

# Paradigma de las interacciones

---



Todos los artículos sobre el  
Paradigma de la Interacciones  
publicados hasta Junio de 2009

reunidos en un solo documento

Josep Burcet  
Todos los derechos reservados  
2009

Se autoriza la reproducción parcial de este documento  
siempre que se cite su procedencia.



# Capítulo 1

## Introducción al Paradigma de las Interacciones

*Marco conceptual de la economía simbiótica*



paradigma de  
las interacciones

La formación de valor es el aspecto más importante de la actividad económica. Pero también es esencial para el bienestar mental y emocional.

El valor se crea gracias a la comunicación y la interacción entre personas o sociedades. Pero no todas las formas de comunicación e interacción generan valor. Algunas veces solo lo trasladan de unas manos a otras con menoscabos que se pierden por el camino. Incluso pueden llegar a destruirlo.

A comienzos del 2009, nos encontramos en una situación que resulta completamente incomprensible para los economistas.

*"Vivimos una situación insólita y distinta a lo que ha ocurrido nunca. Vamos hacia algo muy excepcional".* **Pedro Solbes**, Vicepresidente segundo y Ministro de Economía del Gobierno de España. El País, 18 de Enero de 2009.

El paradigma de las interacciones permite analizar las crisis cíclicas de la economía de otra manera. Además, propone ideas clave para trascender los límites de la sociedad post-industrial.

### De cómo enriquecerse

Desde los albores del género humano y hasta hace poco, el enriquecimiento requería disponer del poder necesario para poseer territorios, capturar esclavos, someter vasallos y adueñarse de los productos de la tierra y los recursos naturales. Este principio se practicaba a otra escala entre muchas personas humildes, que también recurrían a la picaresca y el pillaje para sobrevivir o medrar.

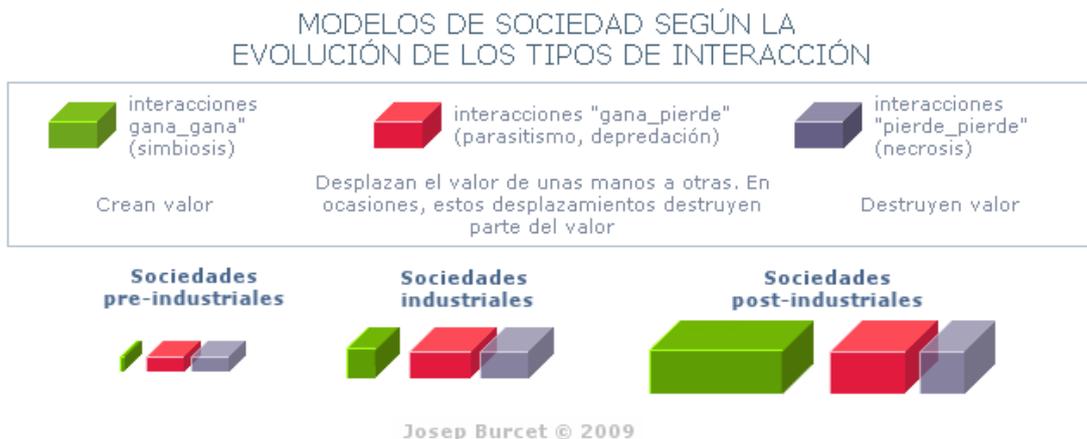
Así es que durante la mayor parte de la historia de la humanidad, la depredación, la conquista, el robo y el parasitismo fueron prácticas comunes para satisfacer ambiciones y subvenir a las necesidades.

Con la revolución industrial, el comercio se expandió y empezó la manufactura de productos a gran escala de tal forma que creaban una riqueza que antes no existía. La industrialización no acabó con el enriquecimiento basado en el expolio de los demás, pero abrió tímidamente la puerta a otros procedimientos más basados en interacciones "**gana-gana**" que son las que crean valor nuevo.

A medida que las economías basadas en el desarrollo industrial fueron madurando, las condiciones de trabajo empezaron también a mejorar y el producto interior bruto de esos países fue creciendo gradualmente.

¿Qué estaba ocurriendo?

Simplemente que la proporción de interacciones "gana-gana" empezó a aumentar lentamente a expensas de las interacciones "gana-pierde" en las que la ganancia de una parte se nutre de la pérdida de la otra parte y de las interacciones "pierde-pierde" en las que todos pierden.



Esta ilustración muestra que la formación de valor está directamente relacionada con la proporción de relaciones "gana-gana" que existe en cada modelo de sociedad. Cuanto mayor es esta proporción en el conjunto de todas las interacciones económicas, más grande es la formación de valor.

El gráfico refleja también que en las sociedades post-industriales existen todavía una cantidad importante de interacciones "gana-pierde" y "pierde-pierde", que reducen la eficiencia del conjunto de toda la economía y que además son las que periódicamente desencadenan crisis económicas .

## Crisis cíclicas



Con el paso de los años y a pesar de recesiones periódicas, las primeras economías que se industrializaron fueron desarrollándose hasta convertirse en las actuales sociedades post-industriales, llamadas también "sociedades del bienestar" porque sus condiciones de vida han mejorado substancialmente.

Pero incluso en ese grupo de sociedades privilegiadas continúan produciéndose ciclos en los que se alternan períodos de expansión y períodos de recesión.

La crisis siempre es el resultado de una intensificación de las interacciones del tipo "gana\_pierde". Aumenta el número de personas que participan en esas interacciones y la masa de dinero que se compromete en ellas crece desorbitadamente. Usualmente esto conduce a la formación de burbujas en las que el aumento de los precios no se corresponde con el incremento del valor real. En cuanto estalla la burbuja todo el ámbito afectado se transforma en interacciones "pierde-pierde".

La recuperación se produce porque la parte más sana de la economía, que es la que crea valor, termina pagando los platos rotos.

### Las crisis y recesiones de los últimos 60 años

La historia reciente muestra que las recesiones se producen periódicamente aunque lo hacen de una forma errática porque ninguna recesión ha sido de la misma magnitud, ni los períodos de contracción y de expansión parecen responder a una pauta precisa.



Este gráfico aporta tres informaciones de interés:

- La primera es que tanto los períodos de expansión como las recesiones son muy variables. Algunas veces son breves y otras veces son más prolongadas.
- La segunda es que los períodos de recuperación y prosperidad son más largos que los períodos de contracción y crisis.
- La tercera es que los picos de máximo desempleo acontecen siempre inmediatamente después de terminada cada recesión.

### Las recesiones cíclicas vistas según el paradigma de las transacciones

Las crisis financieras y las burbujas que suelen precederlas son síntomas de que todavía una parte de la economía funciona con la receta antigua del enriquecimiento basado en alguna forma de depredación económica.

Es el resultado lógico del ansia de enriquecerse aunque sea sin crear valor. En las burbujas aumentan los precios, pero no el valor. En plena euforia general, muchos sólo sueñan con sacar tajada. Este es justamente la clase de anhelo que alimenta las burbujas. Lo peor de todo es que las burbujas tienen fecha de caducidad y cuando estallan empobrecen a mucha gente.

Para complicar un poco más las cosas, pululan todavía muchos agentes económicos que recurren a todo tipo de estratagemas para sacarles los cuartos a los demás sin ofrecer a cambio nada que tenga un contravalor mínimamente decente.

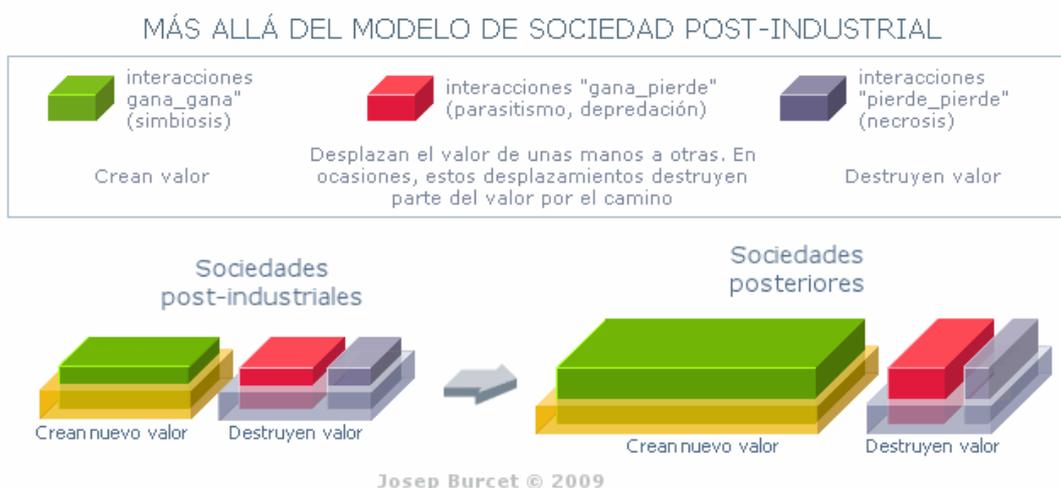
No se trata únicamente de comportamientos delictivos, como las estafas de pirámide, la falsedad en los documentos contables, los oscuros productos de ingeniería financiera o las prácticas ilegales alrededor del suelo urbanizable. Hay también infinidad de prácticas predatorias dentro de la legalidad, como ciertas opas, maniobras con abuso de poder en los consejos de administración, la publicidad engañosa y manipuladora, la creación artificial de necesidades de consumo o de inversión pública, la aplicación concertada de tarifas excesivas, el recurso a la letra pequeña de los contratos para saquear los bolsillos de los clientes o para retenerlos en contra de su voluntad. La lista de ejemplos sería interminable.

Se incluyen también dentro de esta misma categoría aquellas personas con escaso poder de decisión económica pero que también recurren a la especulación, al pillaje, a la apropiación indebida y al abuso cuando se presenta la ocasión.

En las economías más desarrolladas existe ya una alta proporción de interacciones "gana-gana". Si no fuera así, no tendrían la capacidad de crear el valor que producen. Pero, al mismo tiempo, contienen todavía una importante bolsa de prácticas "gana-pierde" y "pierde\_pierde".

### Los límites del modelo post-industrial

Hace ya algunos años que las economías post-industriales están renqueando con unas tasas de crecimiento irrisorias. Este hecho lleva a sospechar que el modelo de sociedad post-industrial está ya completamente agotado. La cuestión ahora ya no es ni refundar el capitalismo, ni relanzar el socialismo. La verdadera cuestión es lograr reducir las bolsas de interacciones "gana-pierde" que llevan tiempo afincadas en estas economías y que manifiestan síntomas claros de haberse enquistado.



