas. Por otro lado, el hecho mismo de que tanto los intelectuales como los políticos (con la excepción muy dudosa de algunos programas del PRONASOL, por lo menos como los presentan en televisión) hayan hecho tan poco caso a ellas, es lo que explica los escasos cambios que Zaid ha tenido que introducir en sus ya veinte años de trabajar en sus propuestas.



Con esto queda claro el camino a seguir. Presentaremos primero los métodos y resultados de MA, para luego contrastarlos con los de HT&T. Finalmente, a la luz de este contraste y las perspectivas que él abre, haremos una relectura de Gabriel Zaid. En los tres casos, por supuesto, tendremos que resumir de manera extrema y casi criminal. Si con ello estimulamos a quien esto lea para que consulte los originales, el presente artículo habrá sobradamente cumplido su propósito.

### Capitalismo contra capitalismo

El punto de partida de MA es la constatación de un hecho: la impresionante diferencia entre el pasado y el presente. Las grandes civilizaciones históricas (China, India, Grecia) serían hoy día consideradas «tercer mundo». En efecto, antes del desarrollo del capitalismo todo el mundo era «tercer mundo». Que pueda hablarse hoy día de «primer mundo» y contrastarlo con un «tercer mundo» es el efecto del capitalismo.<sup>10</sup> Éste constituye un parteaguas histórico; gracias a él se han superado los problemas constantes de la humanidad: la inseguridad ante la enfermedad, las hambrunas, la pobreza (aunque por supuesto no en todos lados). Gracias a él se ha creado riqueza en cantidades nunca antes imaginadas, la cual posibilita (a algunos) el alcanzar altos niveles de vida. Según MA, mientras se creyó que había una alternativa para alcanzar la felicidad y la tranquilidad sobre la tierra, a saber el comunismo, no nos acabábamos de percatar del gran acontecimiento histórico que es el capitalismo. Ahora que el comunismo se ha declarado en bancarrota, se ha producido una revelación en el conocimiento, una verdadera revolu-

---

10. Por supuesto, el colapso del bloque soviético ha hecho que en realidad pierda sentido hablar de «tercer mundo». La revelación de las miserias que se habían producido en el socialismo realmente existente nos obliga, dice MA, a substituir la división tripartita por una binaria: no habría sino economías desarrolladas o por lo menos en rápido desarrollo y economías en estado de postración. Dicho sea de paso, MA incluía en 1991 todavía a México en el primer grupo. Los recientes acontecimientos tal vez lo hayan obligado a cambiar de opinión, ahora que México ha dejado de ser el modelo a seguir para pasar a ser «el ejemplo de los riesgos». Según MA, tanto México como Chile han imitado siempre al capitalismo americano, en parte por desconocer el modelo alemán (muchos menos mexicanos viajan a, o estudian en Alemania) y en parte por la gran capacidad publicitaria de Estados Unidos (el caso más notable Reagan).

---

ción epistemológica: el desarrollo del capitalismo es un fenómeno extraordinario y único, a saber, la única forma de organización social capaz de lograr abundancia y, por así decirlo, resolver el problema de la vida sobre la tierra.

Este himno que canta MA al capitalismo debe modularse mediante dos proposiciones. En primer lugar, por capitalismo nuestro autor entiende no solamente el modo de organización económica caracterizado por la propiedad privada de los medios de producción y el libre mercado -la libre fijación de precios en el mercado y por el mercado-, sino también los dos componentes sociales, políticos y jurídicos, que históricamente vienen acompañando a ese modo de organización económica: la democracia y el respeto irrestricto a los derechos humanos (por encima de todo, la libertad de conciencia). Cuando MA entona las alabanzas del capitalismo se refiere a este conjunto de características. En este sentido, su visión es dinámica: el capitalismo no existe de una vez por todas, sino que crece y se desarrolla a lo largo de todas esas características. En segundo lugar, de ninguna manera piensa MA que el «capitalismo» realmente existente haya resuelto ya todos los problemas importantes y significativos de la vida humana sobre la tierra: no ha resuelto ciertamente muchos problemas asociados con los viejos ideales de la justicia social. Lo que MA sí nos dice es que esos problemas sólo pueden ser resueltos dentro del capitalismo, no fuera de él o en contra de él.

Hasta aquí la historia es de sobra conocida: los mexicanos nos hemos cansado de oírla de labios de Carlos Salinas y todos sus seguidores. Es más: el reciente programa económico parte de la misma premisa, y su aceptación, aunque a regañadientes, por quienes tendrían el poder para enfrentarla eficazmente (nos referimos a los grandes empresarios), se basa exclusivamente en creer que esa premisa es correcta. Para poder repartir la riqueza, primero hay que crearla, y no hay otra manera de crearla que el capitalismo.

O más bien, y éste es el punto central del presente artículo, hay muchas maneras de crear riqueza, muchos capitalismos. De ahí el considerable mérito del libro de MA: entra en los detalles, en las entrañas mismas del capitalismo para mostrarnos que no se trata de

algo homogéneo. En particular, distingue dos grandes modelos de capitalismo al hilo de diez criterios. A estos dos modelos los llama MA el «anglosajón» y el «renano-nipón», representado el primero por Estados Unidos y Gran Bretaña, el segundo por Alemania y Japón, y más generalmente por los países desarrollados de Asia y Europa (con excepción de Inglaterra que pertenecería más al modelo «anglosajón»).

El primer criterio que permite distinguir los dos capitalismos es la *inmigración*. El tema es de suma importancia para el capitalismo, porque la inmigración representa la mano de obra más barata. Pues bien: el modelo «anglosajón» sería integrista, mientras que el modelo «renano-nipón» no aceptaría la integración de los inmigrantes. En Inglaterra los paquistaníes y los indos pueden (con mayor o menor facilidad) adquirir la ciudadanía, al igual que los hispanos y asiáticos en los Estados Unidos, mientras que ni los turcos son aceptados en Alemania, ni los coreanos y filipinos en el Japón. Los malos tratos propinados a los extranjeros inmigrantes en Alemania y Japón son impensables en ese grado en Inglaterra y los Estados Unidos.<sup>11</sup>

El segundo criterio de comparación es la *pobreza*. La distinción aquí es más bien entre Estados Unidos y Japón por un lado y Europa por el otro. En los dos primeros se considera al pobre un fracasado, mientras que la tradición europea es ver en el pobre una víctima; de allí que en Estados Unidos y en Japón no haya un sistema social de protección social como lo hay en Europa; pero de allí también que sea cada vez más difícil para los europeos mantener ese sistema de

---

11. Esto no significa, naturalmente, que la situación sea ideal en estos países. Lo que ocurre es que debe uno tomar siempre la perspectiva histórica de la *longue durée* coyuntura actual de la propuesta 187 no invalida, sino que al contrario realza la increíble capacidad y la generosidad, ciertamente interesada pero históricamente inédita, de los Estados Unidos para recibir inmigrantes. Es más, el hecho de que la 187 esté siendo atacada y frenada predominantemente por grupos americanos y por el gobierno federal muestra que se trata de una medida no acorde con las tendencias históricamente constituidas en ese país. (Dicho sea de paso, sospechamos que el problema racial *stricto sensu* que es el problema de blancos y negros, tiene en parte su raíz en el hecho de que los negros africanos no han sido jamás inmigrantes, es decir desplazados *voluntarios* La situación creada por el comercio de esclavos creó una situación históricamente distinta). Nada semejante ha sido jamás el caso en Alemania o Japón, pero sí de Inglaterra, que ha acogido e integrado las poblaciones de su derrumbado imperio con mayor generosidad que, por ejemplo, Francia. El libro de MA abre el apetito por investigaciones históricas que nos ayuden a explicarnos las diversas actitudes ante los inmigrantes (variables incluso dentro de un mismo país).

---

protección social, ya que Estados Unidos y Japón van a la cabeza del capitalismo mundial.

