

El misterio de la piedra filosofal Una crítica a *El misterio del capital* de Hernando De Soto¹

Jorge Gascón G².

En el ámbito peruano, y desde hace más de una década, han surgido estudios centrados en la población emigrante urbano-marginal de origen rural y andino que evidencian como la denominada *economía informal* no es necesariamente sinónimo de pobreza o marginalidad. Y es que como *informal* designamos a un heterogéneo sector en el que participa tanto la vendedora de golosinas que establece su puesto en una esquina de la calle, como al propietario de un taller que emplea cinco, diez o más trabajadores. Estos últimos son una minoría, pero significativa por cuanto son emigrantes que han logrado con éxito superar las limitaciones económicas en las que parecían trabados. Omar De León (1996) calcula que si bien la mayoría de las empresas informales urbanas del Perú se mueven en el umbral de la subsistencia, alrededor de un 29% son competitivas y eficaces, generan excedentes y están compuestas por varios trabajadores.

Para los distintos investigadores que han trabajado el tema³, dos son los elementos que explican el éxito empresarial de este sector de la población. Por un lado, que sabe aprovechar los recursos socioeconómicos que su cultura le ofrece para competir en la economía de mercado. El empresario emigrante e informal utiliza unas reglas de comportamiento transmitidas de generación en generación. Activa sus redes de parentesco, de paisanaje e incluso religiosas, que le permiten acceder a mano de obra cuando lo requiere, una mano de obra con la que no sólo establece una relación de patrón y trabajador, sino de “algo más”. Mantiene también una ética del trabajo peculiar, que también lo convierte en “algo más” que una mera actividad económica. Ambos elementos se traducen en largas horas de jornada y en flexibilidad laboral.

El otro elemento que destacan es el carácter del mercado peruano: se trata de un mercado postergado, con restricciones importantes, y del que el capital se fugó a causa de la situación de violencia política vivida en el Perú durante década y media. Este contexto permitió que el empresario informal no encontrara competidores en muchos sectores de la economía, sino una amplia demanda desatendida que él era capaz de cubrir.

¹ De Soto, Hernando (2000) *El misterio del capital: Por qué el capitalismo triunfa en occidente y fracasa en el resto del mundo*. Lima, El Comercio. Original: *The Mystery of Capital*, Bantam Press & Random House, (2000). Traducción de Mirko Lauer y Jessica Mc Lauchlan.

² Antropólogo, Universidad de Barcelona.

³ Entre otros, cabe destacar a Adams & Valdivia (1991), Golte (1995) y Huber (1997).

Desde la década de los ochenta, Hernando de Soto ha visto en este empresario urbano-marginal exitoso la vía que podía permitir salir de la pobreza al Perú y, últimamente, al Tercer Mundo. Ese es el principio de su trabajo y del *Instituto Libertad y Democracia* que él creó y dirige, principio ya planteado en su libro *El otro sendero* (1986), que en su día se convirtió en un *bestseller*.

En *El misterio del capital*, el autor descubre cómo estos emigrantes han roto la frontera de la pobreza a la que parecían abocados. Pero también observa que, por un lado, no todos los pobres del Tercer Mundo son capaces de dar ese salto y que, por otro, este nuevo empresariado tampoco es capaz de convertirse en el motor económico de sus países. ¿Por qué?. Esa es la pregunta a la que el libro intenta dar respuesta. Más concretamente, la pregunta, como se explicita en su subtítulo, es: ¿por qué el capitalismo prospera en una parte del mundo y en el resto, no?.

El discurso de Soto se inicia a partir de una primera respuesta a esta pregunta: “la gran valla que impide al resto del mundo beneficiarse del capitalismo es la incapacidad de producir capital” (p. 31). Hasta ahí, nada nuevo.

Ahora bien, la originalidad del libro es que asegura que los “pobres”, en contra de la apariencia, sí tienen los elementos necesarios para su capitalización. Un estudio comparativo realizado en cinco grandes urbes de cinco países distintos del Tercer Mundo (El Cairo, Lima, Manila, Ciudad de México y Puerto Príncipe) descubre al autor que los “pobres” tienen patrimonios nada desdeñables. Con base en su investigación, por ejemplo, De Soto afirma que el metro cuadrado en la avenida que une el aeropuerto de Lima con la ciudad, y que atraviesa barriadas urbano-marginales es tan o más caro que en los selectos distritos de San Isidro o Miraflores.