El tipo de sociedad llamada a reemplazar al modelo post-industrial es una sociedad en la que se habrán reducido las proporciones de las actuales bolsas de interacciones "gana\_pierde" y "pierde\_pierde". En su lugar, habrá crecido un número significativamente grande de personas y organizaciones que dedicarán lo mejor de su esfuerzo e inteligencia a la creación de nuevo valor, desarrollado distintas fórmulas de simbiosis económica de alto rendimiento.

Estas sociedades deberían producir tasas de crecimiento substancialmente mayores a lo que ahora conocemos en las economías occidentales, tal vez en torno al 10 % o más, y podrían hacerlo de una manera sostenida y sin sufrir ningún recalentamiento.

No espero que en esas sociedades haya desaparecido completamente la depredación y el parasitismo, pero sí que se habrán reducido substancialmente. Tal vez más tarde, en algún momento, lleguemos a construir un modelo de sociedad y de economía altamente simbiótica capaz de generar 100 veces más valor que el que producimos ahora. Pero eso es algo que queda todavía muy lejos y no debe ni ocuparnos ni preocuparnos en el futuro inmediato. Con tenerlo como punto de referencia lejano ya basta.

¿R + R?  
 ... o tal vez  
 ¿R+R+IC?

Frente a la crisis actual, las economías occidentales recurren una vez más a un viejo conocido: el remedio R + R (Rescate + Regulación).

El **rescate** es una inyección de recursos para salir del paso, que se paga entre todos. Un buen mordisco a una parte del valor que las interacciones "gana-gana" van a producir durante los próximos años.

La **regulación**, por su parte, implica más normas, más supervisión y más burocracia. Servirá durante un tiempo hasta que alguien encuentre algún resquicio por donde volver a las andadas. Gente con ganas de hacerlo desde luego no va a faltar.

La receta **R + R** no es genial pero a corto plazo es sin duda necesaria.

La pregunta crucial ahora es ¿será suficiente?

Parece que no. Esta medicación se ha administrado ya a las economías en muchas ocasiones durante las últimas décadas, cada vez que ha acontecido alguna catástrofe económica de resultas de alguna crisis o de la formación de alguna burbuja. Y sabemos perfectamente que el R+R no es suficiente para prevenir un nuevo brote, que se puede presentar otra vez en cualquier momento, dentro de 3, 5 o 10 años.

Deberíamos asumir de una vez por todas que esta receta por si sola no nos pondrá a salvo del esquema de ciclos recesión-prosperidad-recesión-prosperidad.

¿Hay algo que pueda detener o al menos atemperar la próxima oscilación? Parece que sí.

¿Pero qué sabemos exactamente?

- Sabemos que las interacciones del tipo "gana-pierde" ha retrocedido durante los últimos 60 años en el ámbito de las economías más maduras y que este retroceso sigue en marcha.
- Sabemos que a pesar la evolución registrada, no hemos alcanzado todavía el blindaje moral necesario para impedir la formación de la actual crisis financiera.
- Sabemos que el retroceso de la depredación no solo ha sido el resultado de leyes y regulaciones sino sobre todo la consecuencia de un cambio de mentalidad entre muchas personas, lo que desde un punto de vista colectivo podemos llamar un cambio cultural.
- Sabemos que de cara al futuro, el cambio cultural seguirá siendo más efectivo que la inflación legislativa.
- Sabemos que el conocido recurso de abrir o cerrar el grifo del dinero mediante la variación de los tipos de interés no discrimina entre agentes económicos creadores de valor y depredadores económicos. Cuando el dinero es abundante y barato, lo es para todos. Por esto, el relanzamiento económico es también un relanzamiento de la depredación.

- Sabemos finalmente que los agentes económicos creadores de valor son los que acaban pagando las facturas por los desmanes de los depredadores económicos:
- la factura del rescate,
- la factura de una vuelta de tuerca en la regulación y la burocracia y
- la factura del sufrimiento de sectores muy amplios de población.

Las maniobras keynesianas son como la teoría del punto gordo: cuando la economía se calienta hay que enfriarla haciendo que el dinero resulte más escaso, más inaccesible y más caro.

El ciclo de las crisis es más o menos como sigue:

1. Desbocamiento de las interacciones "gana\_pierde", que generalmente toma forma de burbuja, porque suben los precios pero no el valor. En un ambiente de este tipo los especuladores más avisados hacen su agosto
2. Aumenta la inflación.
3. Suben los tipos de interés para combatir la inflación.
4. Al ser el dinero más caro y más escaso, la liquidez y el crédito se contraen y la burbuja estalla. Se producen pérdidas importantes.
5. Empieza un período de recuperación en el que las partes más sanas de la economía, en un ambiente monetario muy adverso y enrarecido pagan la factura de la recuperación.
6. Una vez liquidada esa factura se pone fin al ayuno monetario. Las autoridades monetarias vuelven a poner el dinero más asequible.
7. El dinero acude de nuevo a alimentar interacciones "gana\_pierde" de forma preferente porque son las que resultan más prometedoras a corto plazo. El recuerdo de la última burbuja está todavía muy fresco: tanto el dinero de grandes como el de chicos si iba hacia el ladrillo de forma irresistible.

Pero lo más paradójico del asunto es **lo que le ocurre a la parte más sana de la economía**, la que está basada en interacciones "gana\_gana", la única que crea valor. El hecho es que sufre en todos los momentos del ciclo.

- Mientras el dinero es abundante y barato, ve seriamente limitada su capacidad de inversión porque una masa muy importante del dinero es atraída por "negocios" que parecen más atractivos con ganancias fáciles y rápidas.
- Y cuando el dinero se hace escaso y caro, deben acudir al rescate y tapar los agujeros. Y lo peor de todo es que deben hacerlo en un clima económico muy adverso y en condiciones más draconianas de regulación burocrática.

Los ciclos expansión-recesión son un verdadero azote para el tejido económico sano que, recordémoslo una vez más, es el único que crea valor. Tenemos que lograr que esta parte de la economía que es de donde surge todo lo que sustenta nuestro bienestar sufra menos y pueda disfrutar de condiciones más favorables para crecer y desenvolverse mejor.

Todo esto indica que deberíamos hacer algo más que el R + R. Algo que rompa o al menos atempere los ciclos expansión-recesión. Debería ser además algo que facilite la formación de valor.

El envite es importante porque no se trata solo de ponerse al abrigo de futuras crisis. Se trata también de superar las limitaciones del agotado modelo post-industrial, que ya ha tocado techo hace rato.

### **A pesar de su retroceso, el modelo "gana-pierde" está todavía muy vivo en nuestras culturas**

Existen todavía potentes prescripciones culturales que inducen a muchas personas a ganar dinero, sea como sea. Ganar dinero está muy bien, pero no todas las formas de ganar dinero son beneficiosas para el conjunto de la economía.

Si aconsejamos a alguien que gane dinero, lo entenderá inmediatamente y captará enseguida la lógica de la propuesta. En cambio, si aconsejamos crear más valor, muchos no entenderán de qué se les está hablando exactamente o les parecerá una tontería sin sentido, como tantas otras que se oyen todos los días.

En nuestras sociedades hay un modelo de triunfador todavía muy extendido que representa a alguien que ha amasado una fortuna considerable, que tiene poder y que no duda en servirse de él sin demasiados miramientos.

Hay una auténtica admiración hacia los poderosos aunque tengan un pasado turbio. No debe extrañar mucho que sea así cuando los libros de historia que damos a leer a los niños están llenos de "héroes" cuyas hazañas han sido la conquista de los vecinos, la explotación de los vasallos, la explotación y la creación de grandes imperios. Desde Gengis Khan, Alejandro el Magno, Julio Cesar, el Cid Campeador, los conquistadores de América o Napoleón, la lista es interminable.

Las mitologías de todas las culturas, por su parte, también tienen arquetipos del más puro género "gana-pierde" que sirven de referencia a muchos pero sobre todo que reflejan las partes más oscuras de nuestro inconsciente colectivo.

La figura del triunfador también es el crack que humilla a sus adversarios con jugadas increíbles que resultan tanto más celebradas cuanto más desmesurada es su superioridad sobre los demás.

Esta fascinación por lo que es superior, por el poder, la dominación y hasta por la aniquilación de los demás se pone también de manifiesto en los juegos y los pasatiempos. Cada día decenas de millones de niños y adolescentes en todo el mundo se pasan todo el tiempo que pueden "matando" todo lo que se mueve en la pantalla de su consola o de su ordenador.

El poder, la superioridad, la fama y el sometimiento de los otros despiertan tanta admiración que no es extraño que muchos busquen el éxito y la felicidad intentando juegos "gana-pierde" en las distintas facetas de su vida, incluida la parcela de su comportamiento en la economía.

Es lógico, por lo tanto, que siempre haya alguien tratando de llevarse el dinero de los demás por medio del engaño, las verdades a medias, las estrategias, el abuso de posición dominante o a cambio de nada o casi nada.

## Fórmulas para ganar

El modelo "gana-pierde" induce a ver a los demás como meros comparsas o personajes secundarios, como gentes a las que hay que vencer o someter de alguna manera. El modelo establece que la única forma concebible de lograr la victoria es derrotar al contrincante, tal como ocurre en la mayor parte de las competiciones deportivas o políticas en las que solo puede haber un ganador. Por ésto, el método para ganar es dominar a los adversarios o al menos debilitarlos o aprovecharse de ellos de alguna manera. El modelo establece además que ésta es la única forma de lograr el éxito personal, el poder y la notoriedad. Solo de esta manera se podrá cosechar la fortuna, el respeto y la admiración de propios y extraños.

En el modelo "gana-gana" la fórmula para ganar es muy diferente. Para poder considerar que uno está ganando realmente será necesario que todos los demás también salgan ganando.

En este modelo se prioriza la formación de valor sobre la mera acumulación de dinero y poder.

Con la óptica del modelo "gana-gana" si accidentalmente uno obtiene ganancias que suponen pérdidas para otros ya no se experimenta la sensación de estar ganando porque se sabe que estas ganancias dañan y que tarde o temprano acabarán convirtiéndose en pérdida o como mínimo impedirán ganancias mucho mayores más tarde.

Tan pronto como alguien empieza a ensayar relaciones "gana-gana" deja de ver a los demás como adversarios a los que debe dominar o derrotar. Como se ve, el cambio de modelo requiere un cambio de conciencia. La cuestión esencial entonces ya no es "cómo amasar poder y dinero derrotando al otro" sino "cómo crear valor nuevo junto con el otro".