El tercer criterio se refiere a la relación entre *la seguridad social y el desarrollo económico*. Esto nos lleva a establecer más distinciones. Por ejemplo, en Inglaterra la seguridad social (siempre según MA) fomenta un espíritu de asistidos y favorece la pereza y la irresponsabilidad, pero en la práctica ni Maggie Thatcher pudo dismantelar el servicio nacional de salud. Por su parte, los japoneses consideran que la seguridad social no es asunto del Estado sino de las empresas. En la zona alpina, Benelux y Escandinavia, la tradición es que seguridad social y desarrollo van juntos y son responsabilidad del Estado. En general, los países europeos tienden a favorecer el sistema de la seguridad social, aunque comienza a resquebrajarse ese consenso (comienza a haber protestas contra lo caro que resulta). Curiosamente en los Estados Unidos las protestas van en el sentido contrario, es decir, por la ausencia de seguridad social, aunque todavía se trata de un fenómeno minoritario.

El cuarto criterio es la *jerarquía de los salarios*. El modelo «anglosajón» insiste en jerarquías con grandes separaciones de niveles, de manera que el que produce más gana considerablemente más. En el modelo japonés esas jerarquías no son tan extremas y todas las decisiones de la empresa se toman colectivamente, incluido el monto de los salarios.<sup>12</sup> La tendencia en la Europa occidental es a que las brechas no sean tan grandes, aunque existe una contratendencia influenciada por el modelo «anglosajón». MA nos recuerda que un alto ejecutivo en Estados Unidos gana el equivalente al sueldo de sus 4,000 jardineros; lo que es 40 veces más que gerentes generales comparables en Francia. De hecho, el diferencial entre los sueldos de los jefes de empresa norteamericanos y los europeos es un fenómeno tan escandaloso que hace unos tres meses estaba en la primera plana de los periódicos y la cubierta de las revistas internacionales.

---

12. Esto parece paradójico, dado que las jerarquías en las empresas japonesas (y lo mismo ocurre dentro del gobierno) son muy rígidas. La paradoja se resuelve cuando aceptamos la distinción entre jerarquía y análisis que proponen HT&T (ver más adelante la discusión del séptimo criterio de estos autores).

El quinto criterio concierne al *papel del fisco frente al ciudadano*. ¿Debe favorecer el ahorro o el endeudamiento? En Europa, sobre todo en Alemania y en Japón, el ahorro se considera la virtud nacional y las medidas fiscales tienden a favorecer al ahorro, es decir, entre más se ahorra, más leve es la carga fiscal: serían «países hormigas» frente a un gran «país cigarra», los Estados Unidos, donde las medidas fiscales favorecen el endeudamiento.<sup>13</sup> A consecuencia de ello, desde hace muchos años Estados Unidos es financiado por Japón y Alemania.<sup>14</sup> Esta diferencia en las tasas de ahorro de los dos capitalismos es insostenible; y la tarea del capitalismo «anglosajón» para convencer a los ciudadanos de que ahorren, como en los viejos tiempos del puritanismo, va a ser muy dura.<sup>15</sup> Esa diferencia entre las tasas de ahorro reúne en sí misma las causas y consecuencias más profundas del conflicto entre los dos capitalismos. Dicho sea de paso, la otra cara de este criterio sería la pregunta de si el fisco debería favorecer más el consumo que la producción.

El sexto criterio es el problema de la *desregulación*. En Inglaterra, y sobre todo en Estados Unidos, la desregulación se ha llevado a ultranza con el consiguiente florecimiento de la profesión de los abogados (a menos reglamentos más litigios). En cambio, en Japón, participar en un proceso legal es tan deshonoroso como consultar un psicoanalista. Por su parte, los alemanes también insisten en reglamentos precisos y detallados. Sin embargo, ninguno de los dos modelos es estable, ya que en los países anglosajones hay protestas por la desorganización y el enriquecimiento de los abogados, mientras que en la comunidad europea comienza a hacer mella la ideología de la desregulación. Éste es un debate todavía en ciernes.<sup>16</sup>

---

13. La notoria tendencia al consumismo del capitalismo norteamericano, aunque se ha vuelto cada vez más virulenta, tiene sus bases en un pasado que ha explorado recientemente William Leach (1993).

14. El caso más reciente fue la defensa del dólar ante la devaluación (causada por la del peso, según algunos analistas): mientras el Congreso de la Unión Americana le reclamaba a Clinton que el fondo destinado a defender el dólar hubiera sido usado para rescatar a México, los bancos centrales de Alemania y Japón empleaban toda la fuerza del marco y el yen para impedir que el dólar se devaluara demasiado.

15. Un dato fascinante que da MA es que la mayoría de las empresas alemanas se autofinancian (la inversión sale de los excedentes de la producción misma), mientras que la mayoría de las empresas americanas tienen todo el tiempo que pedir prestado (con la excepción de las multinacionales, ver más adelante nota 32).

16. Dado que lo usual, incluso en Estados Unidos, es criticar la proliferación de abogados y demandas en ese país,

El séptimo criterio se refiere a *la relación entre la banca y la bolsa*. ¿Cuál de las dos instituciones debe llevar a cabo la organización de las finanzas? La tendencia en Estados Unidos es a disminuir el papel de la banca y aumentar el papel de la bolsa (¿suena conocido?). De 1970 a 1990, la tasa de intermediación de los bancos bajó de 80% a sólo 20%. En cambio, los países del modelo «renano-nipón» tienden a lo contrario, es decir, favorecer el desarrollo de la banca sobre la bolsa, con menos posibilidades de enriquecimientos rápidos y mayor seguridad frente a las grandes debacles financieras que provoca la devaluación (a la que por lo demás los alemanes le tienen un horror especial fundado en su experiencia histórica durante el periodo de entreguerra). Esto es una cuestión vital para el capitalista, pues sólo hay dos formas legales de hacer fortuna: competir en la producción o competir en la especulación.<sup>17</sup>

El octavo criterio concierne el *origen de las decisiones de la empresa*. ¿Quién debe hacerlas, quienes trabajan en ella (gerencia y personal) o los accionistas? Esta pregunta está muy ligada a la anterior, porque el accionista es un capitalista en el dominio de la especulación, mientras que el ejecutivo es un capitalista en el dominio de la producción. De hecho, las reuniones de los consejos de administración son verdaderos campos de batalla en los que se ventila la cuestión anterior.<sup>18</sup> Hay empresas para todos los gustos: en unas los accionistas dominan, en otras en la gerencia domina, y todavía en otras la lucha es más o menos pareja. Esta cuestión es fundamental para el capitalismo, ya que se trata de la naturaleza misma de la empresa: ¿es, como tienden a pensar los anglosajones, sólo una mercancía sujeta a las leyes frías del capitalismo más extremo, o se trata de un complejo compromiso social, como los alemanes y japoneses tienden a concebirla?

---

resulta refrescante oír la defensa de esta institución que hace Lawrence Friedman (1994).

17. En este contexto, conviene recordar que Braudel (1979) y Morineau (1985) ven en la especulación justamente el corazón del capitalismo. Como dice Morineau, el capitalista se mete a producir cosas como un medio para hacer dinero: pero si pueden evitarlo, lo van a evitar. Esto parece ser lo que ha ocurrido en Estados Unidos (cf. Melman 1983).

18. Un vívido ejemplo de esto lo presenta la reciente película Wall Street, donde Michael Douglas encarna al especulador puro que recurre a la avaricia de los accionistas para destruir una empresa productiva.

El noveno criterio se refiere a la *formación del personal de la empresa*. ¿Hasta qué punto tienen las empresas el deber de formar a su personal? El modelo «anglosajón» tiende a desfavorecer las medidas educativas, dada la inestabilidad del mercado de trabajo y la incertidumbre de los beneficios, siempre a largo plazo, de la formación del personal. En cambio, el modelo «renano-nipón» tiende a ver las cosas de la manera inversa, en parte porque ve el fin de las empresas como trascendiendo la obtención de beneficios y extendiéndose hasta la creación de empleos y la competitividad nacional.