El problema, por tanto, no es la escasez de recursos. El problema es que los “pobres” no son capaces de convertir estos recursos en activos reales.

En las sociedades occidentales, y de ahí su éxito, la propiedad es un activo. Es decir, que más allá de su valor de uso, la propiedad sirve para adquirir un capital inicial; permite al propietario, por ejemplo, solicitar un empréstito. En el Tercer Mundo, en cambio, esto no es así. La razón es que la propiedad es precaria. Dejemos que lo explique el mismo De Soto.

“Las casa de los pobres están construidas sobre lotes con derechos de propiedad inadecuadamente definidos, sus empresas no están constituidas con obligaciones claras y sus industrias se ocultan donde los financistas e inversionistas no pueden verlas” (p. 32).

En estas circunstancias:

“La mayoría de ellos no cuenta con los medios de representar su propiedad y crear capital. Tienen casas pero no títulos, cosechas pero no certificados de propiedad, negocios pero no escrituras de constitución ni acciones que permitan a sus activos llevar una vida paralela en el mundo del capital” (p.33).

En resumidas cuentas: los “pobres” del Tercer Mundo tienen propiedades (casas,

terrenos, empresas), pero no las pueden convertir en activos reales ya que carecen de títulos de propiedad, y sin ellos no pueden dirigirse a una entidad financiera a solicitar un préstamo que les sirva de primer capital para posibles inversiones productivas.

De Soto solicita a los gobiernos que comprendan que sus legislaciones están anquilosadas y que las armonicen con las circunstancias reales de su sociedad. No es que en los países del Tercer Mundo no haya leyes, sino que no son las oportunas para permitir el desarrollo de las capacidades de la población urbano-marginal. Por una parte, estas legislaciones consideran a la emigración como un fenómeno problemático que genera conflictos, colapsa los servicios urbanos, etc., por lo que establece medidas dirigidas a controlarlo y reducirlo. Por otra, caen en el error de adoptar disposiciones características de sociedades ya desarrolladas como, por ejemplo, excesivas normas impositivas. La perspectiva debe ser distinta: ver a esta población como agentes de desarrollo y concederles todas las facilidades para alentarlos. Y esto pasa, como elemento esencial, por concederles los derechos de propiedad de sus bienes.

Además, en un contexto de discrepancia entre norma y realidad social surge de forma natural la ilegalidad y las mafias. Cuando la propiedad no está institucionalizada, nadie es responsable de ninguna obligación, nadie responde ante fraudes y pérdidas.

El problema de la pobreza es, por tanto, institucional. Y su solución está en institucionalizar las propiedades de los pobres. La diferencia entre países ricos y países pobres consiste en que la propiedad legal está difundida en los primeros, mientras que sólo una parte de la sociedad tiene estos derechos en los segundos.

Es, por tanto, factible el desarrollo de los países pobres. Lo único que deben hacer es seguir los pasos de los países ricos, que en su día también fueron “Tercer Mundo”. La Europa de la revolución industrial o los Estados Unidos recién independizados también se encontraron con migraciones incontrolables, crecimiento de los sectores extralegales, pobreza urbana y tensiones sociales. Pero en su momento supieron reconocer los derechos de propiedad extralegales, y ese fue el elemento que permitió su prosperidad económica.

Terminado de leer el libro, al lector le queda la sensación de que la respuesta es insuficiente. ¿Un fenómeno tan complejo y extendido como la pobreza es resultado de un sólo factor? ¿Y este factor es simplemente institucional? ¿La solución es tan sencilla como cambiar el marco legal de los países del Tercer Mundo?. Uno no puede dejar de creer que De Soto está introduciendo en la economía ciertos principios del pensamiento postmoderno: los relacionados con la escuela del *Pensamiento Débil*. O de la alquimia del Medievo, en su empeño por encontrar la piedra filosofal.

A la hora de estudiar el texto habría que empezar por observar su ámbito epistemológico.

