

GLOBALIZACIÓN ÉTICA¹

Luz Marina Barreto

Universidad Central de Venezuela

Una de las razones que explican por qué la reflexión sobre la ética contemporánea es un fenómeno relativamente tardío, tanto en la reflexión filosófica, como en la política y en la economía, es su subordinación a las ciencias sociales y a la filosofía política. La referencia histórica más inmediata es la del pensamiento marxista, que aspiraba al establecimiento de relaciones éticas entre los seres humanos en virtud de la instauración de un sistema político y económico capaz de conducir las expectativas morales en una dirección ética correcta. De este modo, la teoría política ha tendido a eclipsar la deliberación y fundamentación de principios morales, principalmente porque se cree que las relaciones éticas entre los seres humanos derivarán naturalmente de un orden político justo.

Esta ilusión nunca ha sido tan aguda como durante el apogeo del modelo marxista como ideal de sociedad. En la reflexión marxista no hay demasiada claridad respecto de lo que se debe entender por justicia. Engels, por ejemplo, supone que la justicia es tener todo lo que se desea, en manifiesta ceguera o ingenuidad respecto de lo que Rawls ha llamado las *circunstancias de la justicia*: que los bienes son escasos. Para Marx una sociedad justa implica la supresión del trabajo alienado, entendiendo por trabajo no-alienado que cada ser humano puede dedicarse libremente a hacer lo que quiera, sin la tiranía del trabajo orientado a satisfacer necesidades básicas de supervivencia.

¹ Este ensayo es un resumen de un artículo más amplio denominado “La ética en tiempos de globalización”, que saldrá publicado próximamente.

Pero algunos de los prejuicios marxistas respecto del trabajo alienado explican una de las características más curiosas de los regímenes políticos adscritos al bloque soviético: la mirada un tanto despectiva sobre el trabajo intelectual y una desmesurada valoración del trabajo manual, que se reflejaba en los salarios sin ninguna proporción con los costos de producción y con el valor del producto (que, por lo demás, nadie sabía cuál era realmente) que se pagaban a los trabajadores menos calificados. Existen las anécdotas, incluso simpáticas, de los profesores universitarios que ganaban menos que un obrero de fábrica en Moscú, pero, al respecto, tenemos también los crímenes de Pol Pot, que ordenaba fusilar a todo aquel que usara anteojos y del que sólo cabía protegerse si uno ocultaba su educación.

Estas torpes nociones de justicia social presentes en el pensamiento marxista incluyen, sin embargo, otro tipo de intuiciones que para nosotros son importantes. Una de ellas es la noción de equidad, así como la aspiración a impedir diferencias escandalosas en la distribución de bienes en una sociedad. Y es aquí en donde las esperanzas del régimen político socialista de hecho se confundieron con lo que Milan Kundera llama nuestros gastados y aburridos principios morales. Nuestros aburridos principios morales, como veremos, establecen una regla para la distribución de merecimientos y sanciones; por lo tanto, una regla para la toma de decisiones en relación con nuestras actitudes hacia los otros. Por razones que tienen que ver con la distribución de las restricciones exigidas a la autonomía individual, estas reglas suelen ser lo más equitativas posibles, ya que son recíprocas. Las normas morales tienen que ver con la distribución de bienes o recursos escasos, es decir, con las cuestiones que atañen a una teoría de la justicia, en el sentido de que fundamentan los principios que rigen esta distribución, pero no se solapan con ella. No obstante, es muy fácil pretender que con la distribución justa de *bienes* se liquida cualquier problema ético en una sociedad. Que la equidad política no es la misma equidad implícita en la moral puede mostrarse al examinar los presupuestos de la ideología

marxista en torno al manejo de la diferencia. La imposibilidad de manejar las diferencias que, casi inevitablemente, toda sociedad humana supone, ha hecho que individuos dominados por la pasión, que es irracional y dañina, de la envidia social, confundan su resentimiento con indignación moral. Pero es en la cuestión del manejo de las diferencias entre los hombres en donde se debate el problema moral.

