

El progreso social desde la perspectiva del “tercer sector”:

¿Quién planifica a quién?

Pablo Levín

Presentado en “Desarrollo con inclusión y equidad. Sus implicancias en el desarrollo desde lo local”,

28 y 29 de junio de 2004, Ciudad de Córdoba, organizado por SEHAS Servicio habitacional y de acción social

Resumen: se indaga en la problemática del Tercer Sector poniendo de relieve su potencial para brindar soluciones a los problemas de desarrollo. Se expone una tesis sobre los fundamentos económicos del llamado Tercer Sector. La misma remite a las teorías sobre la configuración de subsistemas de acumulación como consecuencia del proceso de la diferenciación del capital. (*)

Quién planifica a quién, he aquí la cuestión en la que se centra la tesis antedicha. Por cierto, el capitalismo es un sistema de producción no planificada. Pero esto únicamente es verdad para el sistema considerado como un todo. La planificación nunca está ausente, ni se circunscribe al planeamiento de empresas u otras unidades de gestión directa. Dos ámbitos de planeamiento, de carácter complementario, se prestan a la gestión del desarrollo “desde lo local”: la planificación del desarrollo de subsistemas de gestión directa (vgr. subsistemas industriales de base agropecuaria) y la programación de circuitos innovativos.

La ponencia comprende tres apartados: a) el escenario histórico, b) el marco conceptual, y c) propuestas.

a) **El escenario histórico**

El sello distintivo de la civilización moderna es la escisión del mundo social en dos grandes esferas contrapuestas y finamente articuladas: la sociedad civil y el Estado. Aquélla proyecta fuera de sí el poder político, éste expulsa de su seno el interés privado. Es en esa contraposición (de dos esferas tales que cada una remite a la otra, negándola), y únicamente en ella, donde el Estado contemporáneo luce y reluce como la encarnación suprema del interés común, y consiguientemente como el ejecutor general de la voluntad “de todos”. En ella y sólo en ella, en suma, cobra el Estado el pleno carácter de *moderno*. (Si se dice, con Hegel, que esas esferas son, respectivamente, las del egoísmo y el altruismo universales, debe admitirse con ese autor hay otra esfera, la del altruismo *particular*. Para ese autor, este tercer sector es la familia. Pero ésta, para nuestro propósito, no entra en la cuenta de los “sectores” de carácter social general. Queda como “tercer sector” sólo el que nos ocupa, el ámbito de la solidaridad mediada con el desarrollo individual. El mismo no tenía cabida en la filosofía de la Ilustración). Mientras la figura del Estado moderno refulge, la época se alucina figurándose como la era de la igualdad y la libertad universales. La economía política, ciencia burguesa por antonomasia, da pábulo a esa ilusión explicando cómo y porqué de la sociedad civil brota necesariamente por doquier, natural y necesariamente, pródigo y raudo, el

progreso. Pero ese destino luminoso sólo se cumplirá, puntualiza Adam Smith, “en una sociedad bien gobernada”; es decir, presidida por gobernantes y legisladores ilustrados, que apliquen sabiamente los principios de la ciencia fundada por la “Riqueza de las naciones”. Pero, ¿cuáles deben ser esas políticas públicas? Smith mismo será groseramente distorsionado por intérpretes sin escrúpulos quienes lograrán volcar su inmenso prestigio a favor de la espantosa doctrina que propugna una política sin responsabilidad social, completamente extraña a la filosofía de ese autor. En los siglos subsiguientes, hasta nuestros días, las políticas públicas serán motivo de las mayores controversias. Pero la premisa ideológica de la civilización capitalista será siempre que el Estado está al servicio del bien común.