El décimo y último criterio se ocupa de un sector típico del capitalismo moderno: los *seguros*. Dado que MA tiene conocimiento de primera mano, siendo el gerente de una gran compañía de seguros (las *Assurances Générales de France* o AGF), puede entrar en detalles aún mayores en un campo en el que no solemos pensar cuando discutimos el capitalismo, a pesar de su gran importancia.<sup>19</sup> Pero no se trata aquí para MA solamente de subrayar dicha importancia, sino que piensa que los seguros son un lugar privilegiado para analizar la diferencia más profunda entre los dos capitalismos, a saber, el valor que le conceden al presente frente al futuro. Para el modelo «anglosajón» los seguros pertenecen al dominio de los juegos de azar, del riesgo individual y de las aventuras mercantiles, mientras que el modelo «renano-nipón» tiende a ver el seguro como una búsqueda de seguridad compartida y solidaria.<sup>20</sup>

Éstas son, a vuelo de pájaro, las diferencias más notables que entre los dos tipos de capitalismo detecta el análisis de MA. Obsérvese que cada uno de los criterios propuestos por este autor consiste en una disyuntiva, en un punto de elección. En este sentido, y suponiendo por lo pronto que las disyuntivas son perfectamente binarias (sí o no), tenemos que la combinación de diez criterios

---

19. Así por ejemplo, Galbraith (1992) nos dice que la Gran Depresión de 1929 no puede repetirse, por la sencilla razón del gran desarrollo de los seguros en el capitalismo contemporáneo, en que incluso hay aseguradoras que aseguran aseguradoras.

20. En un extraordinario *aperçu* sobre las condiciones históricas del surgimiento de las compañías de seguros, MA nos recuerda que los seguros en los «países alpinos» provienen de los gremios y asociaciones fundadas en la solidaridad y la reciprocidad, es decir, eran seguros sobre las personas, mientras que los de Inglaterra y Estados Unidos se originaron en los seguros marítimos, que eran seguros sobre las cosas.

---

produciría por lo menos 1,024 capitalismos posibles.<sup>21</sup> Este número agobiante se ve notablemente reducido cuando vemos que algunos criterios parecen naturalmente conectados, por ejemplo, un capitalismo que favorece la bolsa sobre la banca (séptimo criterio) favorecerá a los accionistas sobre los empleados (octavo criterio). De hecho, MA sugiere que para efectos prácticos basta con distinguir dos capitalismos. Esto representa una reducción de los tipos posibles que obviamente atenta contra los hechos, pero es suficiente para cumplir con el propósito expreso de MA: mostrar que -contra la propaganda y los lugares comunes usuales de los que el capitalismo es uno solo y su manifestación más pura los Estados Unidos- encontramos una variedad de soluciones a distintos aspectos y que no se puede decir de antemano cuál solución o cuál conjunto de soluciones va a triunfar sobre los otros. Simplificando mucho, pues, MA opone al modelo «anglosajón» un modelo «renano-nipón». Dicho sea de paso, el modelo «anglosajón» a menudo se convierte, a lo largo del libro de MA, en el modelo «americano» o «neoamericano» (dejando de lado a Inglaterra) y el modelo «renano-nipón» simplemente en el modelo «renano» (dejando de lado a Japón).<sup>22</sup> Se trata obviamente de dos tipos ideales en el sentido de Weber (de ahí el constante entrecomillado): su cuidadosa distinción nos evitaría caer en la trampa de la propaganda neoliberal.

La tesis del libro es que el modelo «renano-nipón» -a pesar de que dicha propaganda domina la enseñanza y la investigación económica- constituye un modelo capitalista que conjunta una mayor eficacia económica a una mayor justicia social: lo que más se acerca a ese capitalismo con rostro humano que parece tan urgente. Un mérito del libro de MA es distinguir tantos niveles que podemos apreciar las ventajas del modelo «renano» en sus medidas de justicia social y solidaridad, pero también sus desventajas: la agresividad naciona-

21. La fórmula combinatoria es  $C = m^n$ , donde  $m$  son los valores y  $n$  las posiciones. En nuestro caso hay dos valores (sí o no, bajo el supuesto binario) y diez posiciones (los diez criterios de MA).

22. El rubro «renano» se refiere a las economías construidas en torno al río Rin: Bélgica, los Países Bajos, Suiza, en cierto modo el Norte de Francia, pero sobre todo Alemania. Es claro que MA tiene un conocimiento más profundo (y una enorme admiración) por el sistema económico alemán (obviamente estima muchos aspectos del japonés, pero lo conoce menos).

lista y la discriminación de los extranjeros. Es claro entonces que se requiere una decisión. Si tenemos a la vista las diferentes alternativas del capitalismo, no podemos seguirnos solazando con la idea de un bloque monolítico, y decirnos que no hay otra manera de crear riqueza (o repartirla).

Es sabido que después del *crack* de 1929 se produjo con Keynes una especie de socialización del capitalismo, en la que también los Estados Unidos entraron con el famoso *New Deal*. Sin embargo, con Ronald Reagan en el poder se produjo en los ochenta una transformación fundamental en la que esa especie de consenso keynesiano se rompió y apareció el modelo neoliberal como el «verdadero» capitalismo. Frente a eso, MA quiere mostrar la importancia de aquel consenso anterior y con ello la importancia de resistir a la mistificación producida por el neoliberalismo reaganiano: de reconocer que el modelo «renano» es un modelo más eficaz y más justo, aunque se trata de un modelo modesto, callado y nada espectacular.<sup>23</sup> Nuestro autor pretende con su libro contribuir a que no tiremos por la borda los logros que Europa, y sobre todo Alemania, ha alcanzado. En tomar esto en serio nos va la vida a todos. El modelo americano es tan llamativo porque promete grandes ganancias a corto plazo y no exige la paciencia y el trabajo del modelo alemán.<sup>24</sup>

A pesar de la importancia del trabajo de MA (y no podemos aquí hacer justicia a la riqueza del libro y sus finas observaciones puntuales), nos quedan algunas dudas de carácter metodológico. (1) Antes que nada, la de si valdría la pena distinguir más de dos tipos de capitalismo, separando completamente al modelo americano del británico o al alemán del japonés. Después de todo, aunque 1,024

---

23. Por cierto, los alemanes no llaman a su sistema jamás «capitalismo», sino «economía social de mercado» (cf. Abels hauser 1983, Klump 1985). Ésta pudiera ser una indicación más de la enorme influencia del pensamiento alemán sobre Braudel (ver nota 7).

24. La mentalidad del «dinero fácil» (que es muy común entre los empresarios de este país, aunque no en el pueblo en general) creada en Estados Unidos ha comenzado a infiltrarse en Alemania y especialmente en Japón, algo que comentan con preocupación tanto MA como HT&T. En este contexto general vale la pena leer también los libros recientes de Paul Kennedy (1993) y Robert Reich (1991). El primero es más descriptivo y va analizando los problemas demográficos, ecológicos y partiendo de allí se pregunta qué nos espera, mientras que el segundo reflexiona sobre el mundo del trabajo que nos espera.

---

tipos son seguramente demasiados, su reducción a sólo 2 parece un poco exagerada. (2) Conectada con esta primera duda está la pregunta de la interconexión entre los criterios, es decir, hasta dónde la decisión respecto de un criterio arrastra la decisión respecto de otro u otros criterios; y si esta interconexión, aunque pudiera parecer necesaria a quienes viven y trabajan en un determinado sistema, en realidad es sólo contingente y condicionada históricamente. (3) Si el supuesto binario es correcto, o más bien -como MA mismo lo sugiere con su modo de hablar- se trata de tendencias más o menos marcadas; por ejemplo, el capitalismo americano tiende a favorecer más la bolsa que la banca como instancias financieras, pero no siempre ni totalmente. En este sentido, lo que tendríamos no serían criterios nominales o cualitativos, sino ordinales, es decir escalas de mayor a menor en las que podríamos situar los diferentes países. Si así fuera, las combinaciones posibles se incrementarían todavía más y el problema de reducirlas sería aún más difícil, pero no menos interesante. (4) Se suscita la cuestión de cómo podríamos «calcular» el lugar que cada capitalismo ocupa, es decir, cómo podríamos operacionalizar los ocho criterios ordinales. Por supuesto, si mezclamos las dudas anteriores, veríamos que el problema completo es el de saber si los diversos capitalismos tendrían su lugar en un espacio de diez dimensiones o en uno menor a diez dimensiones (por ejemplo de sólo dos, con lo que tendríamos cuatro capitalismos). Como quiera que ello sea, el libro de HT&T, aunque no se presente así explícitamente, ofrece una metodología que enfrenta parcialmente estas preguntas que en MA son dejadas de lado para facilitar su de por sí compleja y rica exposición.