John Rawls, en su *Teoría de la Justicia* de 1971, define dos reglas fundamentales de interacción, es decir, dos principios de justicia: el principio de la igualdad y el principio de la diferencia. El principio de la igualdad reza que todos los individuos tienen derecho a la distribución equitativa de aquellos bienes básicos que les permitirán satisfacer sus planes de vida individuales, incluyendo igual acceso a oportunidades para su satisfacción. Es importante notar que este igual acceso a oportunidades implica que se puede contrarrestar la injusticia normal de la lotería natural, que dota a cada individuo de una utilidad inicial de la que no es responsable y de la que puede ser víctima, tal como haber nacido en circunstancias desafortunadas o poseer rasgos físicos desfavorecedores.

El principio de la diferencia reza que las diferencias serán distribuidas de modo que no desmejoren la situación del menos favorecido. Esto significa que cargos de responsabilidad o privilegios que, por razones objetivas, no pueden distribuirse equitativamente entre los miembros de una institución (como posiciones de liderazgo mejor pagadas, etc.), se otorgarán a aquellos que, como mínimo, no reduzcan los beneficios absolutos de las organizaciones que presiden, desmejorando las utilidades del menos favorecido, o que, como mayor aspiración, aumenten esas utilidades.

El principio de la diferencia es, en Rawls, un principio para la distribución de las desigualdades. Puede resultar una verdad trivial que las desigualdades *existen*, pero el pensamiento de la izquierda considera

que deben ser *eliminadas*. Entre mis estudiantes, hay quienes piensan que todo está muy bien con el principio de la igualdad, pero no entienden como podría venir a cuento el de la diferencia.

Ahora bien, las diferencias a las que se refiere Rawls con su principio tienen que ver con diferencias que están fuera del control de una sociedad bien ordenada y no tanto, o no todavía, con el respeto liberal a las particularidades ajenas y al ejercicio de la autonomía de otros individuos. Rawls está pensando más bien en la administración de las diferencias que son inevitables en un mundo en donde las cosas escapan a nuestro control. Así, no podemos controlar la suerte que alguien vaya a tener, o la mala suerte de otro; tampoco podemos controlar sus dotes naturales, ni su inteligencia ni su belleza; impedir que individuos que se inclinan por ciertas posiciones y profesiones estén mejor que quienes se inclinaron por otras. Existen, por supuesto, diferencias injustas que hay que contrarrestar, y este es el espíritu de los artículos antidiscriminatorios que aparecen en todas las constituciones liberales, así como el de otras medidas (estoy pensando en diferencias como origen social, raza y sexo). Pero otras diferencias, tales como quiénes están mejor capacitados para ocupar posiciones de liderazgo, o quiénes han adquirido gran poder político o económico en base a talentos naturales o golpes de suerte, tienen que *administrarse* de acuerdo con la regla mencionada o cualquier otra, y no, simplemente, pretender eliminar.

Muy cerca de esta necesidad de administrar las diferencias que, naturalmente, trae la vida, se encuentra el respeto liberal a la autonomía del otro. Pero, repito, ambas no deben confundirse. Ambas formas son analíticamente distinguibles, pero es más difícil hacerlo en la vida real, en donde resulta complicado establecer cuáles diferencias son inevitables y escapan a nuestro control, y cuáles deben ser contrarrestadas por consideraciones de justicia. Por esta razón, es *injusto* que seamos egoístas, es decir, que no deseemos producir para el

bien común, como sucedió en el socialismo realmente existente, pero es *inmoral* atropellar a las personas a causa de su egoísmo. La lucha armada es, entonces, inmoral en este segundo sentido, aunque la motivación que persigue la igualdad social sea legítima. Las diferencias políticas que implican dolorosas desigualdades son injustas, pero es inmoral obligar a todo el mundo a renunciar a toda forma de diferencia, incluyendo la posibilidad de disfrutar los beneficios de sus talentos.

Así, el respeto a la diferencia puede ser entendido como el respeto a que el otro ejerza su autonomía en el ejercicio de su capacidad de decidir y elegir. Este tipo de justificación está basada en la consideración de los individuos como agentes racionales con fines e intereses particulares y descansa en la idea según la cual un agente racional no sólo quiere alcanzar o producir un resultado en el mundo, sino que también quiere haberlo producido, y quiere que se le permita desear producir cierto tipo de resultados, tales como satisfacer sus fines, deseos y motivaciones particulares. Dadas las circunstancias de la justicia el agente racional que tiene una pretensión razonable a que se le respete su libertad, puede llegar a un acuerdo de mutua conveniencia con otros agentes racionales que, por las mismas razones, también aspirarían a ese respeto. El acuerdo moral estaría, de este modo, basado en un contrato de esta naturaleza. Pero ahora preguntémosnos si este respeto a la diferencia, que está a la base del concepto moral de justicia, se realiza en sociedades signadas por el fenómeno de la globalización y por lo que se ha llamado la *New Economy*.