Esa premisa será sostenida contra toda evidencia. El Estado moderno, con excepciones fugaces y localizadas, la contradice groseramente, una y otra vez, poniéndose al servicio de intereses particulares, vgr. corporativos. El mismo siglo XIX hace otras dos comprobaciones que van en la misma dirección: la primera es que las Luces, y, con ellas, el ímpetu revolucionario de la burguesía, se desvanece en el aire a medida que su frente de lucha contra los regímenes absolutistas se translada hacia Prusia, Europa oriental y Rusia; la segunda, que se torna más patente a comienzos del siglo XX como consecuencia del aislamiento en que queda sumida la revolución rusa, es que el desarrollo del capitalismo industrial quedaría circunscrito por entonces a unos pocos países. Al desvanecerse la promesa de progreso económico de la mano del capitalismo para el mundo entero, la forma civilizada y civilizatoria del Estado capitalista quedará en la nada.

En otras palabras, la escisión “buena” (de la que debía brotar la civilización), tuvo apenas una existencia local, fugaz y, en todo caso, únicamente virtual, como para alimentar la ilusión ideológica aunque sin cumplirla nunca cabalmente; pero a lo largo del siglo XX la escisión “buena” fue rudamente enterrada por las escisiones “malas”: entre pobres y ricos, explotadores y explotados, civilización y barbarie, desarrollo y subdesarrollo. A medida que avanzaba el siglo el espejismo se desvanecía: se haría cada vez más evidente que la mayor masa de la humanidad sólo llegaría a ver el capitalismo por el lado de espantos y privaciones inenarrables, y no por el de su cultura espléndida y su impulso creador.

¿Pero, se afianzaría la civilización de “dos esferas” al menos en los países más desarrollados? Incluso esa ilusión más restringida, ese consuelo mezquino, recibió desde temprano dos golpes rudísimos: primero con la *débaclé* de la economía mundial en los 30 y de inmediato con la degradación de una de las naciones más avanzadas y más cultas del mundo contemporáneo, en el infierno nazi. El cataclismo de la segunda guerra, los crímenes apocalípticos contra la humanidad perpetrados en Hiroshima y Nagasaki, la ideología dual que ofuscó la conciencia del mundo durante la Guerra Fría, todo ello contribuyó a obnubilar el significado y las consecuencias del proceso de diferenciación tecnológica del capital industrial que a la sazón transformaba rápidamente, de modo irremisible, las estructuras tardías del sistema. En medio de tanta hecatombe, el nacimiento del “tercer sector” debía pasar casi inadvertido. Pero el terreno histórico en el que esta esfera social se desenvolvería por más de medio siglo, estaba preparado. En el nuevo escenario, nuevas polaridades sociales del mundo capitalista (Oriente/Occidente, Norte/Sur), expresarían y a la vez ocultarían los procesos históricos más esenciales.

Cabe fechar (un tanto arbitrariamente) el nacimiento “oficial” del Tercer Sector en 1948, cuando la ONU confiere *status* consultivo a las ONG. Cunden entonces simultáneamente en el planeta señales que repican las nuevas estructuras (en nuestro país, Eva Perón funda la Fundación homónima en ese mismo año). Cuando, empero,

usamos la expresión Tercer Sector, sobreentendemos que más propiamente deberíamos calificarlo como “nuevo tercer sector”, puesto que la existencia de ámbitos de la vida social no comprendidos en ninguna de las dos esferas antedichas acompaña toda la historia del sistema. Quedarán comprendidos en él toda la variedad de instituciones cooperativas, mutualistas, y solidarias, cuyos orígenes se remontan siglos atrás. Sus discursos forman un conjunto cacofónico.