### Las siete culturas del capitalismo

El título de este libro es deliberadamente ambiguo. Por un lado, se trata sin duda de comparar siete países diferentes (Estados Unidos, Gran Bretaña, Japón, Alemania, Francia, Suecia y Holanda) y las siete peculiares culturas capitalistas que han desarrollado. Pero esto no es todo. De hecho, muchas de las consideraciones de HT&T

se refieren a otros países y por lo tanto, en principio, a otras culturas capitalistas desarrolladas o en rápido desarrollo, concretamente a Canadá, Australia, Italia, Bélgica y Singapur. Ocasionalmente se añade información sobre otros países: España, Corea, Hong Kong, Paquistán, China, la India, Venezuela y Brasil (pero no, como en el libro de MA, México y Chile). En realidad se trata también de que HT&T basan su análisis en siete criterios, o más precisamente lo que los autores llaman los siete «procesos» por los cuales se construyen los sistemas de valores culturales que tienen entonces una influencia causal sobre la elección de tal o cual manera de hacer las cosas en economía. En ese sentido, las «siete culturas del capitalismo» corresponden a esos siete procesos, o bien a los siete sistemas de valores culturales contruidos por ellos. En ese sentido, por ejemplo, dentro del capitalismo habría, o una cultura del individualismo, o una cultura de la comunidad. Ambos sentidos de la palabra cultura se mezclarían al decir, por ejemplo, que la cultura del capitalismo, americano es (predominantemente) una cultura del individualismo, mientras que la cultura del capitalismo japonés es (primordialmente) una cultura de la comunidad. De esta manera podemos ver que la heterogeneidad de los distintos capitalismos nacionales consiste en una combinación única de posturas culturales ante determinados valores.

Como en el caso de MA, cada uno de los siete criterios propuestos por HT&T se presenta primero como una disyuntiva. Pero ahí termina la semejanza: los criterios de HT&T son, o por lo menos parecen ser, completamente diferentes a los de MA. Su formulación tiene ciertamente un carácter más abstracto, a veces psicológico y a veces incluso filosófico.<sup>25</sup> Nos atreveríamos a decir que esto es resultado de las deformaciones profesionales: el hombre eminentemente práctico (MA) frente a los especialistas en administración y teoría de las organizaciones (HT&T). Una manifestación curiosa de esto es el hecho de que HT&T utilizan como marco de referencia casi

---

25. Aunque las fuentes de que bebieron HT&T son la sociología y la psicología social, admiten que los seis criterios aparecen en alguna forma en la literatura antropológica sobre relativismo axiológico y recomiendan especialmente Kluckhohn & Strodtbeck 1961.

---

exclusivamente la empresa (ver nota 34), mientras que MA se interesa mucho más por la macroeconomía y la relación entre las empresas y el Estado, es decir, en la política económica (y entra incluso en la política política al insistir en la democracia y los derechos humanos).

Ahora bien: mientras que MA no analiza mayormente la relación entre los polos de cada disyuntiva, HT&T sugieren -y ésta es una de las ideas más interesantes de todo el libro- que dichos polos son momentos temporales de un ciclo inevitable. Aplicándolo al caso de la banca y la bolsa, todo capitalismo requiere de ambas y el punto no es solamente favorecer a una sobre la otra, sino organizar la interacción de ellas de una u otra manera, ya que no es posible renunciar a ninguna. Se trata pues de una especie de dialéctica que requiere para su representación de un modelo cibernético de retroalimentación. Desgraciadamente, los autores no desarrollan sistemáticamente este tema, sino que lo utilizan aquí y allá de manera más bien intuitiva (ver más adelante la discusión del séptimo criterio). De todas maneras, conviene tener en cuenta esto para captar los criterios que manejan estos autores, a los cuales debemos ahora abocarnos.

El primer criterio es el de *universalismo vs. particularismo*. Esto se refiere en primer lugar a la relación entre las reglas y las excepciones. El capitalismo norteamericano parece más interesado en aquéllas que en éstas; y puede incluso intentar forzar la excepción para que quepa en la regla. Pero tiene una aplicación más allá de las reglas y las excepciones, como muestran HT&T. Un ejemplo fascinante de ello es la obsesión de los Estados Unidos con las patentes y con la figura del gran inventor. De ahí la furia con que persiguen los derechos a la propiedad intelectual (basta recordar el largo debate antes de la firma del TLC), desde los *chips* hasta el caso escandaloso del investigador que acaba de reservarse los derechos sobre una célula humana (Radetzky 1995). De ahí también los curiosos prejuicios -que en México repetimos como pericos- de que «los americanos inventan cosas y los japoneses las comercializan». La situación es naturalmente mucho más complicada. De ahí que

HT&T insistan en la distinción entre *invención* (que puede ser el producto único de un individuo genial) e *innovación* (que consiste en la conversión y flexibilización, no menos creativas, de un invento dado). Cabe destacar igualmente la obsesión americana con el producto perfecto, el auto ideal, la lavadora modelo único, etc., susceptible de ser producida en serie, frente a la organización flexible del toyotismo.<sup>26</sup> Lo mismo vale para la Coca Cola o MacDonal'd's, empresas que no sólo exigen la más absoluta estandarización, sino que incluso envían una parte del producto a sus filiales en todo el mundo para que se ajusten a la esencia de la Coca y la esencia de la hamburguesa. Y todo mundo sabe que los hoteles de las grandes cadenas son iguales en todo el mundo.<sup>27</sup>

El segundo criterio opone *el análisis a la integración*. La manifestación más obvia de esta diferencia reside en el culto a la máquina. Dicen HT&T que no en balde los Estados Unidos alcanzaron su máximo apogeo en la época de oro de la producción de maquinaria: la máquina es altamente susceptible al análisis en sus partes y funciones. En cambio, en una época donde la producción va más por el lado de los servicios y de la adaptación del producto a las necesidades del cliente (*customizing*), se ha visto cómo otros países pueden tomar la delantera de manera notable.<sup>28</sup> Pero este criterio se puede ver también a la luz de la concepción misma de una empresa, sea como un sistema que cumple ciertas funciones (y los empleados serían entonces contratados para cumplir dichas funciones), o más bien como un grupo de personas que trabajan juntas (de tal manera

---

26. El filósofo, escritor y pacifista austriaco exiliado en Estados Unidos, Günter Anders, dijo hace más de cuarenta años que se trata del país más platónico que haya existido (1953). El Ford Modelo T es, de hecho, algo así como una idea platónica de coche, el Coche En Sí.

27. Claro que todos pensamos que lo que ocurre es que los americanos no quieren en realidad salir de casa, de manera que los hoteles internacionales son pequeños Estados Unidos en los que puede uno refugiarse. Puede haber algo de eso, pero la explicación derivada del primer criterio de HT&T es más interesante: la creencia de que hay un tipo de hotel y sólo uno que es el hotel ideal. Los americanos lo han encontrado y lo ofrecen al mundo orgullosamente.

28. El obvio ejemplo es el «toyotismo». Pero lo interesante como siempre está en los detalles. Por ejemplo, el «control de calidad» de los norteamericanos es una consecuencia de su enfoque analítico: primero analizar las especificaciones requeridas por un producto, después producirlo y al final revisarlo de acuerdo a las especificaciones que resultaron del análisis. En cambio, las tres fases están perfectamente integradas en el sistema de producción japonés (Montaña-Hirose, en prensa).