Es difícil no estar de acuerdo con la proposición inicial a partir de la cual el

autor empieza a construir su discurso: lo que impide a la mayor parte de la población de los denominados países pobres, del Tercer Mundo o del Sur un desarrollo capitalista semejante a la de los países occidentales es su incapacidad de producir capital. Lo que ya parece más criticable es la explicación que ofrece de este fenómeno.

De Soto forma parte de aquellos investigadores que no valoran cómo se acumuló el capital inicial en los países occidentales; parecería que el factor colonial europeo fue una contingencia que nada tuvo que ver con su desarrollo económico. También obvia que, actualmente, buena parte de la economía de los países del Tercer Mundo se establece según las necesidades de los países del primero.

¿Hasta qué punto entrar en esta discusión no sería repetir una controversia que lleva décadas produciéndose?. La consideración liberal de que el problema de los países pobres es que no están desarrollados, y que lo único que deben hacer para salir de su postergación es imitar los pasos de los países ricos, ha sido sobradamente contestada desde diversos ámbitos: inicialmente, por las teorías del Subdesarrollo, y posteriormente por diversidad de otros autores y escuelas.

Reseñar todas las críticas que se han planteado a este posicionamiento sería largo, y hay bibliografía que lo expone con suficiente claridad. No obstante, por su novedad, puede valer la pena replicar con un planteamiento procedente del ámbito de la ecología política: el de la “pisada ecológica”. El objetivo de este planteamiento es descubrir cuál tendría que ser el territorio de un país para que su población pudiera vivir de forma sostenible y con los niveles de vida a los que está acostumbrada. Estos cálculos comprenden categorías como la cantidad de tierras agropecuarias necesarias para mantener la dieta existente o las plantaciones de bosques destinadas a la producción de madera y papel que se consume. Sorprendentemente, los resultados muestran situaciones tan desequilibradas como la de que los países europeos necesitan y “usan” espacios diez veces más grandes que sus propios territorios (Wackernagel & Rees 1995).

Si De Soto asegura que el camino a seguir por los países pobres es el de los países ricos, que el proceso ha de ser el mismo, es porque no acepta que existan relaciones económicas desiguales entre ambos mundos. Pero si los países occidentales viven tan por encima de sus posibilidades ecológicas, debe ser porque extraen riqueza de algún otro lado. ¿De dónde?.

Dejemos el ámbito epistemológico del que surge el libro y entremos en sus tesis.

El autor explica que un sector urbano-marginal es propietario y tiene empresas exitosas y/o con posibilidades de crecimiento. Tras esta constatación, lo lógico sería pensar que se hubiese interesado en investigar las razones de este fenómeno. Sin embargo, De Soto lo resuelve achacándolo a la capacidad de iniciativa del emigrante y a que, en contra de lo que pudiera parecer, tiene capital, aunque de forma extralegal.

Como ya hemos dicho al principio de este texto, es cierto que un sector

importante de las poblaciones urbano-marginales del Tercer Mundo ha roto con las limitaciones económicas en las que podía parecer atrapado. No obstante, este sector no deja de ser minoritario. Junto con el exitoso empresario que tiene ocho o nueve trabajadores a su servicio, nos encontramos con estos ocho o nueve trabajadores, o con otros “empresarios” menos afortunados, que viven al límite de la subsistencia, con bajos ingresos e inseguridad laboral, sin acceso a ningún sistema de seguridad social, y que deben realizar largas jornadas de trabajo. Ante esta situación, la explicación de que “todos” tienen capital o de que “todos” son emprendedores no es suficiente.

De Soto toma el todo por la parte: generaliza a partir de lo que sólo le sucede a una minoría. Además, desconoce que el éxito de este sector se basa en la explotación de otros, mayoritarios y cuyas posibilidades de éxito son más limitadas.

¿Por qué unos emigrantes tienen éxito y otros no?. Tal vez este debería haber sido la primera cuestión a la que el autor se debería haber enfrentado. Posiblemente, entonces, habría descubierto que no todos los emigrantes emigran en las mismas condiciones, porque las sociedades rurales de origen tampoco son igualitarias. Y es que el emigrante no nace al llegar a la ciudad; por el contrario, aparece con un patrimonio de relaciones sociales y de posibilidades económicas que incide decisivamente en su porvenir, y que no son las mismas para todos.