¿Tiene unidad como un todo, o es un espacio virtual, donde confluyen instituciones, movimientos, agentes diversos que eventualmente colaboran o compiten entre sí? ¿En el protagonismo público de instituciones que no son de derecho público, debemos reconocer, y en tal caso, festejar o rechazar, el regreso del interés privado, en formas corporativas que el pensamiento ilustrado del siglo de las Luces veía con desconfianza y consideraba como otras tantas amenazas a la democracia? ¿Representan la extinción de la sociedad civil, o su apogeo? Hay gran confusión al respecto (incluso terminológica, porque se usa la expresión “sociedad civil” desaprensivamente, para denotar lo que no es estatal). Al transferirse el manejo de la cosa pública a manos privadas, ¿se configura una usurpación de las funciones del Estado, o significa que éste recurre a auxiliares que deben tenerse por más efectivos? Y, sea como fuere, ¿a qué se debe que en la segunda mitad del siglo XX cobren semejante preeminencia instituciones caracterizadas por la doble negación, vale decir, como sin fines de lucro y no gubernamentales? ¿Cómo adquieren la condición de representantes de los intereses generales y la voluntad común de la humanidad, en asuntos trascendentes como derechos humanos, género, desarme, justicia social, gobernabilidad, medio ambiente, desarrollo sustentable? ¿Porqué no dejar esta representación en la figura de los Estados soberanos, en el concierto de los pueblos y las naciones?

Esta delegación implícita o supuesta, el reconocimiento del carácter representativo de instituciones y personas físicas no electas por sufragio universal, ese “status consultivo” conferido a esas entidades ante (en y por) el foro de las naciones, ¿es índice de avance histórico, o de retroceso? ¿Es la adaptación vergonzante del orden internacional a las imperfecciones la democracia? ¿Qué significa, en suma, el Tercer Sector para el destino de los dos primeros?

En la forma, según sus propósitos explícitos, viejas y nuevas organizaciones acuden a llenar espacios de responsabilidad social dejados vacantes por el Estado de Bienestar negligente o desertor; vienen, de hecho, a decidir sobre políticas y asuntos de interés público desatendidos por el Estado Soberano. Los mismos cambios ocurren en ambas orillas del Río de la Plata. En estas latitudes alejadas de los escenarios mayores subsiste, junto a las nuevas entidades surgidas del proceso de transformación universal, toda esa vieja pléthora, abigarrada, profusa y variopinta, de instituciones y movimientos inorgánicos tan disímiles, que comprende desde clubes barriales hasta fundaciones formadas para gozar de subsidios y exenciones impositivas, cooperadoras que manejan fondos no presupuestarios de organismos públicos, entidades adscriptas a organizaciones religiosas o políticas, a empresas de capital, a gremios, a cámaras empresarias, a minorías culturales o étnicas.

Toda esa profusión de organizaciones y movimientos guiados por principios diversos y no siempre recíprocamente conciliables o incluso compatibles, que comprende desde sociedades de socorros mutuos, de autogestión, de cultura, de fomento, de asistencialismo, de militancia centrada en objetivos singulares, sean éstos de carácter general (como derechos humanos, cívicos, laborales, libertad de pensamiento y culto, enseñanza pública gratuita y universal, conservación ambiental), sean de carácter particular (como la reivindicación de derechos especiales), ¿conforma, de hecho o en potencia, en algún sentido, un todo significativo?

b) El marco conceptual

De lo expuesto se sigue que toda iniciativa dirigida a promover el *progreso social desde la perspectiva del “tercer sector”* debe atravesar un campo minado de sentidos ideológicos múltiples, en el que puján intereses privados y públicos. Ora es el terreno propicio para la manipulación social abusiva, ora la plataforma desde donde la emancipación social puede despegar. Para disipar la confusión, estableciendo del modo más inequívoco el punto de vista del interés público, debemos hacer y responder en cada caso esta pregunta clave: *¿Quién planifica a quién?*

En esta sección procuramos señalar el fundamento económico de la pregunta y proponer (en términos generales) una respuesta. La cuestión no es evidente, ni siquiera para el economista profesional. En verdad, lo es menos para él que para el lego. La conciencia teórica común capta un rasgo específico del sistema económico vigente: la producción como un todo se articula automáticamente, sin una planificación del proceso productivo como un todo. El problema principal de la ciencia económica contemporánea (resuelto en lo fundamental por la economía política clásica, hoy poco menos que olvidada por el economista estándar) consiste en explicar cómo se coordina el movimiento general del sistema manteniéndose la tendencia a la unidad de *l'ensemble*. Pero de la falta de planificación del todo no se sigue que no se planifiquen las partes. Por el contrario, el desarrollo del capitalismo implica el desarrollo de la planificación capitalista. Identificamos los ámbitos específicos de planificación capitalista y los caracterizamos como subsistemas de acumulación del capital.