### El cambio de chip

	efecto a corto plazo	efecto a largo plazo
Prioridad a ganar dinero sobre crear valor	ganancias inmediatas más fáciles de lograr	mayor probabilidad de destrucción de valor
Prioridad a crear valor sobre ganar dinero	ganancias inmediatas más difíciles de lograr	mayor probabilidad de creación de valor

Este cambio de chip se basa en el abandono del modelo del conquistador y la adopción del modelo del creador. A partir de ese momento se hace más fácil empezar a experimentar con prácticas de "gana-gana".

Pero el hecho de ir abandonando las actitudes del "gana-pierde" no implica automáticamente la gente sepa hacer buenos acuerdos "gana-gana".

La construcción de una economía que nos lleve más allá del modelo de sociedad post-industrial y de sus limitaciones, es una economía que depende más de interacciones "gana-gana" creadoras de valor, que del retroceso de las prácticas "gana-pierde".

Es mucho más productivo construir relaciones económicas eficientes que reducir las prácticas de depredación o parasitismo en la economía. Pero la disminución de estas prácticas tiene una influencia muy positiva sobre el valor final que puede crear la economía.

Para ponerse en condiciones de generar riqueza, además de un cambio de modelo, se requiere así mismo adquirir nuevas competencias y desarrollar la sensibilidad en relación con la formación de valor. Un acuerdo entre dos partes que favorece a ambas no necesariamente crea valor si el efecto del acuerdo perjudica a terceros. Por ejemplo, un acuerdo entre empresas de un mismo sector puede resultar beneficioso para todos los firmantes, pero perjudicar al conjunto de la economía si el objeto del acuerdo es fijar unos precios excesivos que más tarde toda la población deberá soportar.

En una economía simbiótica, los agentes económicos no solo deben preocuparse de hacer acuerdos beneficiosos para ellos mismos sino también asegurarse de que van a beneficiar al conjunto de la economía. Para este tipo de prácticas no basta con saber encontrar sinergias. Se requiere además haber desarrollado una buena visión de los mecanismos más intrincados que producen valor nuevo, ser paciente y haber adquirido un fino sentido de la responsabilidad económica y social.

### Condiciones para salir del atolladero y sobrevivir

Con la globalización de la economía y la aceleración de la tecnología se abren perspectivas prometedoras. Pero también se abre un período de grandes turbulencias porque los cambios se aceleran de forma inusitada. El ciclo de vida de las relaciones "gana-gana" es cada vez más breve, lo que significa que aquello que había estado creando valor puede rápidamente dejar de ser productivo y caer en la obsolescencia.

La recuperación de las crisis anteriores se apoyaba sobre el rescate asumido por la parte más productiva de la economía, pero esa parte era mucho más estable y sólida que ahora porque no estaba sometida a cambios tan frenéticos.

Lo que en otro momento fuera un punto de apoyo relativamente sólido, capaz de cumplir y hacer bien su papel de rescate, ahora es algo mucho más frágil y movedizo. La crisis actual es distinta de las anteriores por su magnitud pero también lo es porque las bases sobre las que debe apoyarse el rescate son más gaseosas e inciertas.

Esta época de cambios intensos se requiere no sólo mucha más creatividad, resiliencia y capacidad de adaptación por parte de los agentes económicos sino además la reconstrucción de todo el aparato institucional. El que tenemos ahora mismo había surgido de una realidad económica más estable y estaba constituido por una estructura que ahora se está transformando a gran velocidad.

### Conclusiones

La discusión que inicialmente arrancaba con preguntas sobre qué hacer para salir de la crisis nos ha llevado a plantearnos también algunas cuestiones de fondo sobre la manera de trascender los límites de la sociedad post-industrial.

La conclusión más importante es que debemos innovar no solo en nuevos productos y servicios sino también en la mejora de nuestras formas de interacción económica y en todo el aparato conceptual y emocional que les da forma, lo cual implica impulsar ciertos cambios culturales.

En resumen, las líneas maestras de este cambio cultural estarían relacionadas con:

- la expansión de las relaciones "gana-gana" y la contracción de las relaciones "gana\_pierde" y "pierde-pierde" en el conjunto de la economía.
- la potenciación de la capacidad para afrontar cambios:
- creatividad, resiliencia, proactividad y capacidad de adaptación de las personas y las organizaciones
- renovación del aparato institucional que rige la actividad económica (creencias institucionalizadas, sistemas de convenciones en uso, herramientas de medida de la actividad económica, entorno jurídico y administrativo más facilitador de las transformaciones, etc.)

Los proyectos de transformación cultural que se puedan emprender en el camino hacia una economía más vigorosa podrían llamarse proyectos de "Innovación Cultural" (**IC**).

De esta forma, el remedio de urgencia **R+R (Rescate + Regulación)**, debería completarse añadiendo también iniciativas de Innovación Cultural (IC) con objetivos más a medio y largo plazo, lo que da la fórmula **R+R+IC** que es la que sugería más arriba.

La caja de herramientas para restañar las heridas de la crisis ha quedado obsoleta porque la estructura de la economía global se está modificando a gran velocidad.

Ha llegado el momento de idear e implementar nuevas herramientas para afrontar los problemas nuevos.



## Capítulo2

### Aprender a ganar

En una cultura de economía basada en el "gana-gana" el objetivo primordial de la actividad económica es la creación de valor nuevo.



En el capítulo anterior mostré la necesidad de promover relaciones "gana-gana" para mejorar la eficiencia de la economía.

En este capítulo analizo la necesidad de ganar para explorar las vías que conducen a la creación de valor nuevo.

Todas las construcciones humanas, por grandes que sean, están hechas de unas cuantas piezas fundamentales. La economía no es una excepción. Los sillares básicos del comportamiento humano en la economía son:

1. el deseo de ganar
2. el temor de perder
3. el placer de crear valor
4. el placer perverso de destruir valor

Voy a dedicar los próximos artículos a analizar estos cuatro temas fundamentales. El primero de ellos es el que el lector tiene ahora mismo en pantalla.

### *El deseo de ganar*

Ganar es magnífico. Pocas cosas se pueden comparar a la sensación de haber ganado. Tan pronto como la ganancia se hace efectiva, crece una intensa oleada en el interior de

la persona. Ganar despierta el entusiasmo y crece la sensación de estar exultante y más vivo.

La sensación de ganar es tanto más fuerte cuanto mayor haya sido la ganancia. No es lo mismo ganar por la mínima, en el último momento y de forma agónica, que haber ganado ampliamente por goleada; no es igual ganar cuatro perras gordas que haber ganado varios millones de euros de una sola tacada.

El interés por ganar responde a una de las pulsiones más profundas que se pueden experimentar. Ganar es incorporar algo que antes no se poseía y el acto de integrar la nueva adquisición da lugar a que uno se sienta más grande, más colmado, más relevante, más satisfecho o más realizado.

El apetito de ganar parece no tener medida y puede estar referido a muchos aspectos de la existencia. Se puede ganar dinero, relevancia, vigor, magnetismo personal, poder, conocimiento, salud, decencia o la estimación y el aprecio de los demás. Todo cabe en el ansia de ganar. El deseo de ganar no tiene límites.



## **Anatomía del acto de ganar**

### **Legitimidad del deseo de ganar**

Con frecuencia la idea de ganar está contaminada con sentimientos de culpa porque durante muchos siglos las ganancias se han logrado de forma ruin o despiadada. Para desarrollar la capacidad de ganar es necesario primero remover ese peso negativo de mala conciencia.

Nadie debería avergonzarse por experimentar deseos de ganar. Solo deberían avergonzarse aquellos que intentan ganar a base de perjudicar a otros, de desposeerlos de lo que les corresponde o de obtener ganancias mediante el engaño, la fuerza o sin devolver a cambio un contravalor suficiente.

### **Ganar amplifica la intensidad de la vida**

La virtud principal ligada al hecho de ganar es que tiene un efecto vivificante. Cuando se logra estar ganando de forma continuada a lo largo del tiempo, se está "en ganancia", lo cual es la base de la noción de prosperidad.

La prosperidad refuerza la intensidad de la vida y la exaltación ligada al despliegue de la persona. Mientras uno se siente en ganancia, la "maquina" que produce bienestar no se detiene.

Se diría que hay un nexo muy estrecho entre el hecho de ganar y la euforia de vivir, como si una cosa dependiera íntimamente de la otra, entrelazadas en un bucle que se alimenta recíprocamente:

1. cuanto más ganas, más te apetece vivir;
2. cuanto más vivo te sientes, más apremiante es el deseo de ganar.

Posiblemente es por esta razón que con la decadencia, las personas van perdiendo también el apetito de ganar.

### **Todos necesitamos ganar**

Es importante dejar bien claro que todo el mundo, sin excepción alguna, necesita ganar. La satisfacción de la pulsión de ganar es tan indispensable como alimentarse, respirar, tener cobijo o conseguir alivio afectivo.

Sólo las interacciones "gana-gana" hacen posible que todos puedan satisfacer su necesidad de ganar.



Partes constituyentes de la ganancia

### **Estructura básica del acto de ganar**

El acto de ganar puede tomar muchas formas pero está constituido por estos elementos fundamentales:

#### *1 La posibilidad de ganar*

Se refiere al estado mental y emocional que existe antes de que la ganancia se haga efectiva. Juega un papel fundamental porque es lo que proporciona la energía necesaria para desplegar el esfuerzo. Si uno no cree en sus posibilidades, es más difícil que pueda llegar a tener éxito.

#### *2 El hecho de ganar, en sí mismo*

Supone la incorporación de algo externo que todavía no forma parte de lo que somos o de lo que poseemos.

#### *3 Coste que supone esta incorporación*

Puede ser dinero, esfuerzo, trabajo, concesiones, etc. A veces la ganancia es solo una buena noticia que sale gratis. Sería el caso de la victoria de un equipo de fútbol que hace que todos sus seguidores se sientan también ganadores.

#### *4 Efecto emocional inmediato subsiguiente a la incorporación.*

La incorporación de una ganancia produce un efecto estimulante y da alas al impulso que necesitamos para llevar adelante nuestra existencia.

#### *5 Efecto vital ulterior.*

La incorporación y el impacto emocional subsiguiente tienen a continuación una influencia sobre la eficiencia vital y sobre el abanico de posibilidades que quedan abiertas.

#### *6 La resonancia de la ganancia del otro*

En las relaciones "gana-gana" la resonancia del estado emocional del otro amplifica la sensación de ganancia y aumenta los efectos de refuerzo vital.