Con frecuencia se esgrime como justificativo a los tratados de libre comercio consideraciones de justicia. En efecto, no es justo para mí, pero, sobre todo, para el consumidor, que si yo produzco a precios más competitivos que los tuyos no pueda concurrir contigo en un mercado en donde mis productos puedan poner de relieve tu ineficiencia y tus altos, e injustos, precios. El ejemplo entre Japón y los EEUU puede ilustrar de nuevo esta situación. Durante los setenta, el mercado

norteamericano comenzó a ser inundado por automóviles japoneses más baratos, mejor hechos, más eficientes y más bonitos. Esto sucedía mientras Japón protegía su mercado de las importaciones norteamericanas (de hecho, la industria japonesa de automóviles no se habría capitalizado sin este proteccionismo). La primera reacción de la poderosa industria automotriz norteamericana fue la de exhortar a los consumidores a que la protegieran, comprando sólo lo hecho en casa. Paralelamente, comenzaron las reestructuraciones de plantas de producción de automóviles a lo largo del país, que arrojaron a la calle a miles de trabajadores sin empleo. Esto, como es natural, encendió aún más los ánimos en contra del Japón, de modo que la campaña en favor del consumo de productos locales se hizo cada vez más agresiva, con slogans y afiches visibles por todas partes.

Pero es claro que campañas que apelan a la solidaridad de la sociedad civil tienen un éxito muy restringido cuando se alude al bolsillo del consumidor y se afectan sus aspiraciones por una mejor calidad de vida. Los consumidores deciden comportarse usualmente como decisores racionales, eligiendo lo que en teoría de las decisiones se llama la opción dominante respecto de las utilidades esperadas. Volviendo al ejemplo de la paradoja del prisionero, el decisor racional elige aquella utilidad que le trae mayores beneficios (la de confesar e incriminar al otro), aun cuando, como en el caso de las paradojas del prisionero, esta elección resulte peor para él.

Es así como puede resultar peor para los consumidores de un país limitarse a adquirir aquellos productos que son más baratos o mejores que los productos nacionales. Pero el proteccionismo también tiene sus inconvenientes. Estadísticamente hablando, el proteccionismo no mejora sino que daña la capacidad productiva de los países, perpetuando vicios e ineficiencias.

Una vez más, se ha sugerido que el esquema de la paradoja del prisionero sirve para explicar por qué son más racionales los mercados abiertos.² Se trata de instaurar ciertas reglas de reciprocidad que, a largo plazo, benefician a los agentes racionales en juego. De esta manera, la cooperación mutua “déjame competir en tu economía y yo te dejaré competir en la mía”, trae mejores beneficios para ambos que la restricción proteccionista. Por otra parte, la competencia estimula la eficiencia y la variedad de productos y, con ello, la posibilidad de elección por parte de los consumidores y el mejoramiento de su calidad de vida. La competencia no es simplemente un asunto a eliminar en vistas de una vida en armonía, donde nadie se pelee con nadie por nada. La competencia es un valor humano; genera autoestima en el ganador, siendo la autoestima un bien tan básico como la seguridad y la libertad. La competencia nos obliga, también, a tomar consciencia de lo que realmente somos: una especie entre otras en un planeta con recursos limitados. Sin competencia no podríamos darnos cuenta jamás de que existen límites para lo que podemos desear y satisfacer. El primer mal de las economías inflacionarias es que la gente consume más de lo que puede. El primer origen de la desigualdad es que la gente tiene más hijos de los que puede mantener y de los que puede absorber esa misma sociedad. De esta manera, en su intento de aliviar el déficit de un creciente gasto público, el estado populista se ve obligado a imprimir dinero que no resulta de la actividad productiva de los miembros de la sociedad civil. La competencia es positiva porque enfrenta a los individuos con su propia vulnerabilidad, con la necesidad de medida, con la posibilidad de cooperación mutua y con la necesidad de pactar.