Para ello debemos exponer el concepto que tenemos por más relevante para comprender la génesis y la naturaleza de los subsistemas de acumulación. Lo presentaremos del modo más sencillo y sucinto, y quedará en claro su relevancia y su necesidad para la cuestión que nos ocupa. Se trata del concepto de diferenciación del capital.

En ausencia del proceso de diferenciación del capital, las empresas de capital forman un gigantesco conjunto homogéneo. Toda empresa individual puede entrar y salir de cualquier ramo de negocios, en procura de la máxima rentabilidad. Como consecuencia, tienden a igualarse las tasas anuales medias de ganancia de todos los sectores. De la postulación de esta tendencia se han derivado conclusiones importantes acerca de las condiciones y los resultados del proceso de ajuste del sistema, como asimismo de sus características estáticas y dinámicas. La empresa individual posee un comando directo de sus propios recursos, que convierte en capital, pero carece de poder de disposición sobre el capital de otras empresas individuales. Cada una de ellas es propiamente una persona jurídica, y sus relaciones recíprocas se entablan sobre la premisa de la igualdad y la libre voluntad de las partes. La relación de intercambio que satisface esas condiciones corresponde a la forma mercancía y el lugar de todas las transacciones que revisten esa forma es el mercado.

La diferenciación del capital quiebra rudamente esa armonía, subvierte la tendencia a la igualación de las tasas de ganancia, entorpece el proceso de ajuste, pone un límite severo a la expansión del sistema, y crea en nuestros días, escenario histórico de su ocaso. Son expresiones de la diferenciación del capital la desigualdad generalizada e irreversible que prevalece en el mundo de las empresas, el poder omnímodo de algunas sobre otras, el control ejercido por ciertas empresas sobre las condiciones de

acumulación del capital de otras. El mundo de las empresas, lejos de ser igualitario y homogéneo, se muestra groseramente jerárquico y desigual.

Dos imágenes opuestas del mismo objeto. La primera corresponde a la representación del capitalismo como el imperio de la libre iniciativa individual universal, donde libertad e igualdad se conjugan para asegurar el bien de todos. O, más mezquinamente, donde al menos se alcanza un estado en el que la situación de cada uno ya no podría mejorar sin perjudicar a otro. La segunda parece contradecir a la primera: las empresas de capital lucran unas a expensas de otras. De esto último hay dos versiones: según la primera, el lucro de unos es el quebranto de otros: la suma algebraica de las ganancias es, por tanto, nula; según la segunda, considerando las empresas que tienen tasas de ganancia positiva para un período dado, unas no alcanzan la tasa de ganancia media, otras las sobrepasan: estas últimas obtienen una tasa de ganancia extraordinaria.

Esquemáticamente, podemos decir que la fórmula “unos ganan lo que otros pierden” define el juego suma cero del capitalismo comercial teorizado por las doctrinas económicas de los siglos XVI y XVII; la fórmula de la tendencia a la equiparación de las ganancias resume la teoría del *produit net*. Pero el concepto de producto neto (suma positiva) es compatible con la desigualdad de las tasas de ganancia. En definitiva, el “modelo” de la igualdad permite comprender la naturaleza del sistema en su conjunto. El reconocimiento de la desigualdad (que cualquier observador de la vida práctica comprueba fácilmente) da cuenta de las relaciones que imperan en los subsistemas de acumulación de capital.