En las relaciones "gana-pierde" la resonancia del perdedor puede propagar tristeza, decepción, resentimiento, indignación, odio o revanchismo. Cuando estos componentes se hallan presentes habrá un efecto de refuerzo de la euforia del vencedor. Sin embargo siempre conllevan un efecto adverso en un plano vital más profundo de aquel que ha "ganado".

La "atmósfera" que rodea al "gana-pierde" siempre está enrarecida y erizada de temores, tanto para el que ha ganado como para el que ha perdido.

### El balance de la ganancia

Para considerar que hemos ganado es necesario que aquello que hemos incorporado haya reportado más ventajas que inconvenientes.

Algunas personas hacen este balance teniendo en cuenta únicamente el efecto emocional inmediato. Les basta con la oleada de excitación del momento para considerar que han ganado. Otras personalidades más precavidas se preocupan también de valorar el efecto ulterior sobre el curso y la calidad de su existencia.

Volveré más adelante sobre estas consideraciones porque nos permitirán sopesar mejor si al ganar se ha creado valor nuevo, que es lo que la ganancia debe reportar en última instancia para que el milagro del crecimiento se produzca realmente.

Ganar sin crear valor es solo un simulacro de ganancia que carece por completo de los efectos vivificantes más profundos. No promueve el crecimiento real y, por ende, es incapaz de conjurar la decadencia.

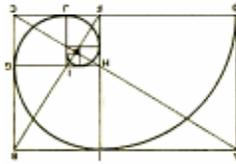
### La ganancia es relativa

No es lo mismo ganar 100 teniendo solo 25, que ganar 100 teniendo 100000. En el primer caso, 100 es una ganancia suculenta. En el segundo, una ganancia irrisoria. Pero hay más.

El monto de la ganancia en sí mismo no es lo que cuenta sino el efecto que produce en el psiquismo y éste último depende de lo que ya se posee. Supongamos el caso de una

persona que gana 1.500 € al mes. Si de repente pasara a ganar 12.000 € al mes, la euforia sería prácticamente idéntica que si pasara a ganar 24.000 € o 36.000 €.

El incremento de la ganancia no se correlaciona exactamente con la respuesta emocional que produce. A partir de un determinado punto, por mucho que aumentáramos la ganancia, el efecto emocional inmediato se saturaría y continuaría siendo el mismo.



La forma del crecimiento

A por la ganancia que nunca se detiene

Para que la ganancia produzca el mismo efecto vivificante es preciso que con el paso del tiempo se haga cada vez mayor.

Aunque una ganancia regular sea cuantiosa, si permanece estable a lo largo de mucho tiempo va perdiendo su función de regeneración del psiquismo.

Para que la ganancia conserve plenamente su efecto vivificador es preciso que sea cada vez mayor. Por esta razón, tanto los individuos como los pueblos deben crecer indefinidamente para sentirse fuertes y satisfechos .

Si se estancan, aún habiendo estado satisfechos al principio, más tarde tienen la sensación de haberse atascado y a la larga se sienten poseídos por un sentimiento de vacío y decepción para terminar finalmente entrando en pérdida.

La pérdida continuada supone la aceleración de la decadencia.

Por esta razón, es de capital importancia que las estrategias de vida permitan una trayectoria que asegure un crecimiento ininterrumpido. Para que esto sea posible es preciso lograr que las ganancias vayan aumentando continuamente hasta donde sea humanamente posible.

En el afán de expandirse cada vez más, muchas personas siguen vías erróneas que pueden reportarles ganancias crecientes muy cuantiosas en caso de éxito. Pero las vías erróneas conducen indefectiblemente a una catástrofe final. No sólo es que ese crecimiento se desenvuelve en una atmósfera emocional tóxica. Es que además se sustenta en un entramado que carece de consistencia interna y que tarde o temprano se va a desplomar.

Para indagar sobre las vías más apropiadas para dar curso a un crecimiento indefinido que sea viable es necesario antes analizar cómo es el vínculo entre ganar y crecer.

## El nexa entre ganar y crecer

Si la ganancia es beneficiosa porque desencadena una descarga de euforia vital, la ganancia que se incrementa continuamente suministra la efervescencia que la vida necesita para expandirse. Bajo estas circunstancias, lo que aflora es el crecimiento.

El crecimiento resulta de una acumulación de ganancias.



### La lección de la tortuga marina

La forma más elemental de ganancia es el desarrollo y el crecimiento del propio cuerpo. ¿Pero qué ocurre cuando termina el crecimiento del organismo?

Como ya señalé en El Agujero Blanco, las tortugas marinas crecen ininterrumpidamente durante toda su vida y tan pronto como dejan de crecer, mueren.

Esta relación entre el final del crecimiento y el principio de la decadencia se da también en las demás especies aunque de una forma mucho menos súbita y teatral.

Entre los humanos, la decadencia también empieza tan pronto como se acaba el crecimiento, al terminar la juventud, pero la pérdida es gradual y acontece durante un período de tiempo que actualmente se está haciendo cada vez más largo.

Conviene recordar además que en el curso de una vida humana puede haber dientes de sierra, lo que significa que es posible reiniciar alguna forma de crecimiento aunque sea de forma transitoria durante la fase adulta de la vida e incluso en edades más avanzadas.

Una de las ventajas que tenemos los humanos en comparación con las demás especies reside en el hecho de que podemos crecer de muchas maneras distintas y no sólo por medio del desarrollo del organismo o la proliferación de la descendencia.

Además de comer y procrear, los humanos hemos ideado otras muchas formas de crecer que nos permiten seguir ganando, crear valor nuevo y acumularlo. Esto nos brinda ocasiones para experimentar la incandescencia vital que desencadena el hecho de crecer, aunque hayamos rebasado ya el final de la juventud.

El hecho de poder crecer de muchas maneras diferentes representa una ventaja enorme. La tortuga marina debe terminar aburrada después de pasarse unos 200 años creciendo siempre de la misma manera. Los humanos podemos intentarlo por muchas vías diferentes, explorando una infinidad de campos de crecimiento.

La última lección de las tortugas marinas es que el crecimiento lineal basado en una acumulación indefinida de lo mismo no se puede propagar en el tiempo indefinidamente.

## Ganancia y crecimiento

A lo largo de un curso vital la sensación de ganancia es más o menos acentuada según sea cada momento.



Durante el desarrollo del organismo las ganancias son especialmente intensas y sobre todo muy obvias porque la acumulación se materializa en el propio cuerpo.

En el apogeo se alcanza la mayor acumulación de ganancia vital que usualmente acontece al entre los 20 y los 25 años.

En la fase de estancamiento, la ganancia se estabiliza o tiende al estancamiento, con lo cual se produce una retracción del efecto de renovación psíquica.

Finalmente durante el declive se entra en proceso de pérdida. Si durante el desarrollo se acumulaban ganancias, en el declive lo que se acumula son pérdidas.

Después de alcanzar el apogeo, la única posibilidad de seguir ganando en términos estrictamente corporales es ganar peso, lo cual representa una vía que no conduce a nada que sea particularmente interesante.

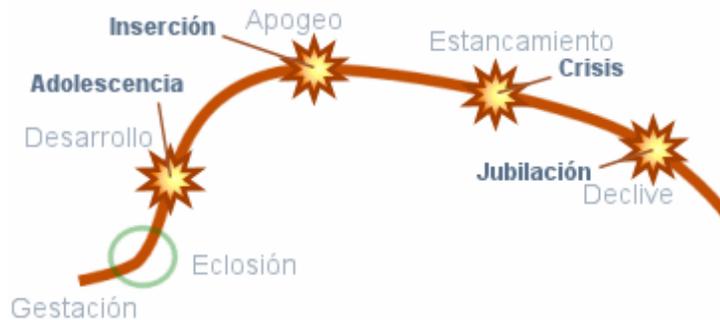
Pero la necesidad de seguir ganando continúa intacta, así que el esfuerzo que se despliega después del alcanzar el apogeo se empieza a orientar hacia otros dominios.

El más biológico de todos es la procreación, con sus secuelas relacionadas con el cuidado y la educación de los hijos. Pero hay otras vías: la trayectoria profesional, el acopio de dinero o poder, la acumulación de posesiones, los intentos de batir records de algún tipo, el refugio en un hobby, el coleccionismo, el atesoramiento de conocimientos, el aumento de una buena reputación.

### Momentos críticos de la transformación personal

A lo largo de la vida se presentan varios momentos críticos en los que las ganancias se agolpan o, por el contrario escasean. El primero de ellos es la adolescencia.

## TRANSICIONES CRÍTICAS



Con la adolescencia se producen cambios fisiológicos, hormonales y sociales muy importantes. Es el momento en que emerge la propia individualidad y se deslinda de la identidad de los progenitores. Tanto en el plano corporal como en el plano psíquico las ganancias suelen ser considerables de manera que la necesidad de ganar está colmada, aunque se produzca en medio de grandes turbulencias.

Más tarde, con el fin de la juventud llega el momento de la inserción profesional y social. Es un momento especialmente crítico en el que la capacidad para seguir ganando se pone realmente a prueba y, al mismo tiempo, cuando se pone crudamente de manifiesto que las ganancias que se logran no están a la altura del anhelo de ganar.

En este punto, el enamoramiento, la formación de una pareja, la creación de un hogar y la procreación aún cuando se realicen en condiciones de precariedad, suponen un alivio transitorio de la necesidad de ganar y crecer.

El siguiente momento crítico suele presentarse unos 15 años más tarde. Suele ser común que aparezca la sensación de estar estancado. Este desencanto se conoce como la crisis de la media edad y suele ser la manifestación de una aguda frustración de la necesidad de seguir ganando y creciendo.

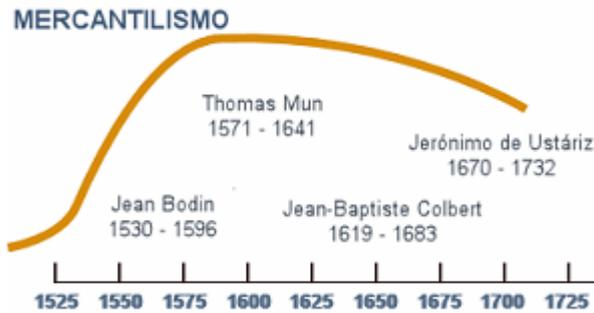
Finalmente, con la jubilación, se suele iniciar un período durante el cual las pérdidas son más cuantiosas que las ganancias y empieza a acelerarse la decadencia.

### La curva del ciclo vital

La curva de un trayecto vital que se observa en la biografía de las personas es enormemente parecida a la que se observa en la evolución de las ideas, en la evolución de las tecnologías y también la que manifiesta el curso vital de los modelos de sociedad.