A todo caso, dejando a lado la situación de origen al emigrar, el éxito de un sector de la población emigrante, junto con el fracaso de la mayoría, sería indicador de que aquellos momentos en los que se dan procesos de cambio importantes y surgen nuevos recursos favorecen una mayor movilidad socio-económica; son contextos en los que aumentan las posibilidades de promoción o de declive (Pérez Berenguer & Gascón, 1997).

Centrémonos en el caso peruano: durante la década de los ochenta un sector de la clase media urbana se empobreció a la par que otro, emigrante y de origen rural, mejoraba su situación económica. Se dio un proceso de movilidad social, pero en ningún momento una disminución de los índices de pobreza.

Este es otro elemento que De Soto no tiene en cuenta: los emigrantes urbano-marginales no forman un sector aislado del resto de la sociedad. Siguiendo con el caso peruano, ¿por qué no se plantea la posible existencia de una relación entre la crisis habida durante la década de los ochenta y el surgimiento de ese sector informal exitoso?.

Como también hemos señalado al principio de este texto, uno de los factores que permitieron el éxito de los sectores urbano-marginales fue las dificultades a las que se tuvo que enfrentar el mercado formal a causa de factores tanto nacionales (violencia, inestabilidad política, políticas económicas arriesgadas) como regionales (la crisis latinoamericana de los '80). Muchas empresas fracasaron, mucho capital peruano “emigró”, y mucho capital extranjero buscó otros mercados más seguros. En este contexto, el sector informal se encontró con una amplia demanda desatendida y sin competidores.

Pero las medidas liberalizadoras que De Soto propone, en una situación de estabilidad política y con lineamientos económicos favorables a la inversión de capital extranjero, puede hacer resurgir el sector formal. ¿Sería capaz este empresario urbano-marginal, entonces, de competir?. No se trata de un caso hipotético. La agricultura peruana, sin ir más lejos, ya ha sufrido en numerosas ocasiones la competencia de alimentos de importación de bajo precio ante las que no le ha sido posible rivalizar. En ningún momento De Soto se plantea esta cuestión.

Y llegamos a la tesis central del libro: la institucionalización de la propiedad como mecanismo de capitalización de los sectores pobres del Tercer Mundo; la piedra filosofal.

De Soto sobre valora la “formalidad” de la propiedad en los países ricos. En España, por ejemplo, los precios nominales de las viviendas son muy inferiores a las que realmente tienen en el mercado, con el objetivo de reducir los impuestos. No obstante, eso no impide a las instituciones financieras hacer préstamos tomando como garantía esas viviendas y por su precio real. El problema no parecería, entonces, que fuera tanto la regularización de la propiedad como la existencia de un sistema bancario interesado en otorgar empréstitos al sector urbano-marginal. La verdad es que se hace difícil pensar que los bancos dejen de participar o incentivar un negocio factible sólo por una cuestión de legalismos. En última instancia, ellos mismos podrían haber presionado a los gobiernos para que se instituyeran los títulos de propiedad. Habría sido interesante que la investigación del autor hubiese comprendido algún tipo de entrevista o encuesta a instituciones financieras. Si lo hizo en algún momento, no se refleja en el libro.

La relación de causalidad que De Soto establece entre informalidad de la propiedad, aparición de mafias y subdesarrollo económico, tampoco cuadra con determinadas realidades de los países ricos. El caso italiano es paradigmático. En Italia, las titulaciones de la propiedad son similares a la del resto de Europa. No obstante, diversos escándalos han evidenciado que, desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, la mafia invadió todos los ámbitos sociales, económicos y políticos de ese país, al punto que dos de sus más carismáticos presidentes de gobierno han acabado ante los tribunales por asociación con esa organización. Y sin embargo, esto no impidió que un país asolado por la guerra acabase formando parte del grupo de Estados más ricos del mundo.