La desigualdad entre las empresas de capital, y la configuración de subsistemas de empresas dominantes y dominadas, son rasgos que no faltan nunca en el sistema capitalista. Están presentes en él desde sus orígenes históricos en los albores del mundo moderno. (En verdad, mucho más viejo que el capitalismo mismo, puesto que el capital comercial forma subsistemas de dominación desde su remoto origen en los grandes imperios de la antigüedad). En todas las etapas de desarrollo del capital y el capitalismo encontramos la empresa que domina otras empresas, más o menos omnímodamente pero siempre con efectividad. Es una relación polar, en la que por lo general pueden caracterizarse las empresas que ocupan ambos extremos como pertenecientes a tipos de carácter complementario. Las relaciones biunívocas entre empresas de uno y otro tipo se entablan en el mercado, y presentan la forma general de la relación mercantil. Sin embargo, esta relación, la relación mercantil en el subsistema de acumulación, contraviene regularmente todas las premisas básicas de la relación mercantil en el sistema.

Por ejemplo, mientras la mercancía en el sistema es una relación impersonal, universal, y evanescente, la misma mercancía en el subsistema reviste las propiedades diametralmente opuestas: es una relación personal, particular, que se prolonga en el tiempo. Las partes en una transacción mercantil son las mismas, el comprador y el vendedor, pero ahora las mismas personas se relacionan como prestamistas y prestatarios, licenciadores y licenciarios, proveedores habituales, clientes, etc. La relación mercantil del sistema cobra forma jurídica necesaria en el contrato perfecto, que tiene como premisa la libre voluntad e igualdad de las partes. En el contrato mercantil característico de la relación subsistemática, esas premisas son transgredidas, y aparece el contrato de adhesión, que presupone la superioridad social de la parte que pone unilateralmente ciertas condiciones, cuando no todas. La empresa dominante exhibe comportamientos “territoriales” (en el sentido etológico, animal). A la competencia capitalista característica del sistema (por precios y calidad) se suma la rivalidad en y por esos territorios.

Entre tanto dichos territorios constituyen *ámbitos de planeamiento*, los caracterizaremos como subsistemas de acumulación. Las funciones de planeamiento comprenden la configuración del subsistema y su reconfiguración o reemplazo. Brevemente: a cada gran época histórica del desarrollo capitalista corresponde una estructura subsistemática propia, y a cada una de ellas, en general, una forma particular de Estado capitalista: el Estado moderno es una de esas formas particulares, y a ella corresponde la dualidad dicotómica Estado/sociedad civil, que, sin embargo, no cobra existencia efectiva fuera del territorio de unas pocas naciones-estado. Por lo demás, cada una de estas grandes etapas pertenece un orden jerárquico internacional y dinerario (los sistemas de administración colonial, el dinero metálico y el Estado absolutista a los subsistemas dominados por el capital comercial; la moneda nacional basada en el crédito y el patrón oro internacional, a los subsistemas de capital industrial no diferenciado). Cada una de estas configuraciones subsistemáticas a su vez se caracteriza por una jerarquía internacional de los Estados nacionales y un modo característico en el que las empresas de tipo dominante se valen del Estado para configurar y explotar sus subsistemas de acumulación respectivos.

El brevísimo bosquejo que acabamos de hacer de la historia económica del capitalismo sugiere una identidad entre el desarrollo capitalista y una sucesión irreversible de transformaciones de la estructura subsistemática del sistema. Una explicación más detenida pondría en evidencia que tales transformaciones son consecuencia del proceso inmanente, cambiante pero continuo, de diferenciación del capital. Para nuestro propósito presente es menester que aludamos brevemente a las características peculiares que cobra este proceso durante el siglo XX. En efecto, el capitalismo industrial no diferenciado tiene como rasgo distintivo la tecnología. La innovación en las técnicas productivas es una característica propia de la sociedad humana en todas las épocas de la historia. Pero desde fines del siglo XVIII, con el advenimiento del capitalismo industrial en los grandes estados nacionales donde florecieron las luces y se consumaron las mayores revoluciones burguesas, las aplicaciones tecnológicas de la ciencia moderna imprimieron a la invención e innovación técnica un ritmo colosal. La competencia capitalista arrecia duramente, y el innovador exitoso logra el privilegio supremo: no tendrá rivales. Gozará de un privilegio monopólico.