## Curvas de "vida" de las teorías económicas

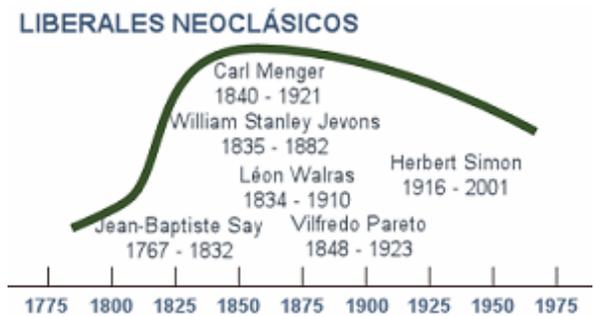
1525-1725



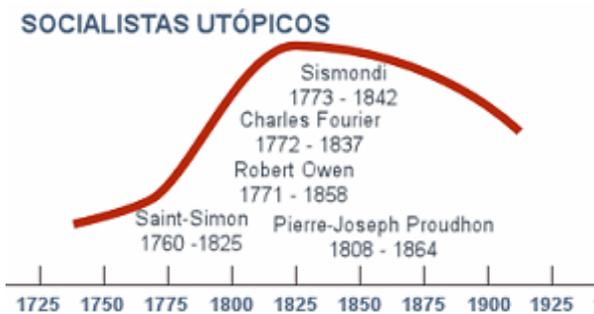
1675 - 1975

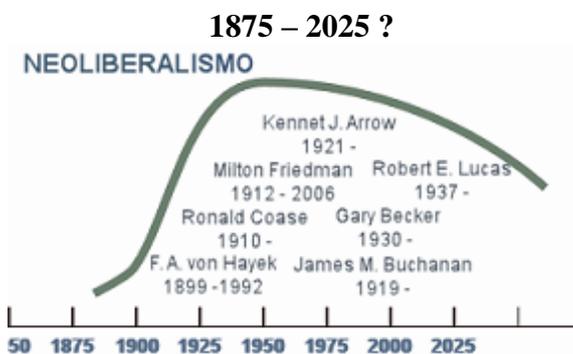
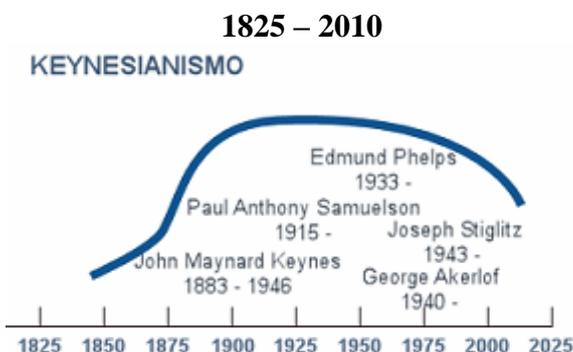
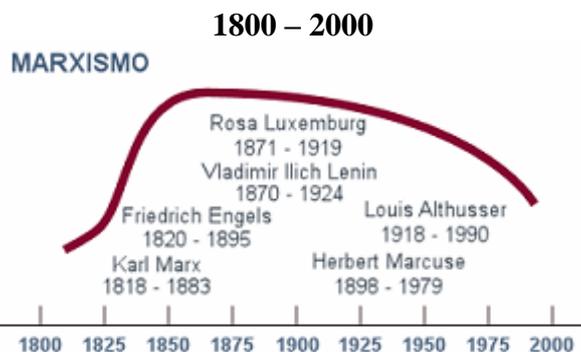


1775 - 1975



1724 - 1925





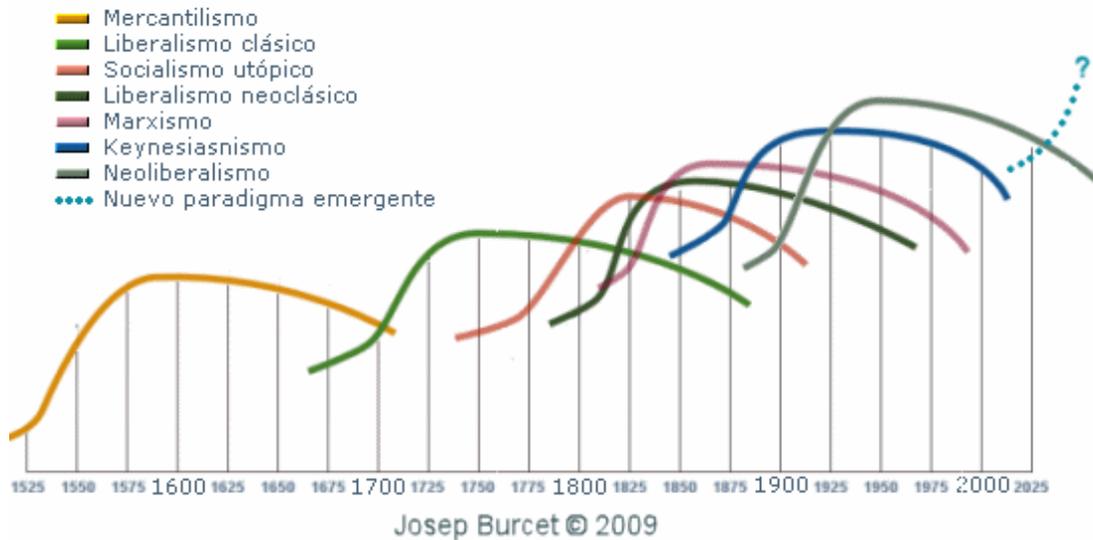
*Josep Burcet © 2009*

En todos los cuerpos teóricos aparecen oleadas de pensamiento cuyo despliegue muestra las mismas etapas de infancia, adolescencia, madurez y decadencia. El ejemplo de la evolución de las teorías económicas parece sugerir que el keynesianismo y el neoliberalismo, cuyo enfoque todavía inspira la acción de los gobiernos y las autoridades monetarias podrían hallarse en la fase final de su ciclo de vida.

Los conocedores de la historia de las ideas económicas saben que estas oleadas sucesivas de teoría representan la floración, el desarrollo y la decadencia de paradigmas distintos que se suceden a lo largo del tiempo.

La visión de conjunto de la evolución de las ideas económicas produce una clara sensación de que ahora mismo podríamos estar en plena transición hacia un paradigma nuevo. La actual crisis económica sería la señal inequívoca de que hemos llegado al final de una etapa de pensamiento y que debemos empezar a pensar de otra manera.

## OLEAJE DE LOS PARADIGMAS DE PENSAMIENTO ECONÓMICO



Mi impresión es que el nuevo paradigma emergente estará basado en el propósito de buscar la ganancia en la acumulación de valor en lugar de buscarla en la acumulación de dinero y poder, tal como postulaban los paradigmas anteriores.

### El crecimiento indefinido requiere cambios cualitativos

Si la tortuga nos enseñaba que el crecimiento lineal basado en una acumulación de lo mismo no se puede mantener indefinidamente, la evolución de las ideas económicas nos enseña que para seguir creciendo es necesario ir cambiando de vez en cuando los esquemas mentales y con ellos, el tipo de ganancias que se persiguen.

Las oleadas de paradigmas sugieren además la conveniencia de reiniciar procesos de crecimiento cada vez que se produce un estancamiento y se insinúa una decadencia.

Esta indicación puede aplicarse tanto al curso de una biografía individual como a la evolución de un modelo de sociedad.

### Recapitulación

La enumeración de los principales postulados presentados en este artículo es la siguiente:

- 1 El anhelo de ganar es el principal motor de todo esfuerzo humano y la manifestación del impulso más profundo de la vida.
- 2 El objetivo inmediato del anhelo de ganar es cosechar la sensación de haber ganado y obtener con ella un repunte vital.
- 3 El objetivo último del anhelo de ganar es el crecimiento que consiste en una acumulación efectiva de valor nuevo.

4 La única manera posible de alimentar el crecimiento es la creación de valor.

5 La necesidad de ganar y su secuela la necesidad de crecer es una necesidad básica y fundamental que todo el mundo debería poder satisfacer plenamente.

6 Nuestra pericia actual en el empeño de ganar y crecer dista mucho de poder dejarnos plenamente satisfechos.

7 Las actuales estructuras económicas y sociales no facilitan apropiadamente que todos puedan satisfacer su necesidad de ganar y crecer y, en cambio, propician en ocasiones la destrucción de valor porque albergan todavía muchas formas de depredación económica y parasitismo.

8 Sólo las ganancias que crean valor nuevo reportan un beneficio vital real. Esto se aplica tanto al conjunto de la economía como también a cada persona considerada individualmente.

9 Nadie debería ser privado de satisfacer su necesidad de ganar sin cortapisas.

10 Nadie debería renunciar a colmar plenamente su necesidad ganar y crecer

La potenciación de la capacidad de ganar y crecer debe ser impulsada en dos frentes simultáneamente:

- En el plano individual, llevando a cabo:
  - un cambio de mentalidad en relación con el acto de ganar y con la noción de crecimiento,
  - la potenciación de nuestra competencia y pericia para lograr ganancias efectivas y crear valor nuevo.
- En el plano colectivo, propiciando:
  - cambios en nuestras estructuras económicas y sociales con el propósito de facilitar una mejor satisfacción de la necesidad de ganar por parte de todas las personas,
  - cambio de paradigma que reemplace aquel que actualmente están utilizando los agentes económicos, las administraciones públicas y las autoridades monetarias.

Los progresos en estos dos frentes no sólo pueden sacarnos de la crisis económica actual sino que, además, deberían permitirnos rebasar las limitaciones del modelo de sociedad post-industrial que en este momento ya le queda muy poco que ofrecer.

El reto es descomunal y requiere un esfuerzo de muy largo recorrido. Pero ya hemos hecho cosas parecidas otras veces, como cuando se produjo el fin al absolutismo, cuando se llevó a cabo la revolución industrial o cuando se materializó el colapso del comunismo.

Ahora nos toca repensar

- cómo satisfacer mejor nuestra necesidad de ganar,
- cómo concebir vías de crecimiento que no sean lesivas para nadie y
- cómo ser más diestros en la creación de valor nuevo.

En esto no debemos esperar que otros lo hagan por nosotros. Cada uno debe disponerse a encauzar su propia transformación.

En los próximos capítulos voy a abordar distintas cuestiones que pueden ser útiles para estos propósitos. Entre ellas:

- las vías erróneas para intentar ganar y sus secuelas más lamentables,
- las vías eficaces para ganar y poner el marcha el propio crecimiento,
- qué es perder, cuando es perjudicial y cuando puede ser necesario para deshacernos de lastres que nos bloquean
- la mecánica interna de los procesos de formación de valor.