Pero, cabe preguntarse también si lo único que traerá la economía globalizada son beneficios. La fundamentación liberal del libre mercado resulta equitativa solamente cuando los actores principales poseen una utilidad inicial similar y las desventajas de algunos actores son compensadas. Este axioma vale para todo intercambio y

² Cfr. Axelrod, Robert, 1987, *Die Evolution der Kooperation*.

distribución de bienes o recursos justo o equitativo, de tal manera que Rawls la coloca a la base de su *Teoría de la Justicia*, y lo siguen Gauthier o Ackerman. Como, no obstante, es imposible cumplir estas condiciones en el mundo real (no todos pueden ignorar las utilidades iniciales que ya poseen y que les otorgan ventajas), Gauthier (1986), en su crítica a Rawls, ha sugerido la creación de un mecanismo provisional para nivelar utilidades llamado el *proviso*. Este *proviso* consiste, sencillamente, en un recurso que otorga a los que no tienen ninguna ventaja que negociar en el mercado algún tipo de utilidad inicial. En sociedades como la nuestra, un seguro de paro forzoso, un crédito estatal u otorgado por organizaciones de carácter gubernamental, una beca, son todos mecanismos del carácter del *proviso*. Del mismo modo, en acuerdos internacionales de libre comercio, el Estado, por lo general, se reserva medidas de esta naturaleza, comprometiéndose, sin embargo, a evitar, en lo posible, medidas proteccionistas de carácter unilateral. Al mismo tiempo, convenios y tratados de cooperación entre países de una misma área, como la Unión Europea, el Nafta o el Mercosur, tienen el sentido de dotar a los países que la integran de mayor capacidad competitiva en otros mercados.

Pese a todo esto, los prospectos éticos de un mercado globalizado son críticos en áreas como las de la salud, la educación y la investigación científica, es decir, en las áreas esenciales para la economía postindustrial del próximo siglo. La así llamada *New Economy* está basada en la riqueza generada por tecnologías de alto nivel, información y servicios, y el prospecto de una recesión producida por inventarios excedentes o por una demanda que no puede satisfacerse, parece alejarse cada vez más en el horizonte.³ En la era de la información los mercados se vuelven cada vez más eficientes. La apertura comercial ha beneficiado en primer lugar no sólo a las grandes

³ Véase, al respecto, las declaraciones de Robert Di-Clemente, ejecutivo de Salomon Brothers, en la *Neesweek*, junio 23, 1997, p. 15. Estoy en deuda con David Parker por ayudarme a comprender este punto.

empresas transnacionales, sino a las empresas que poseen, respecto de otros países, años de ventaja en investigación o departamentos de Investigación y Desarrollo con una larga tradición o con una infraestructura plenamente constituida.

Hace años en Venezuela existió una legislación (me parece a mí que introducida en el primer gobierno de Carlos Andrés Pérez) que obligaba a todas las empresas a tener un departamento de Investigación y Desarrollo. Sin embargo, dado que en Venezuela, que a causa del precario sistema educativo y del nivel académico de nuestros dirigentes, tanto políticos como empresariales, por cada individuo con visión hay varios que no ven mucho más allá, esta saludable medida fue desapareciendo poco a poco de las consciencias de todo el mundo. De modo que, al lado de algunas empresas que sí poseen departamentos de Investigación y Desarrollo (especialmente en el área petroquímica), existen miles que se contentan con enviar a algún que otro *accionista* con cargo ejecutivo a Europa o a los EEUU, para que traiga los *catálogos* con nuevas innovaciones.⁴ Esta falta de visión es mortal en una época signada por la globalización. Las ventajas que tienen grandes empresas transnacionales con capital para financiar su introducción en

⁴ Esta información me fue suministrada por un ejecutivo medio de una importante empresa de equipos eléctricos en Venezuela. En ella, la figura que podría haberse considerado un departamento de Investigación y Desarrollo estaba constituida por un sólo individuo, un técnico con largos años de experiencia en la compañía, pero que no había pasado por una universidad. La empresa en cuestión contrata ingenieros egresados de nuestras universidades para ocupar cargos medios en el área de compras corporativas, desperdiciando un valioso capital humano que ha sido formado por el país a un costo muy elevado, en tareas que podría hacer un técnico medianamente cualificado. Estos profesionales no participan en programas innovativos, se les obliga a participar en “cursos de formación profesional” dictados por compañías sumamente mediocres, especializadas en asuntos de dudoso carácter científico tales como “programación neurolingüística” o “talleres de autoestima”, y no se les brinda la posibilidad de crear productos o estrategias innovadoras. Entrar en la era de la globalización con empresas como ésta, de las cuales existen muchas en Venezuela, es suicida.

un mercado, y departamentos de Investigación y Desarrollo que las doten de productos baratos e innovadores, se volverán, con el paso del tiempo, cada vez más difíciles de contrarrestar.