Las ganancias extraordinarias del innovador exitoso no están amenazadas por la entrada de competidores advenedizos. Tal privilegio, mientras dura, cancela la tendencia general a la igualación de las tasas de ganancia, o al menos la perturba en un ramo de negocios en particular. Pero esta excepción es siempre de carácter temporario, ya que tarde o temprano la innovación se difunde o es superada por otras nuevas y el privilegio se pierde. Puede decirse entonces que la ley general no ha sufrido menoscabo. Así lo entendieron las principales doctrinas económicas de los siglos XIX y XX. Ciertamente, todas ellas advirtieron que en el mundo práctico las formas de mercado se apartan considerablemente de la representación que acabamos de reseñar. Ello revela, sin duda, que no se cumple estrictamente, ni mucho menos, la igualdad de las tasas de ganancia ni la libre entrada y salida de capital que debería asegurarla. Las doctrinas económicas toman nota de esta circunstancia, pero la explican como un desvío de la normalidad y la atribuyen a circunstancias extrínsecas.

No indagan más en la cuestión. Y no sería menester hacerlo si el innovador exitoso, una vez extinguido su privilegio monopólico por efecto de la difusión de la nueva técnica o la obsolescencia de su invento, quedara nuevamente con la misma probabilidad de volver a innovar que tienen en promedio sus posibles rivales. Pero sabemos hoy que no es así: el empresario que recorrió una vez el azaroso camino de la invención y la innovación, y supo llegar a buen puerto, tiene más posibilidades, por un sinnúmero de

razones entre las que se cuenta la experiencia adquirida, de volver a tener fortuna en nuevos emprendimientos innovativos. Sigue siendo verdad que el privilegio monopolístico proveniente de una innovación particular es temporario, pero el innovador exitoso procurará alcanzar nuevos éxitos. Y, si lo logra, prolongará su privilegio por medio de innovaciones sucesivas. En este caso el impacto de la tecnología sobre la estructura general del sistema no se limitará a una perturbación pasajera de la tendencia general a la igualación de las tasas de ganancia. Aparecerá un tipo de empresa que, mediante la innovación técnica, iterativa elevará sostenidamente sus tasas de beneficio por encima del promedio social. La vocación por innovar, que en principio es inherente a la empresa de capital industrial en general, se irá desarrollando gradualmente como un rasgo distintivo de este tipo de empresa.

Correlativamente, las restantes empresas irán perdiendo la capacidad de innovar y se convertirán en adoptadoras de técnicas, desarrolladas por otras. Opera de este modo el proceso de diferenciación tecnológica del capital, que termina por escindir el universo de las empresas de capital industrial en dos tipos de firma polarmente contrapuestos: la empresa de capital tecnológicamente potenciado y la empresa de capital reducido o simple.

Son convenientes algunas aclaraciones. Usamos “innovación” en un sentido restrictivo, que denota lo que a veces se llama “innovaciones mayores”, o “medulares”, expresiones que aluden a la creación de nuevos procesos o nuevos productos mediante la aplicación de principios o materiales novedosos. No incluimos en esa noción las innovaciones menores, siempre necesarias para la adopción de técnicas exógenas. De hecho, la adopción de técnicas exógenas requiere casi siempre algún grado de adaptación, que pone en juego habilidades innovativas. Lejos de ser una función meramente pasiva, la adopción de técnicas productivas (por ejemplo, incorporadas en las características de diseño de máquinas y líneas de equipamiento que la empresa adquiere) pone en juego recursos y habilidades empresariales que, en sus manifestaciones más refinadas, son comparables a las requeridas por la innovación. Es el caso del innovador que se especializa en la adopción oportuna.