## Capítulo 3

### La razón de los milagros económicos

Cuando en una población predomina la sensación generalizada de poder ir a más, se producen crecimientos económicos que por su intensidad parecen milagrosos.

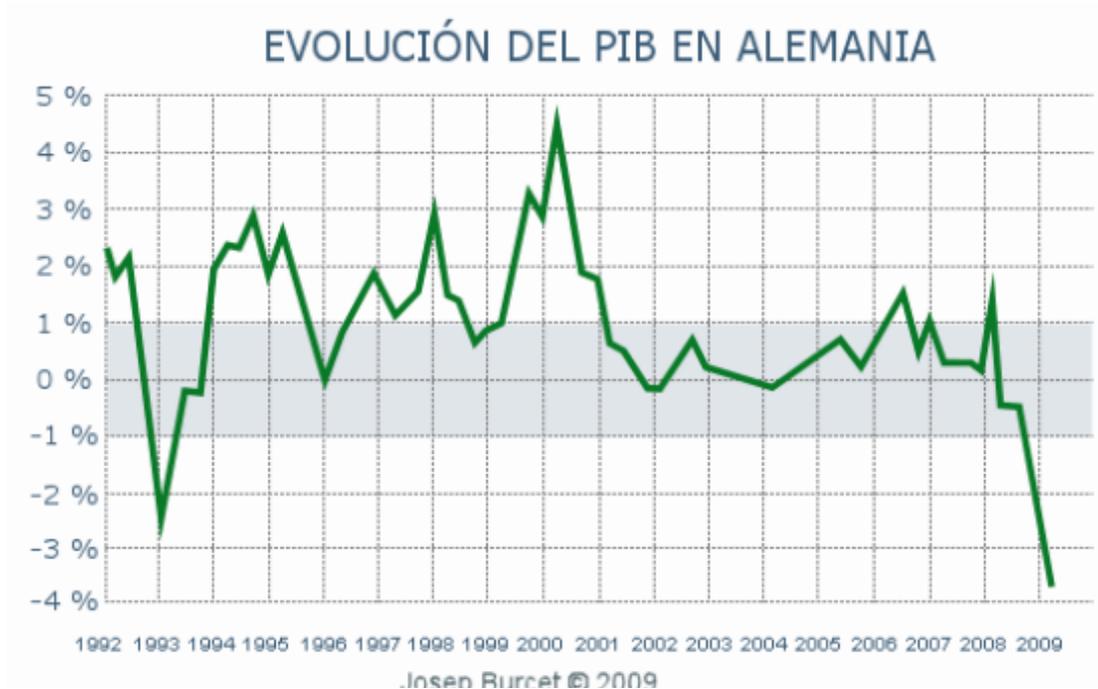
Y contrariamente, cuando la mayor parte de la población tiene la impresión de que no va a poder satisfacer su necesidad de ganar, el tono vital colectivo disminuye y entonces la economía fácilmente se estanca o entra en recesión.

Los 3 mayores milagros económicos registrado en los últimos 80 años demuestran que el despliegue de vigor en la economía no depende de las recetas prescritas por las ideologías políticas, ni de las fórmulas que esgrimen las teorías económicas.

#### *Milagros de crecimiento y brotes de recesión*

En los años 50 del siglo XX Alemania hizo uno de los crecimientos más espectaculares de la historia de la economía.

En plena madurez y en posesión de un magnífico tejido industrial, la economía alemana ha permanecido estancada desde el 2001 y ahora acaba de entrar en recesión. ¿Cómo es posible?



Esta recesión no es únicamente la consecuencia de la crisis financiera de los últimos meses sino que tiene causas más profundas.

La mayor parte de las economías europeas han entrado también en recesión durante el primer trimestre de 2009. Sin embargo, analizaremos el caso alemán porque es el país en donde se registraron dos grandes milagros económicos durante los últimos 80 años.

El primero se produjo durante los años 30 y el segundo en los años 50.

### ***La expansión económica durante el nazismo***

A principios de los años 30, la economía alemana estaba muy mal parada. Era la consecuencia de un encadenamiento de condiciones adversas.

- En primer lugar, el desgarramiento resultante de la pérdida de la guerra de 1914 y las condiciones extremadamente gravosas que impuso el tratado de Versalles de 1919.
- En segundo lugar, en estrecha relación con lo anterior, la hiperinflación alemana de los años 20 que arruinó a muchísimas personas y representó un severo castigo para toda la economía.
- Por último, apenas 5 años después, se produjo el crack de 1929 en Wall Street, que tuvo consecuencias muy adversas sobre la economía alemana. Quebraron muchas empresas y en pocos meses se alcanzaron los 6 millones de parados.

El nazismo aparece en este escenario y el día 30 de Enero de 1933 Hitler fue investido canciller.

Lo que más llama la atención de esta parte de la historia es que en seis años, entre 1933 y 1939, la economía alemana pasó del marasmo y la recesión a ser capaz de poner en marcha una tremenda máquina de guerra con el respaldo de una industria potente y eficiente, mientras que en conjunto la economía, la innovación y la tecnología se desplegaron con un gran vigor.

¿Fue un logro de la receta nazi? En gran medida sí. Pero se trataba de una receta envenenada que llevaría al país a la devastación al cabo de unos años.

Lo que me interesa subrayar aquí es que a partir de una situación de desánimo económico extremo y en un tiempo récord, la maquinaria industrial y militar de la Alemania nazi se convirtió en una fuerza extremadamente poderosa y en una amenaza temible para todo el continente europeo.

Desde el punto de vista del despliegue de vigor colectivo, la recuperación de la economía alemana entre 1934 y 1939 tuvo algo de milagroso.

### ***El milagro económico alemán de los años 50***

La siguiente cuestión que vamos a revisar es lo que en su momento se llamó el milagro económico alemán. Tuvo lugar durante los años 50 y se mantuvo hasta bien entrados los años 60 del siglo XX.

Conviene recordar cuál era la situación del país inmediatamente antes de este "milagro":

- fábricas e infraestructuras destruidas o dañadas a lo largo y ancho del territorio,
- unas directrices de los vencedores para limitar la producción industrial,
- un déficit de 4 millones de viviendas,
- diez millones de desplazados de los territorios alemanes del este que al final de la guerra pasaron a formar parte de Polonia y la Unión Soviética,
- dos millones de refugiados procedentes de la República Democrática, que fueron llegando antes de que se alzara el muro de Berlín en 1961,
- más de un millón de niños atendidos con dinero público,
- la práctica totalidad de familias diezmadas o destrozadas.



Y, por si fuera poco, el pueblo alemán estaba soportando además el estigma de ser considerado el culpable de la guerra y de haberse dejado arrastrar por el delirio de Hitler y sus seguidores.

Pero solo cinco años después del final de la guerra, la producción industrial empezó a crecer a un ritmo vertiginoso. En 1950, por ejemplo, en un solo año, la economía creció un 25 %. Nadie ha igualado esto todavía.

El prodigioso despegue del crecimiento se ha atribuido a las ayudas del Plan Marshall. Pero los datos no lo corroboran. Entre 1948 y 1951 Alemania solo recibió 1.448 millones de dólares de ayuda, mientras que Francia, en el mismo período, recibió 2.296 millones y el Reino Unido 3.297.

A pesar de haber recibido mucha menos ayuda, la economía alemana se impuso holgadamente sobre la economía de sus vencedores en solo 14 años. El PNB alemán se multiplicó por 3 entre 1950 y 1964 y la producción se multiplicó por 6.

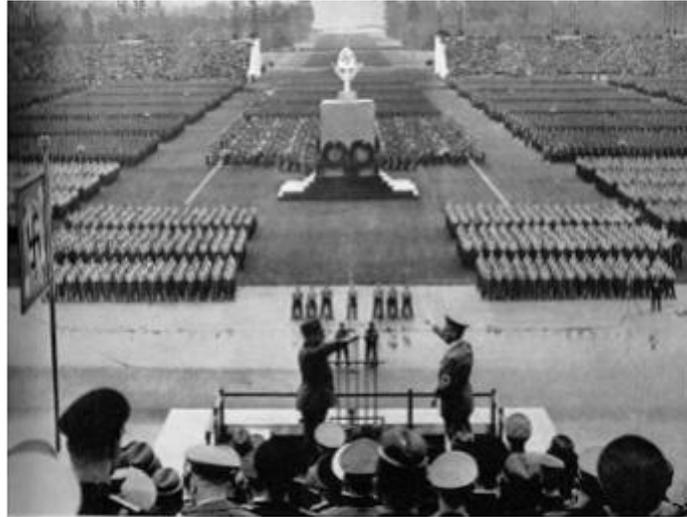
En menos de cinco lustros, el país pasó de ser un territorio devastado a convertirse en el líder económico europeo con una de las divisas más fuertes del mundo.

## ***Satisfacción de la necesidad de ganar***

### **Procedimiento nazi para fabricar artificialmente una sensación de ganancia**

La población alemana a principios de los años 30 estaba humillada y derrotada moral y económicamente. Una de las primeras cosas que hizo Hitler al llegar a la Cancillería fue encargar a Joseph Goebbels la puesta en marcha de un ministerio de Educación Popular y Propaganda.

Lo que hizo la propaganda nazi fue crear la ilusión de la superioridad del pueblo alemán. Fue como dar de beber al sediento con una mezcla de nacionalismo inflamado, racismo, mentiras euforizantes, concentraciones de masas de dimensiones wagnerianas, simplicidad de ideas y delirios de grandeza.



Las sugerencias nazis

Con esta receta el pueblo recuperó su autoestima, se sintió ganador y entró en un estado de revigorización psíquica colectiva y renovación vital.

En ciertos aspectos, la receta funcionó muy bien. Sacó al país del marasmo económico y desencadenó una expansión industrial extraordinaria. Pero se trataba de una vía errónea que terminó en un desastre pavoroso.

Las principales enseñanzas que podemos extraer de la peripecia alemana de entre-guerras son las siguientes:

1. La puesta en marcha de un proceso colectivo de sensación ganancia produjo una revitalización extraordinaria.
2. La revigorización se basó en meras apariencias fabricadas por la maquinaria de la propaganda (superioridad aria, teoría del espacio vital, demonización de los judíos y los comunistas, la omnipotencia de la voluntad, la promesa de un Reich que duraría 1000 años, etc.).

Cuando se crea una verdad artificial euforizante se puede obtener un efecto inmediato de revitalización. Pero este repunte está condenado al fracaso de antemano.