---

que el buen funcionamiento de la empresa depende de las buenas relaciones de trabajo entre los empleados).<sup>29</sup> La primera concepción es obviamente analítica, la segunda integrativa.<sup>30</sup>

El tercer criterio concierne al *individualismo frente al comunitarianismo*. Esta oposición fue planteada por los filósofos y sociólogos a finales de los setenta y ocupa ahora (bajo el rubro del multiculturalismo) uno de los primeros lugares en los debates universitarios (cf. Mulhall & Swift 1993, Taylor et al. 1994). Se trata aquí de saber si el individuo y sus derechos son más importantes que la comunidad y los deberes que el individuo tiene para con ella (no se trata de una disyuntiva absoluta, sino de un problema de énfasis). No es necesario insistir aquí que los Estados Unidos se caracterizan por el más elevado índice de individualismo. Todos conocemos los Rambos y Rockies de Hollywood que vencen todas las adversidades, o los héroes solitarios que derrotan al sistema corrupto y opresor. Ahora bien, cuando traducimos ese bien conocido individualismo, por ejemplo, a procedimientos de contratación dentro de la empresa, se trata de si el gerente le dará el empleo a una persona que llene los requisitos para realizar el trabajo asignado o bien a una persona que vaya a adaptarse bien al equipo ya existente y al trabajo de equipo ya constituido. Todo parece indicar que los asiáticos le dan mucho más valor a la segunda cualidad que a la primera, mientras que los norteamericanos proceden exactamente al revés. Finalmente, el individualismo se traduce en el hecho de que los altos ejecutivos norteamericanos ganan sueldos mucho mayores que los de sus homónimos europeos o japoneses (ver arriba la discusión del cuarto criterio de MA).

---

29. Se ha dicho que esta característica del capitalismo japonés tiene como consecuencia una mayor lealtad y sentido de compromiso ante la empresa por parte de sus empleados (ver también más adelante lo que se dice sobre esto cuando se comenta el cuarto criterio). Una investigación empírica muy interesante es la de Lincoln & Kalleberg 1990. También MA insiste en que los gerentes americanos tratan a los empleados más como mercancías que como colaboradores, a diferencia de los gerentes europeos.

30. En este contexto, MA insiste en que las relaciones de negocios en los países europeos y aún más en Japón se basan mucho más en relaciones personales que en Estados Unidos. Sin embargo, MA insiste en que hay una notable excepción: las multinacionales americanas parecen seguir más el modelo «renano-nipón» que el resto de las empresas de ese país.

El cuarto criterio se refiere a *la manera como orientamos nuestras decisiones*. Los norteamericanos, con su larga tradición puritana, dan mucho valor a los juicios, valores y compromisos interiores, y menos valor a las presiones, demandas y tendencias observables en el mundo exterior. Esto se traduce, por ejemplo, en una inmensa movilidad de los empleados en Estados Unidos, mientras que en Japón, cuando uno entra a una empresa, normalmente será de por vida. La conexión con el individualismo parece bastante obvia.

El quinto criterio tiene que ver con *la concepción y administración del tiempo*. El capitalismo norteamericano se caracteriza por una tendencia a ver el tiempo como secuencial, y por lo tanto a favorecer la producción en serie; el capitalismo japonés, en cambio, tiende a poner el énfasis en la sincronicidad, y por lo tanto en el trabajo que varios hacen al mismo tiempo (ver nota 30). Esto lleva a planes y horarios diferentes, e incluso a concepciones radicalmente distintas del producto terminado: para los norteamericanos algo acabado que eventualmente se descompondrá, para los japoneses un ente cuasibiológico que se reproduce de una generación a otra (por ejemplo, las computadoras).<sup>31</sup>

El sexto criterio tiene que ver con el *origen del estatus dentro de la empresa*. Para un tipo de capitalismo (el norteamericano), el estatus depende predominantemente de los méritos y el desempeño del empleado, es decir, se trata de estatus adquirido por el trabajo y sobre todo por el éxito. De ahí que un empleado joven pero pujante pueda alcanzar un puesto que otro empleado, mayor pero menos agresivo, había tenido hasta entonces. En Japón, en cambio, criterios como la edad y la experiencia son más importantes. No olvidemos, sin embargo, que el estatus «asignado», pero no «adquirido», no es necesariamente mejor. Los mayores progresos en la emancipación femenina los hemos visto en Estados Unidos y no en Japón,

---

31. Un aspecto del tiempo que por su parte resalta MA tiene que ver con el hecho de que el capitalismo alemán está empeñado desde hace muchos años en la reducción del número de horas de trabajo, a diferencia del capitalismo «anglosajón» como puede verse, por ejemplo, en los generosos horarios de muchas tiendas en las ciudades de Estados Unidos (generosos con los consumidores, por supuesto, no con los empleados). En México se ha copiado esta costumbre americana, por lo que muchos mexicanos que viajan a Europa se impacientan con los cortos horarios de allá.

---

debido a que el desempeño exitoso de una mujer le puede permitir ascender a puestos que las tradiciones japonesas impedirían al asignar a las mujeres un estatus bajo por razón de género.

El séptimo y último criterio opone *igualdad y jerarquía*. Se trata aquí del tipo de pirámide que encontramos en las empresas y organizaciones capitalistas, y en particular de si se da más importancia al valor de las contribuciones de los empleados que a la autoridad de los jefes. El resultado aquí es paradójico: tal vez pensaríamos que, debido a la mayor capacidad integrativa del capitalismo japonés se daría un trato más igualitario que en el americano. Sin embargo, resulta lo contrario: Japón se cuenta entre los países con organizaciones más jerárquicas y pirámides más rígidas, mientras que Estados Unidos es notablemente más igualitario. En este punto HT&T se ven forzados a combinar los criterios segundo y séptimo en una especie de tabla tetracórica, distinguiendo economías que combinan análisis y jerarquía (economías dirigidas como la de Polonia y la antigua Alemania Oriental), integración y jerarquía (como Japón y Francia), análisis e igualdad (como Estados Unidos y Suecia) y finalmente integración e igualdad (como Alemania Federal). Este mismo tipo de esquema es después utilizado para combinar otros criterios entre sí, pero siempre de dos en dos, evitando el problema de la multidimensionalidad que mencionamos hacia el final de la sección anterior.<sup>32</sup>

Y ya que estamos en eso, conviene decir, aunque sea brevemente, cuál es la técnica con la que HT&T obtienen su información y construyen la escala. El pivote de esa técnica es lo que ellos llaman la metodología del dilema. Se trata aquí de construir preguntas que tengan dos alternativas claras (por ejemplo, como vimos antes, a quién se contrataría, a la persona más capaz o a la más adaptable). Estos dilemas, de los que se construyeron varios para agotar los

---

32. Más adelante, los autores se atreven incluso a substituir la tabla tetracórica por un diagrama yin-yang, que sugiere la no contradicción de los valores opuestos. Esto está en conexión con la idea general de una dialéctica de los valores, un planteamiento mucho más rico que el del mero conflicto. Esta forma de pensar se ha abierto camino en la lingüística desde mediados de los años setenta (cf. Leal 1992), pero dista mucho todavía de hacer mella en las ciencias sociales. Algunas sugerencias al respecto aparecen en Leal (en prensa) y las exploraremos más ampliamente en otro lugar.

diversos aspectos de cada criterio, fueron contestados en un cuestionario presentado a 15,000 gerentes procedentes de todo el mundo. Se obtuvieron entonces porcentajes que permitían establecer una escala (para seguir con el ejemplo, el 92% de los gerentes norteamericanos dijeron que contratarían a la persona más capaz y sólo 8% que contratarían a la más adaptable, colocando a Estados Unidos en un extremo de la escala de individualismo, en cuyo otro extremo quedó Singapur con los porcentajes respectivos de 39% y 61%). Si bien es claro que las ideas generales que subyacen a los criterios fueron obtenidas por HT&T por un procedimiento de «reconocimiento informal de pautas», semejante al de MA, está claro que la invención de dilemas apropiados es aguda e ingeniosa, y la encuesta realizada tiene un valor de confirmación empírica fuera de toda duda.

