



número de usuarios  
conectados ahora: 160

*Josep Burcet*

Web de [Josep Burcet](#)

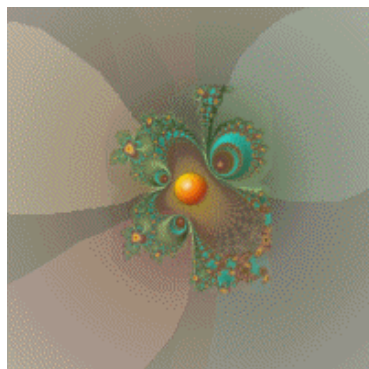
[contacto](#)

Buscar en burcet.net

Buscar

## Ideas para combatir la crisis: PARADIGMA DE LAS INTERACCIONES

### Marco conceptual de la economía simbiótica



Josep Burcet © 2009

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**.

**visitas: 4421**

(contador iniciado el 8/2/2009)

Sesión de **Francisco Rabadán Pérez**  
pacorabadan@pacorabadan.com

## 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.

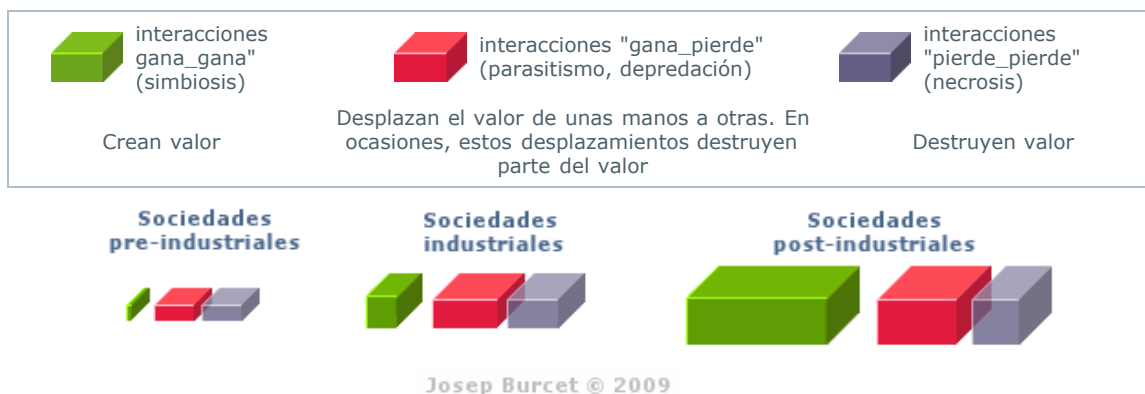
Con la revolución industrial, el comercio se expandió y empezó la manufactura de productos a gran escala de tal forma que creaban una riqueza que antes no existía. La industrialización no acabó con el enriquecimiento basado en el expolio de los demás, pero abrió tímidamente la puerta a otros procedimientos 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.

## MODELOS DE SOCIEDAD SEGÚN LA EVOLUCIÓN DE LOS TIPOS DE INTERACCIÓN



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.

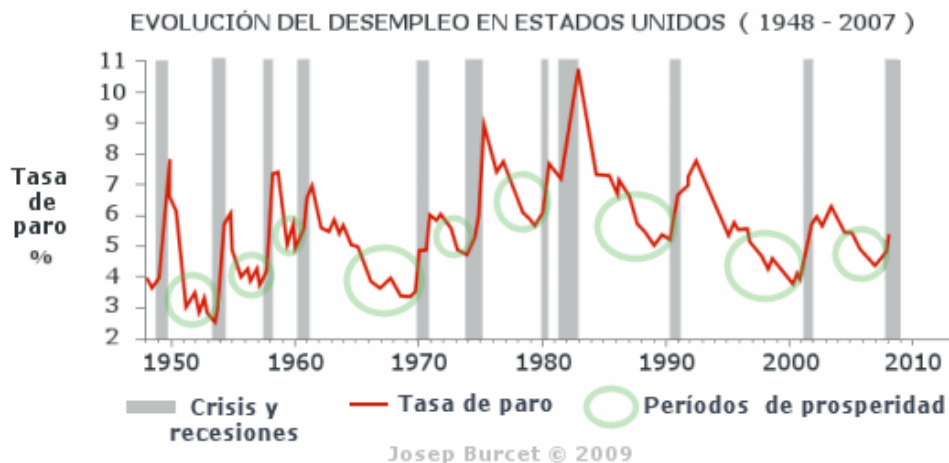
La crisis siempre es el resultado de una intensificación de las interacciones del tipo "gana\_pierde". Aumenta el número de personas que participan en esas interacciones y la masa de dinero que se compromete en ellas crece desorbitadamente. Usualmente esto conduce a la formación de burbujas en las que 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.