En esto se observan grandes analogías con los procesos de formación de las burbujas económicas: la gente cree que se está enriqueciendo, se lanza y está eufórica cuando en realidad está cavando una tumba.

### ***Las "ganancias" durante el milagro económico alemán de los años 50***

A partir de los años 50 los alemanes volvieron a sentirse ganadores. Pero esta vez, la sensación de estar ganando estaba mucho más conectada con la realidad.

La explosión económica de los años 50 estuvo presidida por una épica de la reconstrucción. El estímulo no tenía nada que ver con el discurso propagandístico nazi de la pre-guerra sino que procedía de los pequeños logros de cada día que penosamente se iban consiguiendo, mes tras mes, año tras año.

Puesto que la reconstrucción era palpable, la euforia de la población se basaba en hechos y avances reales.

Si la promesa nazi se basaba en la idea de la supremacía aria que se realizaría por medio del uso de la fuerza, en los años 50 el ánimo de la población se fundaba en la perspectiva de la reconstrucción y la formación de una fortaleza económica.



Consecuencias últimas de las sugerencias nazis

Las expectativas que albergaban los alemanes en los años 50 eran mucho más factibles, no amenazaba a nadie y además proporcionaban la posibilidad de realizar también una reconstrucción moral.

Por supuesto, el éxito económico durante esos años fue posible gracias a una serie de circunstancias favorables:

- una moneda estable y fuerte,
- rescate del tejido industrial que salió indemne de la contienda,
- la llegada masiva de refugiados de distintos territorios del este,
- la afluencia de trabajadores extranjeros durante la expansión,
- la reducción de regulaciones administrativas y
- una actividad sindical beneficiosa para el conjunto de la economía.

Sin embargo, estas circunstancias no pueden explicar por si solas el prodigioso despliegue económico que tuvo lugar.

El hecho más determinante de todos, lo que aportó toda la energía que la población pudo desplegar durante esos años fue que la mayor parte de los ciudadanos pudo satisfacer de forma ininterrumpida durante varios años su necesidad de ir a más, de estar en ganancia.

Se combinaban varios factores determinantes:

1. Un punto de partida muy bajo marcado por una gran devastación y muchas heridas abiertas.
2. Una población con un buen nivel de competencia profesional y laboral que volvía a empezar de nuevo.
3. Una imperiosa y extrema necesidad de recuperar la autoestima.

Para muchos millones de personas desposeídas de todo, la posibilidad de empezar a satisfacer sus necesidades básicas y recuperar su dignidad colmó durante años su necesidad de ganar.

El gran despliegue de energía colectiva no hubiera sido posible sin contar con el efecto euforizante sostenido ligado al hecho de que las familias se reconstruían, la capacidad de producción se ponía en marcha, se recuperaba el acceso a los bienes de consumo y se albergaba la esperanza verosímil de conquistar nuevas cuotas de prosperidad.



### ***El asombroso caso chino***

El fulgurante desarrollo económico que se ha producido últimamente en China, es otro ejemplo de milagro económico que debemos tomar en consideración.

Durante 23 años consecutivos China ha estado creciendo con tasas anuales situadas alrededor del 10 % . Las zonas donde el desarrollo tiene lugar están sufriendo una transformación espectacular.

También en China, desde que se inició la expansión, muchísimos de millones de personas se han visto espoloadas por la posibilidad de real de ir a más y han tenido la oportunidad de ir lográndolo.

### ***Los milagros de crecimiento no dependen del sistema político***

Hemos analizado tres de los ejemplos más destacados de “milagro” económico que han tenido lugar durante los últimos 80 años.

- El primero tuvo lugar bajo un régimen político nazi.
- El segundo, en la Alemania democrática de postguerra.
- El tercero bajo un régimen de inspiración comunista y en ausencia de libertades e instituciones democráticas.

Podríamos agregar a esta lista el caso del Japón que también hizo un desarrollo espectacular durante la postguerra, bajo un régimen democrático recién instaurado en un país sin tradición democrática alguna.

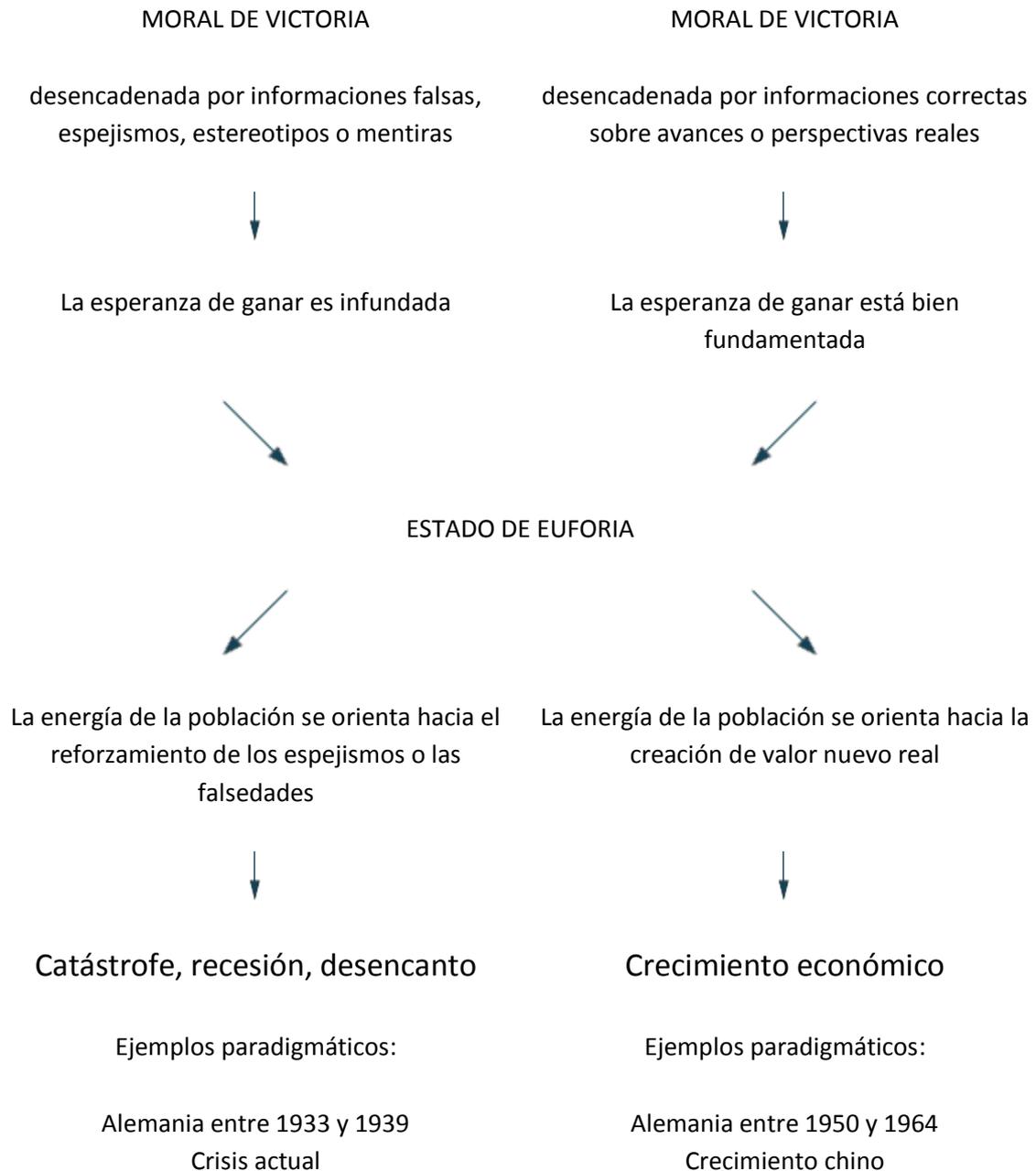
Estos ejemplos muestran claramente que la expansión económica no depende del tipo de régimen, ni de las ideologías políticas.

Los milagros económicos dependen de otros factores ajenos a las recetas ideológicas.

Los casos que hemos analizado muestran que el factor fundamental está íntimamente relacionado con el estado psíquico de la población y con la satisfacción de su necesidad de ganar.

## *Moral de victoria*

Cuando una población experimenta la sensación de estar ganando se constituye un estado psíquico colectivo que toma forma de euforia de victoria y que lo impregna todo.



Este efecto puede ser breve y mantenerse solo durante unos días o permanecer activo durante un período de tiempo más largo. Todo depende de si la gente sigue sintiendo que está ganando o que va a obtener ganancias en el futuro inmediato.

La moral de victoria se puede desencadenar de muchas maneras distintas pero depende básicamente de los flujos de información que recibe la ciudadanía. Lo que determina el tipo de desenlace final es la **veracidad** de esas informaciones.

### *Retroceso actual de la economía europea*

Así como la esperanza reiterada de ir a más tiene un efecto dinamizador, la repetición continuada de malas noticias tiene justamente un efecto contrario. Las malas noticias económicas favorecen la formación de un nubarrón de amenazas y predispone a la formación de un estado colectivo de moral de derrota.

Los últimos datos de la evolución de la economía en la Unión Europea no son alentadores. En el primer trimestre de 2009, el PIB de los países de la zona euro cayó un 2,5 % de promedio

Porcentaje de variación del PIB en el primer trimestre de 2009

comparado con el primer trimestre de 2008 (Unión Europea)

Alemania -6,9	Holanda -4,5
Austria -2,9	Hungría -4,7
Bulgaria -3,5	Irlanda No varía
Bélgica -3	Italia -5,9
Chipre 1,6	Letonia -18,6
Dinamarca No varía	Lituania -10,9
Eslovenia No varía	Luxemburgo No varía
España -2,9	Malta No varía
Estonia -15,6	Polonia No varía
Finlandia No varía	Portugal -3,7
Francia -3,2	Reino Unido -4,1
Grecia No varía	República Checa -3,4
	Rumanía -6,4
	Suecia No varía

Para poner en perspectiva este momento de recesión conviene recordar que las principales economías europeas desde el año 2000, varios años antes de la manifestación de la crisis, ya mostraban signos claros de estancamiento.

Este detalle revela que las caídas del primer trimestre del 2009 no son únicamente una consecuencia de la crisis sino que reflejan también un problema de fondo que se viene arrastrando desde hace tiempo.

Aparentemente las economías europeas lo tienen todo para funcionar bien: instituciones políticas y jurídicas bien asentadas, un nivel alto de competencia profesional, una efectiva y moderna red de infraestructuras, un sistema sanitario desarrollado, un sistema educativo denso y maduro, un magnífico capital social y una moneda fuerte.

¿Qué está pasando entonces?