En principio, la adopción oportuna coincide con la adopción temprana. Dado que la adopción de nuevas técnicas involucra un riesgo, y puesto que la adopción temprana es particularmente azarosa, calificamos de “oportuna” la adopción temprana que resulta exitosa. El adoptador oportuno participa del privilegio remanente de la innovación, en el lapso en el que ha comenzado pero no ha concluido aún la difusión de la nueva técnica. Mendrugos, si se quiere, pero suficientes para establecer un orden jerárquico entre empresas de capital simple o reducido, y, ocasionalmente, para que las de orden superior entre ellas establezcan sobre las otras algún grado de dominación subsistemática (grandes cadenas de capital comercial sobre sus proveedores). Ciertamente, la empresa que logra captar el efecto residual de una innovación (típicamente bajo la forma de licencia o franquicia), goza de un privilegio menor, el privilegio del adoptador oportuno. También éste es de carácter temporario, ya que su duración está marcada por la extinción más o menos rápida de la novedad. Al cabo de este lapso las nuevas adopciones estarán exentas de riesgo, pero no serán ya el medio para alcanzar una tasa de ganancia extraordinaria sino apenas la condición para obtener un beneficio mediocre.

Completaremos esta incursión en el marco conceptual refiriéndonos brevemente a la entidad característica del extremo superior de la jerarquía empresaria: la firma de capital tecnológicamente potenciado. Hay que mencionar i) su tamaño colosal y su poder corporativo; ii) su capacidad excluyente y exclusiva de innovar, y iii) su capacidad de ensamblar circuitos de innovación de planificar subsistemas de acumulación de capital.

i) Su tamaño colosal y su poder corporativo. El general Dwight Eisenhower, en 1961, alertó al mundo sobre las consecuencias funestas que podría tener un poder omnímodo surgido de la fabulosa conjunción de intereses que él bautizó como “complejo industrial-militar”. No era un vaticinio, sino una severa advertencia sobre un peligro que ya, a la sazón, estaba instalado.

La conclusión más importante para nuestro propósito es que al llegar a cierto punto, que podemos relacionar con la aparición de dicho *complejo*, el desarrollo descomunal del poder corporativo ya no es un poder surgido de la sociedad civil, sino el exponente de la extinción de la sociedad civil como tal y, por ende, del carácter moderno del Estado. Se redefine así el lugar del “tercer sector”, ya no como una interfase efímera entre el Estado moderno y la sociedad civil, sino como el ámbito necesario y obligado de gestión del desarrollo social. Para ello es necesario que las capacidades que se señalan a continuación como propias de las grandes empresas de capital tecnológicamente potenciado dejen de ser “excluyentes y exclusivas”.

ii) Su capacidad de innovar, *excluyente y exclusiva*. Como se dijo, la característica distintiva de la empresa de capital industrial tecnológicamente potenciado (o, brevemente, de capital tecnológico) no consiste en haber alcanzado un éxito singular y circunstancial en la invención y la innovación; sino en lograr y renovar incesantemente mediante innovaciones sucesivas el privilegio del innovador. Pero, generalmente, a medida que una técnica se acerca a su madurez, la escala de sucesivos proyectos de investigación y desarrollo dirigidos a perfeccionarla aumenta en varios órdenes, a la vez que gana en intensidad el asedio de competidores. En todos los tramos de la secuencia la inversión es de alto riesgo. El éxito repetido sólo es posible para la empresa que administra grandes paquetes con múltiples proyectos de investigación y desarrollo. La empresa de capital tecnológicamente potenciado maneja megacarteras de megaproyectos. El conjunto es de tamaño colosal. Lo es más todavía, empero, porque la innovación en gran escala involucra, además de los proyectos de I+D, la planificación en gran escala de inversiones de otro tipo.