Resumiendo, puede verse que HT&T tienden a ilustrar los extremos en cada uno de estos criterios a la luz del capitalismo norteamericano; y también que el contra-ejemplo constante es Japón.<sup>33</sup> Pero no debe pensarse que el libro es así de simple; antes bien, los autores despliegan con pausa y sin prisa las variantes culturales que encontramos en los diversos países. Y aunque es cierto que casi de acuerdo con todos los criterios Estados Unidos y Japón se encuentran en los dos extremos de la escala, también es cierto que en la parte intermedia suceden cosas interesantes. Por dar un solo ejemplo, los autores han encontrado que el capitalismo belga es casi tan particularista como el japonés en oposición a un capitalismo americano sumamente universalista, pero en cambio es muchísimo más analítico que el japonés, acercándose bastante al americano.

Como en el caso de MA, queremos insistir en que la presentación anterior no da una idea clara de la riqueza del libro de HT&T, la

---

33. La primera y obvia razón de esto es el peso específico de ambos capitalismos. A pesar de que se ha argumentado que el imperio americano se encuentra en decadencia (Kennedy 1987), no cabe duda del enorme poderío que sigue teniendo. En cuanto a Japón, la justificada fascinación de Occidente con el tal vez inesperado éxito del capitalismo en ese país ha producido un sinnúmero de obras y toda una mitología en torno al «milagro» japonés y a su modo de organización del trabajo. Para comenzar a despejar esa mitología vale la pena leer un número reciente de *Annals* dedicado parcialmente a este tema (Souyri 1994).

---

penetración de sus observaciones y la sutileza de sus razonamientos: es imposible hacer más en el espacio de un artículo.<sup>34</sup> Con todo, antes de pasar a la última sección, conviene repasar aunque sea brevemente las diferencias entre MA y HT&T. Tal vez la mejor manera de hacerlo sea en términos de fuerzas y debilidades correlativas. Se puede decir que la fuerza de la visión de MA reside en el hecho (antes mencionado) de que no se contenta, como HT&T, con examinar el, o mejor dicho, *los* capitalismos dentro de la empresa, sino que también se ocupa de aspectos macroeconómicos y del papel del Estado en ellos, e incluso de democracia y derechos humanos, es decir, de la dimensión política en su sentido más estricto (esto tiene probablemente que ver con el hecho de que Albert fue asesor del gobierno, mientras que Hampden-Turner es asesor de empresas). Por otra parte, la debilidad de MA consiste en que se limita a su experiencia y sus observaciones, ayudándose de libros cuando se trata de temas que no conoce de primera mano, mientras que HT&T, aparte de utilizar estos elementos en sus análisis, diseñaron una metodología que pusiera a prueba las impresiones de que partieron. La pregunta es si sería posible combinar ambos enfoques en uno más perfecto. Esto conllevaría, por un lado, aplicar la metodología de HT&T a los criterios de MA (y hacer la encuesta no sólo a gerentes, sino también a funcionarios gubernamentales e incluso a ciudadanos corrientes), y por el otro preguntarse cuál sería la relación de los criterios de HT&T con lo que ocurre entre las empresas y más allá todavía en la totalidad del país capitalista en cuestión.

Lo que es más: habría que ir más allá de tal o cual país capitalista aislado y tratar de encontrar las diferencias de los varios capitalismos en la manera como se relacionan con los otros capitalismos. Ahí está en primer lugar el problema de las «guerras comerciales» (*trade wars*). Ciertamente debemos agradecerles a MA y HT&T que se concentren en diferencias entre los países capitalistas que van más

---

34. En particular, hay que mencionar que sólo la primera mitad del libro (Caps. 1-8) está dedicado a presentar las escalas para once países. Esta parte del libro, como dijimos antes, contiene un comentario detallado que se concentra en la oposición entre el capitalismo norteamericano y el japonés. En cambio, toda la segunda mitad del libro (Caps. 9-13) consiste en verdaderas monografías sobre los capitalismos europeos (alemán, sueco, holandés, inglés y francés), con gran riqueza de datos, algunos de ellos macroeconómicos.

allá de este fenómeno que abunda en los encabezados de los periódicos. Pero tal vez han ido demasiado lejos en su eliminación casi completa de esta problemática: sería necesario tratarlo a fondo y en toda su amplitud, es decir, como la vieja disputa entre *proteccionismo* y *librecambismo* (liberalismo). Y es que, aunque vieja, esta disputa es sin duda más actual de lo que tal vez nos imaginamos, como muestra Fallows (1995). De hecho, podría ser un criterio importante para apoyar la distinción de MA entre un capitalismo «anglosajón» más liberal y un capitalismo «renano-nipón» más proteccionista. Y ya entrando a este tema, habría que preguntarse por las diferencias de *actitud ante las guerras no comerciales* (si es que las hay), las guerras sin adjetivos. Nos referimos aquí por supuesto no a la actitud diplomática de las naciones capitalistas, sino a su actitud real, es decir, no sólo a su participación activa en ellas, a sus posturas en la ONU o a su gasto militar, sino también a su producción y comercio de armamento. Es interesante observar que los capitalismo alemán y japonés dependen mucho menos de la industria militar y del comercio internacional de armas que los capitalismo sueco, suizo o norteamericano. Finalmente, convendría discutir el relativamente reciente fenómeno económico de mayor importancia: el *tráfico internacional de narcóticos*. También en esto creemos que sería posible encontrar diferencias importantes de actitud, desde la sumamente beligerante de Estados Unidos hasta la bastante más relajada de Suiza o los Países Bajos. Si sumamos estos tres criterios -liberalismo, guerra y narcotráfico, merecedores como el que más de análisis cultural- a los diez de MA y a los siete de HT&T, llegamos a un total redondo de veinte criterios para distinguir capitalismo. Una gran tarea para el futuro.

Como quiera que ello sea, debemos estar sumamente agradecidos con estos dos autores por la inmensa cantidad de información que nos proporcionan, así como por la lúcida inteligencia que han aplicado a los problemas. Pero también debemos agradecerles el que ello nos fuerce, hoy más que nunca, a plantearnos la pregunta de si sería posible un capitalismo, concretamente un capitalismo mexicano, que combinara las bondades de las diferentes formas de capita-

---

lismo que nos han presentado.<sup>35</sup> Desde esta perspectiva vamos ahora a examinar los dos último libros de Gabriel Zaid (en adelante GZ).

### Una guía económica para viajar por México

En el caso de los libros de GZ, a diferencia de los de MA y HT&T, es claro que podemos dispensarnos de un resumen: ningún intelectual que se respete los puede ignorar (aunque no los comente demasiado en público). Lo interesante es más bien leerlo a la luz de aquellas publicaciones recientes. Cuando así lo hacemos, la lección obvia es que para GZ existen en México dos tipos de capitalismo: el capitalismo de las grandes burocracias (empresariales y gubernamentales), que es en parte semejante al capitalismo de Estados Unidos y en parte al sistema soviético, y el capitalismo del autoempleo, que probablemente comprende todavía a la mayoría de la población. Es este capitalismo el que GZ quisiera ver en el centro de la vida económica mexicana; y es también el que permite considerar a GZ como uno de los pioneros de lo que podríamos llamar un *capitalismo de izquierda* (otros nombres que vienen a la mente son Fritz Schumacher, Ivan Illich y Hernando de Soto; pero no Octavio Paz ni Mario Vargas Llosa). Sobre esto volveremos en su momento.