Finalmente, De Soto no habla de los resultados negativos que podría conllevar la institucionalización del patrimonio. En el caso de las tierras agrícolas en el Perú, la inexistencia de un catastro y de un servicio ágil de registro de la propiedad ha impedido, por el momento, que el libre mercado de tierras decretado por la Constitución de 1993 haya prosperado. Posiblemente el autor considere esto como una traba al desarrollo, pero ¿es alocado pensar que ese libre mercado puede poner en peligro la propiedad del pequeño campesino?. Mientras la propiedad siga siendo “extralegal”, por seguir utilizando un término usado por De Soto, el campesino se verá salvaguardado de perderla en caso, por ejemplo, de morosidad, si la utiliza

para acceder a créditos (Gonzales de Olarte, 1996; Montoya, 1996).

Y aquí volvemos otra vez al tema de la competencia a la que antes nos hemos referido. De Soto aboga porque los empresarios informales legalicen sus propiedades como un mecanismo para acceder a créditos. Pero ¿cuál es la viabilidad de sus posibles negocios, establecidos con esos créditos, ante la posible aparición de competidores con mayores ventajas tecnológicas? En el Tercer Mundo y en una situación de libre mercado, el acceso a créditos para la inversión se convierte en un juego de riesgo: mientras el sector del mercado en el que el pequeño empresario quiere invertir no esté cubierto por capital extranjero, el negocio puede marchar bien, pero en el momento en que ese sector sea “descubierto” por ese capital, las posibilidades de éxito del negocio se reducirán drásticamente. La solución sería establecer medidas económicas proteccionistas, pero curiosamente, De Soto y su Instituto Libertad y Democracia no parecen dispuestos a apoyar este tipo de políticas.

El autor cree en la bondad del capitalismo y en que los problemas que conlleva son resultado de una excesiva intromisión del Estado. Porque, para él, la informalidad de la propiedad no es resultado de la ausencia de las instituciones, sino todo lo contrario: si la titulación de la propiedad es tan escasa es porque los trámites burocráticos son complicados y onerosos. La excesiva presencia del Estado, en forma de leyes, dificulta el libre albedrío y la ambición del pequeño empresario. El posicionamiento de De Soto, por tanto, es neoliberal.

Pero no hacía falta tanta disquisición para llegar a este descubrimiento. Se podría haber adivinado sólo viendo de quiénes proceden los halagadores comentarios con el que inicia el libro y se forra su contraportada: economistas como Milton Friedman o Ronald Coase, políticos como Margaret Thatcher o periodistas como Andrés Oppenheimer.

Lo que estos apologistas designan, en forma encomiosa, como “teoría asombrosamente simple” (Sarah Brealey *dixit*), uno no puede dejar de considerarlo un discurso simplón. Y es que cuesta creer que problemas complejos, como es la desigualdad de la riqueza a nivel mundial, puedan tener soluciones sencillas y únicas como la que pretende De Soto.

Bibliografía

- Adams, N., Valdivia, N. (1991) *Los otros empresarios: Ética de migrantes y formación de empresas en Lima*. Lima, IEP.
- De León, O. (1996) *Economía informal y desarrollo: Teorías y análisis del caso peruano*. Madrid, IUDC & Los libros de la Catarata.
- De Soto, H. (1986) *El otro sendero*. Lima, El barranco.
- Golte, J. (1995) “Nuevos actores y culturas antiguas” en J. Cotler (ed.) *Perú, 1964-1994: Economía, Sociedad y Política*. Lima, IEP, pp: 135-148.
- Gonzales De Olarte, E. (1996) *El Ajuste Estructural y los Campesinos*. Lima, IEP.
- Huber, L. (1997) *Etnicidad y Economía en el Perú*. Lima, IEP.
- Montoya, R. (1996) “Las comunidades peruanas y la constitución de 1993”, en M. N. Chamoux & J. Contreras (ed.) *La gestión comunal de recursos*. Barcelona: Icaria & ICA, pp: 337-349.
- Pérez Berenguer, E. & Gascón, J. (1997) “El impacto del turismo y de los proyectos de desarrollo de ONG’s en la estructura social y económica de dos comunidades andinas”, *Agricultura y Sociedad*, No. 84, pp. 225-252.
- Wackernagel, M. & Rees, W. (1995) *Our ecological footprint*. Philadelphia: New Society Publishers.