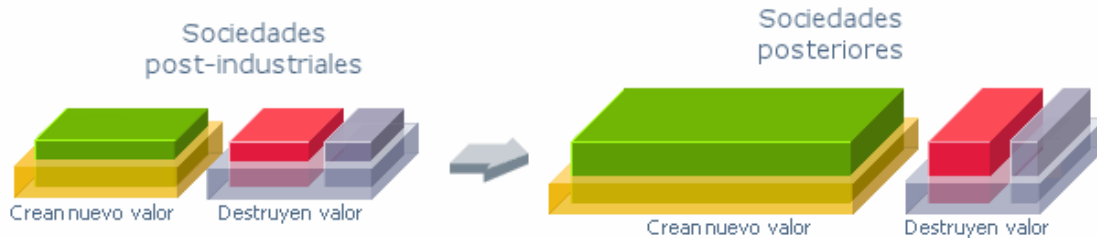
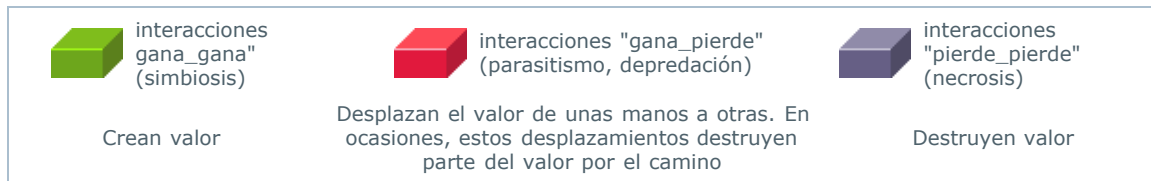
Se incluyen también dentro de esta misma categoría aquellas personas con escaso poder de decisión económica pero que también recurren a la especulación, al pillaje, a la apropiación indebida y al abuso cuando se presenta la ocasión.

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.

## MÁS ALLÁ DEL MODELO DE SOCIEDAD POST-INDUSTRIAL



Josep Burcet © 2009

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 si 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 resultados 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 si.  
¿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 que 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 expoliación 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 estratagemas, 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.

Barcelona, Enero de 2009

## Participa en la difusión de estas ideas



[Recomienda este artículo a un/a amiq@](#)

¿Deseas enviar comentarios o sugerencias sobre este artículo?  
[Sigue este enlace](#)



### **TALLER**

Si hay suficientes interesados propondré un taller en Barcelona y/o Madrid para analizar posibles líneas de trabajo e intervención sobre "**Crisis económica e Innovación Cultural**".

Si deseas ser informado sobre la convocatoria de estos talleres, pincha una de las siguientes opciones:

[Taller en Madrid](#)

[Taller en Barcelona](#)

[Taller en Madrid o Barcelona indistintamente](#)

| [Índice](#) | [Aprender a ganar \(1\)](#) | [La razón de los milagros económicos](#) | [Mecánica de la interacciones a través de un ejemplo](#) | [La formación de valor en las interacciones básicas](#) |

| [Página de inicio de las web de Josep Burcet](#) | [Página de inicio de la Red de la Innovación y el Cambio](#) |