La pregunta es aquí entonces cuáles serían los criterios que distinguirían este capitalismo del autoempleo (realmente existente según GZ, pero no lo suficientemente explorado ni apoyado) frente a los otros capitalismos. La tarea es doble. La primera sería aplicar los criterios de MA y HT&T a la obra de GZ, a fin de situarlo entre los capitalismos realmente existentes. Así por ejemplo, si tomamos el segundo criterio de MA, diríamos que GZ propone una postura intermedia entre las dos que comenta MA: para GZ el pobre no es una víctima en el sentido europeo, pero tampoco tiene toda la culpa,

---

35. La alternativa es, sin duda, que esto no es posible: que las decisiones culturales de una forma de capitalismo se impliquen más o menos inevitablemente unas a otras. (Se podrá reconocer aquí el problema antes mencionado de la combinación de escalas y la dimensionalidad del capitalismo.) De esa manera, si queremos el integrismo japonés tenemos que tolerar las desigualdades de género o la xenofobia; y si queremos el respeto norteamericano al individuo y sus derechos tenemos que renunciar a un sistema de justicia social como el alemán o a una flexibilidad en la producción como la japonesa. Esta alternativa, además de pesimista, es por lo demás improbable en su forma extrema.

como dirían los americanos. Ciertamente sólo él puede salir de pobre (ver sobre esto también Trejo & Jones 1993); pero justo por ello no debe ayudársele con subsidios y una enorme y costosa red social, sino ayudándole a que produzca. Y si tomamos el quinto criterio de MA, es claro que el capitalismo del autoempleo estaría orientado a la producción y no al consumo, al ahorro y no al endeudamiento; el problema es más bien que el fisco no parece dar con el clavo en su busca de estrategias de apoyo. La reciente crisis económica de México y el reciente programa económico del gobierno de Zedillo ha hecho claro -para todos los que piensan- la importancia central del problema del ahorro interno. (Como dijo algún comentarista, Estados Unidos puede vivir del ahorro extranjero porque es la primera potencia del mundo; pero la prueba de que México no puede consumir desenfrenadamente ha quedado a la vista de manera explosiva).

Dejamos a las lectoras y lectores el ejercicio de comparar los demás criterios. Vale la pena nada más decir que tal vez la parte más fascinante de este ejercicio sería la de explorar los «procesos de evaluación» de HT&T a las pequeñas empresas familiares que tanto admira GZ. Está claro que dichas empresas se parecerán más a las italianas y a las japonesas que a las norteamericanas o alemanas. Si esto es así, podríamos decir con MA que en México conviven los modelos «anglosajón» y «renano-nipón», pero sólo el primero ha recibido apoyo constante del gobierno. Como quiera que ello sea, debemos abocarnos aquí a la segunda tarea: ver si es posible destilar de los textos de GZ algún nuevo criterio de comparación de capitalismos. Y en efecto, creemos que una lectura cuidadosa de ellos permite formular por lo menos dos nuevos criterios.<sup>36</sup>

El primer criterio sería *la actitud ante la educación*, especialmente la educación superior. Según GZ, en México hemos inflado la tarea del intelectual fuera de toda proporción. Un «universitarismo» acendrado y la idea de que el saber se adquiere en la escuela y nada

---

36. Con ello tendríamos ya un total de veintidós criterios, con lo que aplicando de nueva cuenta la combinatoria (y manteniendo el supuesto de la binariedad), llegaríamos a un gran total de cuatro millones ciento noventa y cuatro mil trescientos cuatro capitalismos posibles. Nunca antes habría parecido más urgente la tarea de encontrar las interconexiones entre los criterios.

---

más en la escuela, y que los mejores gobernantes son los mejor educados (o con títulos más vistosos), se ha apoderado de la clase política. Esto no sólo distingue a México de otros países (donde Ronald Reagan pudo y John Major puede gobernar un país mucho más desarrollado, a pesar de ser ambos inocentes de toda formación universitaria, no se diga posgrado), sino que distingue al México de hoy del México de hace apenas veinte años (cuando la licenciatura en derecho, que tal como se suele impartir en este país a duras penas podría calificar como educación superior, era el máximo requisito, y ciertamente no indispensable para ser presidente).<sup>37</sup> Una de las preguntas es de dónde diablos sacamos este modelo. GZ lo remonta a Platón en su discurso ante el Colegio Nacional; pero eso es demasiado lejano para ejercer alguna influencia.<sup>38</sup> Nosotros sospechamos que está copiado (como tantas otras cosas) del capitalismo francés, cuyo origen está en Napoleón (*les grandes écoles*); pero habría que estudiarlo (un comienzo de ello se propone en Steger 1979).

El otro criterio se referiría a la *actitud ante el autoempleo*. ¿Cuál es el peso de las grandes empresas en la economía? La disyuntiva sería entre el gigantismo y el enanismo. El primero sería más característico de los Estados Unidos, el segundo más de Italia y Japón, como dijimos antes. Está claro que el capitalismo de la Iniciativa Privada (con mayúsculas) es una imitación del norteamericano; pero el otro capitalismo mexicano, el socavado y muchas veces informal capitalismo de los humildes, tiene muy poco que ver con la imagen esplendente y mucho que ver con la realidad mexicana.<sup>39</sup> Nos parece de especial importancia ilustrar este criterio con lo

37. Curiosamente esa obsesión con los estudios universitarios no se ha traducido nunca en la protección y fomento de la investigación propia: huelga decir que el SNI y otros recursos de cuño reciente son migajas comparados con el dinero que Estados Unidos invierte en ella. Como dice MA, el capitalismo americano cuenta con la mejor materia gris del planeta (eso a pesar de que el intelectual no goza del gran prestigio social que vemos en Alemania ni asciende a los puestos políticos como en Francia).

38. Además, curiosamente esta antigua actitud está siendo cuestionada hasta en los últimos bastiones de las ciencias duras y la filosofía (cf. Leal Carretero 1993). Por lo demás, está claro que una de las fuentes básicas de inspiración es Ivan Illich.

39. La imitación acrítica de modelos que ignoran la realidad es parte de la más rancia tradición mexicana. Ya en tiempos de Iturbide, nos dice Luis González, unos querían retornar a formas de vida griegas y romanas, otros creían que

que es probablemente el problema más grave y peor entendido en México: el del campo (*Marce, scriptores te salutant*). En una frase característica, GZ nos dice que vemos a los campesinos como «asalariados potenciales sin empleo» en vez de verlos como lo que son: «pequeños empresarios sin medios de producción». <sup>40</sup> Nosotros iríamos más lejos: el llamado problema indígena es ante todo un problema campesino. Hay dos indigenismos en México, el romántico y el burocrático. El primero quisiera conservarlos tal como están (*they are so cute!*), cosa por supuesto imposible y condenada de antemano al fracaso. <sup>41</sup> El segundo, en cambio, quiere modernizarlo, es decir, convertirlo en un asalariado (o desempleado) más. Entre los dos van a acabar por destruir a los indios. La solución no son las reservaciones ni la integración: es simplemente dejar que sigan siendo campesinos y apoyarlos «con medios de producción baratos».

Como en los casos anteriores, la brevedad de un artículo impide dar una clara idea de la riqueza de los aportes de GZ a la definición de un capitalismo posible, y por cierto un capitalismo de izquierda, como hemos dicho antes. En este sentido, GZ ha dejado atrás, por lo menos en la originalidad de sus planteamientos y la fuerza de su visión, a todos los intelectuales que se dicen de izquierda (tal vez por ello hay tantos arrepentidos). Es vergonzoso que no le hayamos prestado la atención que merece; y resulta instructivo que Maquío sí lo haya hecho, cuando le propuso que fuera su Secretario de Hacienda en caso de salir ganador en las elecciones de 1988. <sup>42</sup>

---

el modelo a seguir era la (entonces) joven República de Estados Unidos, varios proponían como norma al imperio de los aztecas, pero casi nadie proyectaba «a partir de las realidades mexicanas del momento» (Cosío Villegas et al. 1994). Si hemos de creerle a GZ, las cosas no han cambiado mucho desde entonces.

40. Por lo demás, GZ nos sorprende además, como es frecuente en él, con información inusitada: la existencia de una economía agrícola de autoempleo que funciona muy bien en Estados Unidos (conviviendo pacíficamente con el *agrobusiness* norteamericano que es capaz, en principio, de alimentar todo el planeta, aunque a un altísimo costo de capital).

41. Un caso anecdótico es el de quienes defienden a capa y espada el vestido «tradicional» de los huicholes y se enojan hasta con los huicholes cuando éstos prefieren ponerse ropa occidental. No saben que ese vestido tradicional es de factura recentísima, como les habría enseñado una mirada a las fotos de Lumholtz.