La situación adquiere visos alarmantes si tomamos en cuenta que serán las empresas basadas en el conocimiento las que dominarán la vida económica del próximo siglo. Empresas que manejan productos de alta tecnología, tales como las telecomunicaciones, la biotecnología, nuevos materiales, informática, etc., desplazarán a los productos tradicionales en la generación de beneficios. A medida que la comercialización de materia prima ha perdido su *momentum* en la economía mundial, mientras que, dicho sea de paso, en los países desarrollados se trabaja aceleradamente en el logro de fuentes de energía más baratas y menos contaminantes, y los productos manufacturados se vuelven cada vez más sencillos de producir y comercializar, de manera que no hay excedentes en los inventarios o la demanda excede cada vez menos la oferta, la oferta de productos basados en conocimiento complejo será crucial en el surgimiento de nuevas y mayores ganancias. De esta manera, no es casualidad que la fortuna más grande de los EEUU sea ahora la de Bill Gates.

Pero lo más grave es que la riqueza generada por el conocimiento supone una infraestructura de investigación que no poseen, ni por asomo, las mayores empresas de los países subdesarrollados. Y, así, nuestra situación respecto de los productos innovadores que provienen de otros países está caracterizada cada vez más por la dependencia y la tutela. La necesidad de adquirir a precios dolarizados las innovaciones producidas en otros países en áreas cruciales para el hombre, tales como la medicina, el transporte, la información, etc., eleva crecientemente la necesidad de desviar recursos que podrían emplearse para mejorar la calidad de vida de los venezolanos. Así tenemos, por ejemplo, el caso de una investigadora del IVIC, quien desarrolló un test de diagnóstico barato y rápido para detectar la presencia en el estómago de una

bacteria que causa trastornos tales como úlceras y lesiones de carácter canceroso. El test que se consigue en el mercado, y que viene de los EEUU, fue desarrollado por un investigador austríaco y aparte de ser sumamente costoso, es menos rápido y sencillo que el desarrollado por nuestra investigadora. Además, el test venezolano está diseñando para su uso en los hospitales públicos, dado que por las razones de costos mencionada, el test norteamericano resulta inaccesible para un extenso número de venezolanos.

El investigador austríaco, sin embargo, aparte de vender los derechos comerciales de su test a una compañía farmacéutica norteamericana, patentó el uso de la bacteria. Por más absurdo que parezca, uno no puede patentar en los EEUU un producto natural, pero sí puede patentar el uso comercial de ese producto. Esto puede suceder con cualquier cosa que se encuentre libremente en la naturaleza o con productos artesanales: se puede patentar el uso de un árbol (como sucedió recientemente con el árbol Nim de la India, que es considerado sagrado), el uso de una bebida ritual indígena (un norteamericano patentó el uso de una bebida fermentada para uso ritual sin pedir permiso a los tradicionales usuarios de la misma), o con el uso de un gen especial (esta es una de las consecuencias posibles de la biotecnología). De modo que poco después del desarrollo de su test, nuestra investigadora recibió la visita de los representantes latinoamericanos de la poderosa compañía farmacéutica que detenta los derechos del test que existía en el mercado y con la amenaza de una demanda, conminó a la investigadora del Ivic, y al Ivic claro está, a interrumpir toda comercialización del test que ella había desarrollado.