### *¿Por dónde abrir perspectivas de recuperación?*

El estancamiento europeo parece estar directamente relacionado con la incapacidad de la economía europea para adaptarse a las nuevas realidades emergentes.

En el nuevo escenario económico, una parte creciente de la producción que hasta ahora se había realizado en Europa, ha empezado en otras regiones en donde los costes de producción son mucho más bajos. Y esto va a seguir así y se va a incrementar.

Europa debería acometer una gran reconversión en la que una parte importante de su tejido industrial debería transformarse profundamente o incluso desmantelarse. Y, al mismo tiempo debería desarrollar rápidamente nuevo tejido económico capaz de producir grandes cantidades de nuevo valor añadido en otros campos.

Es aquí donde las sociedades europeas están fallando y sin que por el momento se vean aparecer signos alentadores por ningún lado.

Sin embargo, la reconversión industrial en sí misma es sólo la parte menos importante de lo que necesitamos acometer. La parte más importante tiene que ver con la plasticidad de las estructuras institucionales y culturales europeas que están muy acartonadas.

Son estos anquilosamientos los que limitan en realidad nuestra capacidad para realizar las transformaciones de gran calado que necesitamos llevar a cabo de ahora en adelante y de forma indefinida.

La potenciación de esta plasticidad es la verdadera y única respuesta para desencallar la economía europea y para devolver a sus ciudadanos su bien más valioso de todos: **la ilusión creíble de poder ir a más.**

**Videos relacionados y otras referencias:**

Muestras de propaganda nazi

[primera parte](#)

[segunda parte](#)

[tercera parte](#)

Vídeos sobre la Alemania del milagro económico de los años 50

[Los años de boom económico](#)

[Alemania en los años 50](#)

Evolución reciente de China antes de que empezara su milagro económico

[Cisnes Salvajes de Jung Chang](#)

[\(Reseña\)](#)

Sobre la encrucijada en la que están atascadas las sociedades post-industriales

[La transformación de la economía](#)

<sup>i</sup> La economía europea sufre su mayor recesión desde la Segunda Guerra Mundial. El PIB de la euro-zona y la UE cae el 2,5% en el primer trimestre.- Alemania registra el peor dato en 40 años.- Francia encadena seis meses de bajada continuada. El País, 15 de Mayo de 2009 . Ver también: Eurostat. News release

## **Anexo 1**

### **Las cuatro formas básicas de interacción**

Observa las formas básicas de interacción  
a través de un ejemplo

<b>Simbiosis</b>	<b>Parasitismo</b>	<b>Depredación</b>	<b>Necrosis</b>
<b>Relación</b>	<b>Relación</b>	<b>Relación</b>	<b>Relación</b>
Los clanes intercambian el excedente de semillas por el conocimiento de la nueva técnica de cultivo.	El clan que carece de semillas logra alimentarse con parte del excedente de semillas del otro clan con el argumento de que "en una auténtica comunidad el que tiene un excedente de alimento debe compartirlo con el que no tiene comida"	El clan que carece de semillas ataca al otro clan y le sustrae por la fuerza su reserva de alimentos. Asegura su alimentación pero deja al otro maltrecho.	Se desatan las hostilidades entre los dos clanes, pero no hay ningún vencedor claro, de manera que el conflicto diezma ambas poblaciones y destruye sus posesiones.
<b>Evolución del valor</b>	<b>Evolución del valor</b>	<b>Evolución del valor</b>	<b>Evolución del valor</b>
Tanto los unos como los otros producen más semillas y más alimento que antes. Al cabo de un año, la suma conjunta del valor creado por ambos clanes es sensiblemente mayor que antes del intercambio.	La cantidad total de semillas disponibles sigue siendo más o menos la misma. Al cabo de un año, la suma del valor creado por ambos clanes no se incrementa.	La cantidad total de semillas disponibles sigue siendo la misma o posiblemente disminuya. Al cabo de un año, la suma del valor creado por ambos clanes se estanca o decrece.	La cantidad de semillas disponibles desciende, la población de ambos clanes disminuye, se reduce el tiempo dedicado a la producción de alimentos, los bienes de ambos clanes se destruyen. La suma conjunta del valor de ambos clanes decrece.
<b>Evolución del confort emocional</b>	<b>Evolución del confort emocional</b>	<b>Evolución del confort emocional</b>	<b>Evolución del confort emocional</b>
En el conjunto de ambos clanes, el grado de bienestar aumenta.	En el conjunto de ambos clanes, el grado de bienestar no aumenta	En el conjunto de ambos clanes, el grado de bienestar no aumenta o incluso disminuye	En el conjunto de ambos clanes, el grado de bienestar disminuye

<i>Simbiosis</i>	<i>Parasitismo</i>	<i>Depredación</i>	<i>Necrosis</i>
<b>Ventajas psicológicas</b>	<b>Ventajas psicológicas</b>	<b>Ventajas psicológicas</b>	<b>Ventajas psicológicas</b>
Ambos clanes gozan de la sensación de estar en ganancia.	El clan parásito está satisfecho porque obtiene alimento sin esfuerzo.  El clan anfitrión está satisfecho porque se siente solidario.	El clan depredador goza de la sensación de ser el vencedor y el dominador. La situación le permite sentir desprecio por el dominado.  El clan saqueado se siente víctima y disfruta considerando lo injusto de su situación. Libre curso al odio o al resentimiento hacia el dominador.	Ambos clanes disfrutan de la destrucción que cada uno inflige al otro y celebran la épica de su confrontación.  Libre curso al odio y al desprecio hacia el contrincante.  Cohesión con los otros miembros del clan propio frente al enemigo común.
<b>Norma cultural que se aplica</b>	<b>Norma cultural que se aplica</b>	<b>Norma cultural que se aplica</b>	<b>Norma cultural que se aplica</b>
Veamos cómo podemos crecer entre ambos. Siempre hay algo que podemos intercambiar en provecho mutuo.	El que más tiene debe dar al que tiene menos.	O te comes al otro o el otro te comerá a tí.	Ojo por ojo, diente por diente: espiral de venganzas.
<b>Imperativo moral</b>	<b>Imperativo moral</b>	<b>Imperativo moral</b>	<b>Imperativo moral</b>
Estarás mejor si cooperas con los otros	Estarás mejor si te aprovechas de los otros	Estarás mejor si dominas a los otros	Estarás mejor si destruyes a los otros
<b>Recursos más apropiados</b>	<b>Recursos más apropiados</b>	<b>Recursos más apropiados</b>	<b>Recursos más apropiados</b>
Comunicación transparente y eficiente. Necesaria para que cada clan entienda bien lo que quiere y lo que necesita el otro.	Comunicación restringida. Astucia Secreto	Comunicación muy restringida. Secreto Engaño Fuerza	Comunicación suspendida. Fuerza Violencia Crueldad

<i>Simbiosis</i>	<i>Parasitismo</i>	<i>Depredación</i>	<i>Necrosis</i>
<b>Actitudes hacia el otro</b>	<b>Actitudes hacia el otro</b>	<b>Actitudes hacia el otro</b>	<b>Actitudes hacia el otro</b>
Confianza	Desconfianza Sospecha	Desconfianza Sospecha Suspiciacia	Desconfianza Sospecha Suspiciacia Malicia Odio
<b>Estado de ánimo que genera</b>	<b>Estado de ánimo que genera</b>	<b>Estado de ánimo que genera</b>	<b>Estado de ánimo que genera</b>
Seguridad Independencia	Desazón del anfitrión Dependencia del parásito	Resentimiento del dominado Dependencia del dominador cuyo "bienestar" depende del mantenimiento de su dominación.	Alarma Temor Pánico Enardecimiento Ceguera moral
<b>Reto más difícil</b>	<b>Reto más difícil</b>	<b>Reto más difícil</b>	<b>Reto más difícil</b>
Aumentar la eficacia de la comunicación que establece. Cuanto más "fina" y acertada es la comunicación, el trato simbiótico produce más valor	Para el parásito, renunciar a las "ventajas" de su acomodo.  Para el anfitrión, desembarazarse de su parásito.	Para el dominador, renunciar a su dominio y comprender que otros tratos más simbióticos le enriquecerían más.  Para el dominado, hacer comprender al dominador que existen otras formas más productivas de relación para ambos.	Salir del desvarío de las ansias de destrucción del otro y del placer perverso que le ofrece su propia destrucción

## Tabla de contenido

Capítulo 1 Introducción al Paradigma de las Interacciones.....	3
De cómo enriquecerse.....	3
Crisis cíclicas.....	5
Las crisis y recesiones de los últimos 60 años.....	5
Las recesiones cíclicas vistas según el paradigma de las transacciones .....	6
Los límites del modelo post-industrial.....	7
¿R + R? ... o tal vez ¿R+R+IC?.....	8
A pesar de su retroceso, el modelo "gana-pierde" está todavía muy vivo en nuestras culturas .....	10
Fórmulas para ganar .....	11
Condiciones para salir del atolladero y sobrevivir .....	12
Conclusiones.....	12
Capítulo 2 Aprender a ganar.....	15
<i>El deseo de ganar</i> .....	15
<i>Anatomía del acto de ganar</i> .....	16
Legitimidad del deseo de ganar.....	16
Ganar amplifica la intensidad de la vida .....	16
Todos necesitamos ganar .....	17
Estructura básica del acto de ganar .....	17
El nexo entre ganar y crecer.....	20
La lección de la tortuga marina .....	20
Ganancia y crecimiento .....	21
La curva del ciclo vital.....	22
El crecimiento indefinido requiere cambios cualitativos.....	25
Recapitulación .....	25
Capítulo 3 La razón de los milagros económicos.....	29
<i>Milagros de crecimiento y brotes de recesión</i> .....	29
<i>La expansión económica durante el nazismo</i> .....	30
<i>El milagro económico alemán de los años 50</i> .....	31
<i>Satisfacción de la necesidad de ganar</i> .....	32
Procedimiento nazi para fabricar artificialmente una sensación de ganancia.....	32
<i>Las "ganancias" durante el milagro económico alemán de los años 50</i> .....	33

<i>El asombroso caso chino</i> .....	35
<i>Los milagros de crecimiento no dependen del sistema político</i> .....	36
<i>Moral de victoria</i> .....	37
<i>Retroceso actual de la economía europea</i> .....	38
<i>¿Por dónde abrir perspectivas de recuperación?</i> .....	39
Videos relacionados y otras referencias: .....	39
Anexo 1 Las cuatro formas básicas de interacción .....	41
Simbiosis .....	42
Parasitismo .....	42
Depredación .....	42
Necrosis .....	42