42. Naturalmente, GZ jamás hubiera aceptado ese cargo en la improbable eventualidad de que el sistema no se hubiera caído: no sería compatible con su idea de que los universitarios carecen de cualidades para gobernar. Sin embargo, si le tocara ser «Ministro por un día» (para renunciar al siguiente) nos dice en el texto del mismo nombre

---

Aunque no tendríamos que arrogarnos el gobierno, los intelectuales haríamos bien en retomar y discutir las ideas de GZ e incluso ampliar la ya de suyo inmensa cobertura académica de sus publicaciones. Se necesitan historiadores, economistas, sociólogos, antropólogos y teóricos de la organización, si es que queremos entender el capitalismo mexicano autóctono, y proponer medidas para fortalecerlo. Y no debemos en esa tarea tener miedo de copiar a nadie. Uno de los mitos más perniciosos es que el desarrollo de una economía tendría que ser algo natural y orgánico; de ser verdad, el capitalismo a la mexicana no debería copiar a nadie. Pero no es verdad: Inglaterra copió a Alemania el sistema público de salud (y de paso lo mejoró) y prácticamente todo el mundo (incluido Japón) copió a Estados Unidos el fordismo, que tiene sus usos, diga quien quiera lo que quiera. Lo importante es no perder de vista el sueño, ese gran sueño socialista que erró el camino. La nueva izquierda debe pasar por el capitalismo; pero no cualquier capitalismo. Sabiendo que hay de dónde escoger, no puede hablarse como si hubiera uno solo; pero escogerlo y realizarlo no es una tarea que pueda emprenderse sin conocimiento de causa: la conciencia clara de la diversidad de capitalismos realmente existentes y la imaginación creadora de capitalismos posibles. ☞

---

(ahora recogido como última sección de Zaid 1994) cuáles serían las medidas que adoptaría. A quienes no conocen ese texto delicioso no queremos arruinarles el gusto de examinarlas por cuenta propia.

## Referencias

Abelshauer, Werner (1983) *Wirtschaftsgeschichte der Bundesrepublik Deutschland 1945-1980*. Francfort del Meno, Suhrkamp.

Albert, Michel (1991) *Capitalisme contre capitalisme* París, Seuil.

Anders, Günter (1953) *Die Antiquiertheit des Menschen* Munich: Diogenes.

Anderson, Perry & Camiller, Patrick, Eds. (1995) *Mapping the West European left* Londres, Verso.

Bobbio, Norberto (1995) *Izquierda y derecha* Madrid, Taurus. (La edición italiana es de 1994.)

Braudel, Fernand (1979) *Civilisation matérielle, économie et capitalisme XVe-XVIIIe siècle* 3 Vols. París, Armand Colin.

Brittan, Samuel (1995) *Capitalism with a human face* Aldershot (UK), Elgar.

Bull, Martin J. & Heywood, Paul, Eds. (1995) *West European communist parties after the revolutions of 1989* Londres, Macmillan.

Cosío Villegas, Daniel; Bernal, Ignacio; Moreno Toscano, Alejandra; González, Luis; Blanquel, Eduardo; Meyer, Lorenzo (1994) *Historia mínima de México* 2a edición. México, El Colegio de México. (La primera edición es de 1973.)

Fallows, James (1994) *Looking at the sun: the rise of the new East Asian economic and political system* Nueva York: Pantheon Books.

Friedman, Lawrence M. (1994) *Total justice* 2a edición. Nueva York, Russell Sage Foundation. (La primera edición es de 1985.)

Galbraith, John Kenneth (1992) *The culture of contentment* Londres, Sinclair-Stevenson.

Hampden-Turner, Charles y Trompenaars, Fons (1993) *The seven cultures of capitalism: value systems for creating wealth in the United States, Britain, Japan, Germany, France, Sweden, and the Netherlands* Nueva York, Doubleday.

Kennedy, Paul (1987) *The rise and fall of the great powers: economic change and military conflict from 1500 to 2000* Nueva York, Basic Books.

Kennedy, Paul (1993) *Preparing for the twenty-first century* Nueva York, Random House.

Kluckhohn, F. & Strodtbeck, F.L. (1961) *Variations in value orientations* Westport (CT), Greenwood Press.

Klump, Rainer (1985) *Wirtschaftsgeschichte der Bundesrepublik* Wiesbaden, Steiner.

Leach, William (1993) *Land of desire: merchants, power, and the rise of a new American culture* Nueva York, Pantheon Books.

---

## Referencias

- Leal, Fernando (1992) «Der zweite Grundsatz der operationalen Linguistik», en *Zeitschrift für Phonetik, Sprachwissenschaft und Kommunikationsforschung* (Berlín), Vol. 45, No. 2, pp. 164-177.
- Leal Carretero, Fernando (1993) «Hacia una nueva filosofía del trabajo», en *debate feminista* año 4, Vol. 7, pp. 129-167.
- Leal Carretero, Fernando (1995) «De la ironía a la autofagia: reflexiones sobre el postmodernismo en filosofía», en Orozco, Humberto (Ed.), *Postmodernidad?* Guadalajara, ITESO.
- Leal, Fernando (en prensa) «Ethics is fragile, goodness is not», en Shipley & Leal, Eds., en prensa.
- Leal Carretero, Fernando (en preparación) «Raíces del antiesencialismo contemporáneo», manuscrito.
- Lincoln, James R. & Kalleberg, Arne L. (1990) *Culture, control, and commitment: a study of work organization and work attitudes in the United States and Japan* Cambridge (UK), Cambridge University Press.
- Melman, Seymour (1983) *Profits without production* Nueva York: Knopf.
- Miller, David (1990) *Market, state, and community: theoretical foundations of market socialism* Oxford, Clarendon Press.
- Montaño-Hirose, Luis (en prensa) «Organizational spaces and intelligent machines: a metaphorical approach to ethics», en Shipley & Leal, Eds., en prensa.
- Morineau, Michel (1985) *Pour une histoire économique vraie* París, Presses Universitaires de France.
- Mulhall, Stephen & Swift, Adam (1993) *Liberals and communitarians: an introduction* Oxford, Blackwell.
- Paramio, Ludolfo (1988) *Tras el diluvio: la izquierda ante el fin de siglo* Madrid, Siglo Veintiuno.
- Radetzky, Peter (1995) «The mother of all blood cells», en *Discovery* Vol. 16, no. 3 (marzo), pp. 86-93.
- Reich, Robert (1991). *The work of the nations* Nueva York: Random House.
- Trejo, Guillermo & Jones, Claudio, Coords. (1993) *Contra la pobreza: por una estrategia de política social* México, Cal y Arena.
- Savater, Fernando (1995) «La izquierda...», reseña de Bobbio (1995), en *El País Semanal*, 12 de Marzo, p. 8.
- Schmid, Thomas, Ed. (1985) *Das pfeifende Schwein: über weitergehende Interessen der Linke* Berlín, Klaus Wagenbach.



## Referencias

Seldon, Arthur (1995) «Trough or empire?», reseña de Brittan (1995), en *Times Literary Supplement* No. 4792 (3 de febrero), p. 26.

Shipley, Patricia & Leal, Fernando, Eds. (en prensa) *Ethics and the new technology* número especial de la revista *Artificial Intelligence and Society* (Berlín y Londres).

Souyri, Pierre-François, Ed. (1994) «Le modèle japonais d'organisation du travail», en *Annales: Histoire, Sciences Sociales* año 49, No. 3 (mayo-junio), pp. 503-593.

Steger, Hanns-Albert (1979) «Zur Kultursoziologie der westeuropäischen und lateinamerikanischen Universitätssysteme im 19. und 20. Jahrhundert», en *Weltzivilisation und Regionalkultur: Wege zur Entschlüsselung kultureller Identität* München, Eberhard, 1989.

Szporluk, Roman (1994) *Communism and nationalism: Karl Marx versus Friedrich List* Nueva York, Oxford University Press.

Taylor, Charles; Appiah, K.A.; Habermas, J.; Rockefeller, S.C.; Walzer, M.; Wolf, S. (1994) *Multiculturalism* Princeton: Princeton University Press. (Una edición anterior y más breve apareció en 1992.)

Van Parijs, Philippe (1993) *Marxism recycled* Cambridge (UK), Cambridge University Press.

Zaid, Gabriel (1994) *La nueva economía presidencia* México, Editorial Grijalbo.

Zaid, Gabriel (1995) *Hacen falta empresarios creadores de empresarios* México, Editorial Océano.