Desde el punto de vista moral, este hecho tiene implicaciones sumamente graves. En primer lugar, obliga a los pacientes venezolanos a adquirir el test que les recomienda el médico a precios prohibitivos. Y, en segundo lugar, atenta contra nuestra autonomía como nación que tiene derecho a velar por la calidad de vida de sus ciudadanos y a

invertir dinero para ello. Desconozco cuál es la situación con otros productos naturales, pero si fuera posible patentar el uso de todos los productos naturales estratégicos, a las universidades y centros de investigación venezolanos no les quedaría la menor oportunidad de garantizar la productividad económica de la nación en relación con los productos biotecnológicos. Esto sería lamentable, ya que se comprometería para siempre importantes recursos económicos, tanto públicos como privados, para pagar costosos productos terminados. Esto ya sucede ahora con una cantidad de medicinas que se venden a precios verdaderamente astronómicos y con equipos y costos médicos que dejan en la ruina a pacientes de clase media. Deberíamos preguntarnos cuántas muertes se han producido en Venezuela porque los pacientes renuncian voluntariamente a seguir gravando los recursos de sus familias con costosos tratamientos médicos. Lo que es ahora un mal que afecta a unos pocos desafortunados, puede convertirse en un problema endémico a medida que la población venezolana vaya envejeciendo, con un gran número de individuos para siempre exiliados de las posibilidades de mejorar su calidad de vida con el acceso a los adelantos de la medicina.

La indiferencia gubernamental en relación con estos problemas, el silencio que oculta todos los males que puede traer la globalización, se debe, me parece a mí, a la falta de visión. Con una extensa población que es menor de 35 años, los individuos que padecen cáncer o enfermedades graves constituyen una minoría que nuestros gobiernos se han podido dar el lujo de ignorar. Tal vez se imaginen, algo ingenuamente, que la situación de enfermos graves que deben pagar varias veces el sueldo mínimo para cancelar una sola dosis de una medicina es una de las consecuencias naturales de las economías descentralizadas, perfectamente soslayables con la ayuda de seguros, etc. Tal vez nos comparen con el paciente medio norteamericano. Pero esta homologación sería un error. El costo de estos productos médicos en un futuro cercano podría constituir una pesada carga para el estado,

aparte de la inmoralidad que constituye abandonar a su suerte a un gran número de venezolanos para que enfrenten el costo irreal de enfermedades graves con sus recursos privados, tal vez incapaces de entender qué tipo de lógica los obliga a recurrir a la caridad para vivir. Pero de una cosa estoy segura: no se trata de la lógica del mercado, sino la de la subordinación, dependencia e incapacidad de negociación. No es la legitimidad del “neoliberalismo” la que está en juego aquí, sino la legitimidad de los experimentos económicos que se copian sin imaginación ni esfuerzo, sin adaptarlos a nuestros problemas y sin explorar sus posibles flexibilidades, serviles ante el que invierte unos cuantos verdaderamente insignificantes dólares y temerosos ante la perspectiva de exponer ante el otro nuestras necesidades y negociar inteligentemente en favor de ellas.

Si se pueden soslayar este tipo de problemas, está claro que el fenómeno de globalización puede traer consigo un gran número de empleos. La especie humana necesita, básicamente, techo, comida y salud, de modo que una economía abierta resultaría positiva si puede absorber a los desempleados y mejorar la calidad de una gran mayoría, por lo menos con respecto a necesidades esenciales. Como he dicho antes, la economía abierta coloca al ser humano ante la realidad de la competencia y nos obliga a cada uno de nosotros a reflexionar en torno a los hijos que deberíamos o no deberíamos tener, así como nos coloca ante el reto que nos urge a mejorar nuestra productividad haciéndola más eficiente. Todo lo que nos trae a la dura realidad, todo lo que nos vuelve más conscientes de los modos como organizamos nuestras vidas y nos despierta del sueño de la dependencia, en el que todo es culpa de quienes “están en el poder”, es positivo y debe ser bienvenido.

Pero es indudable que la globalización beneficia a las grandes empresas, especialmente a aquellas capaces de financiar los costos de introducción en un mercado con capital fresco. Por supuesto que esta situación también es posible en mercados cerrados, pero no es frecuente

que empresas locales tengan que competir sistemáticamente con megaempresas, capaces de inundar los medios de comunicación con insistentes y llamativas campañas publicitarias. Por otro lado, las necesidades humanas no son infinitas y la capacidad que tenemos para ofrecer soluciones y opciones innovadoras tampoco lo es. Hay, me parece a mí, un peligro real de uniformización del mercado, aunque sea simplemente porque los mercados no regulados tienden naturalmente a los monopolios y oligopolios. A medida en que se vuelven más globales los negocios posibles, la capacidad de un saludable control político se vuelve cada vez más difícil y lo que ha sido regulado jurídicamente pasa al terreno menos seguro de la negociación y el compromiso. Las consecuencias de este proceso requieren, por lo menos en este punto, un cierto ejercicio de adivinación.