iii) Su capacidad de ensamblar circuitos de innovación de planificar subsistemas de acumulación de capital. La innovación es el resultado de un conjunto de proyectos de naturaleza diversa y carácter complementario, poniendo en juego recursos y capacidades en una banda muy ancha de especialidades industriales y profesionales, que sólo un agente de gran envergadura puede ensamblar; a saber, la empresa gigante de capital tecnológico por sí misma (por lo general asociada con otras y con el auxilio del Estado). La invención original desencadenó así una secuencia de proyectos y abrió nuevos horizontes de inversiones. Unos proyectos (generalmente los menos) se llevarán a cabo por la propia empresa innovadora, por administración o por contrato. Otros serán ejecutados por otras empresas, más o menos dependientes o independientes de la primera. El circuito de innovación se establece por única vez, y su producto es singular e irreproducible. El subsistema de acumulación, por su parte, instaura un circuito de reproducción. Supóngase que el producto material fuera, en ambos casos, cualitativamente idéntico, por ejemplo una máquina del mismo diseño. En un caso se descubrió el principio aplicable, se concibió el primer diseño, se confeccionó un prototipo, que fue evaluado desde diversos puntos de vista, técnicos, ambientales, y económicos, se desarrollaron los primeros ejemplares, se sometieron a pruebas, se hicieron las evaluaciones definitivas, se hizo el rediseño para (re-)producirlos en escala (“scale-up”), y para llevarlos al mercado. Con la configuración de un nuevo subsistema de acumulación se cierra (y se extingue) el circuito de innovación. Sigue en marcha el progreso.

Esta estructura ha creado nuevos horizontes de desarrollo, pero a la vez un vacío gigantesco. La clase capitalista va desertando rápidamente del papel de organizar la producción y asegurar un lugar en el mundo civilizado a la mayoría de la población. Aparecen nuevos agentes sociales dispuestos a reemplazarla; el nuevo panorama histórico social reserva a los trabajadores un papel protagónico en la creación de nuevas modalidades de gestión de recursos económicos. La mejor comprensión de las estructuras sociales resultantes de las transformaciones ocurridas principalmente desde la segunda guerra mundial hasta el presente, pueden ayudar a potenciar extraordinariamente esos emprendimientos e instalar una nueva época.

El cometido de los programas de desarrollo en el tercer sector es concebir y ejecutar circuitos de innovación y subsistemas productivos acordes con las estructuras económicas vigentes. El desarrollo capitalista ha creado un nuevo ámbito de planeamiento para el desempeño en gran escala de cooperativas de trabajo que respondan a una concepción actualizada.

c) **Propuestas**

Este Seminario *Desarrollo con Inclusión y Equidad*, convocado por el SEHAS, brinda una ocasión propicia para lanzar la idea de unir nuestras instituciones en una red de cooperación para el planeamiento del desarrollo en las líneas que acabamos de bosquejar.

Un enfoque adecuado nos permitirá concebir proyectos asequibles: relativamente modestos en cuanto a sus requerimientos de esfuerzo y recursos, y osadamente ambiciosos en lo que atañe a sus repercusiones. Para ilustrar la idea podemos imaginar un ejemplo a partir de un programa escalonado que parte de proyectos agropecuarios relativamente pequeños y culmina en la configuración de un subsistema de capital industrial de base agro-silvo-pastoril a gran escala. Un caso conocido por nosotros, que tenemos por inmediatamente realizable como experiencia piloto, es la mecanización de la mandioca o yuca (*manihot sculenta*): mediante un convenio con la Universidad Central de Venezuela (UCV) se puede obtener asesoramiento y material genético adecuado, como así también el diseño de cosechadora desarrollado en esa universidad. Este proyecto puede tener un impacto directo considerable (económico, ocupacional) en las zonas centro y norte de las cuencas de los ríos Paraná y Uruguay, donde el SEHAS encara nuevos emprendimientos.

(*) Se basa en trabajos previos, que pueden consultarse en la página del CEPLAD.