Puede suceder que nuestra dependencia respecto de productos médicos foráneos, por ejemplo, se vuelva crónica. La pregunta interesante es si estos productos se volverán, para quienes no los producen (siendo muchos de ellos, hay que decirlo, muy fáciles de producir) más baratos y accesibles. Puede ser que se agote nuestra capacidad de competir en áreas estratégicas para la economía del próximo siglo y, una vez más, nos veamos obligados a hacer depender todos nuestros ingresos de la exportación de materias primas y sus derivados. Podemos fácilmente imaginarnos a nuestros tecnócratas del futuro sugiriendo que, como no somos rentables en la industria tecnológica avanzada, sería mejor cerrar universidades. Esto significa que seguiremos siendo tan pobres e improductivos como lo somos ahora, un punto insignificante y prescindible en el conjunto de las grandes economías del planeta. Significa que nuestros trabajadores seguirán siendo considerados sustituibles y los sueldos permanecerán tan bajos como ahora. El estancamiento de los salarios no se produce porque el empresario sea, necesariamente, “malo”, sino porque no tiene ninguna razón económica para subirlos y, ahora que la economía libre es un hecho en casi todo el planeta, mucho menos tiene una razón política.

De modo que todavía están por verse las peores consecuencias de la globalización desde la perspectiva de la ética. Mientras que en las economías tradicionales la revalorización del capital exigía la distribución política de los sueldos, lo que se está observando ahora es que el empresario gana más especulando en la bolsa, que invirtiendo en la creación de nuevas empresas y nuevos puestos de trabajo. Al mismo tiempo, las perspectivas de globalizar su capital le permite eludir las regulaciones políticas en torno a los derechos de los trabajadores y buscar su fuerza de trabajo en costas menos exigentes. Si, como sugiero aquí, los países subdesarrollados no logran alcanzar la competitividad de otros países en áreas estratégicas, las grandes transnacionales conseguirán a sus empleados menos cualificados a tres por locha, como se suele decir.

La única salida a todo esto es, claro está, como todo o casi todo el mundo ya se ha dado cuenta, invertir en educación, tanto en educación básica, media, como superior (con bachilleres no nos podemos insertar en la nueva economía, pero es también cierto que sin profesionales no universitarios jamás seremos eficientes). Esa debería ser la prioridad de nuestros gobiernos, pero la increíble falta de visión de algunos miembros del ejecutivo, que consideran que, por el contrario, los profesores universitarios arruinan al país, y piensan que nuestras universidades son onerosas, cuando son ellas las únicas que le han dado algo bueno a Venezuela y explican nuestro nivel de vida actual en el medio de una economía extraordinariamente improductiva, nos amenaza.

Lo otro que hay que hacer, como lo he venido sugiriendo, es aprender a movernos de un modo soberano e inteligente en las aguas de una economía globalizada. Esto implica tener presentes los peligros que se puedan presentar y con generosidad, con todo el país y respecto de todos los venezolanos, tomar todas las previsiones que sean necesarias.

Este ensayo no ha hecho sino ofrecer algunas indicaciones en torno a la dirección a la que hay que apuntar.

REFERENCIAS

- Ackerman, Bruce, 1980. **Social Justice in the Liberal State**, Yale University Press.
- Axelrod, Robert, 1987, **Die Evolution der Kooperation**, R. Oldenbourg Verlag.
- Gauthier, D., 1986, **Morals by Agreement**, Oxford University Press.
- Habermas, Jürgen, 1991. **Erläuterungen zur Diskursethik**, Suhrkamp.
- Hollis, Martin, 1987. **The Cunning of Reason**, Cambridge University Press.
- Hume, David, 1990 (1739-40). **A Treatise of Human Nature**, Oxford University Press.
- Kundera, Milan, 1982. **El libro de la risa y del olvido**, Seix Barral.
- Nozick, Robert, 1995. **La naturaleza de la racionalidad**, Paidós.
- Parfit, Derek, 1984. **Reasons and Persons**, Clarendon Press, Oxford.
- Popper, Karl, 1971 (1962). **The Open Society and Its Enemies**, Princeton University Press.
- Ralws, John. 1971. **The Theory of Justice**, Oxford University Press.