

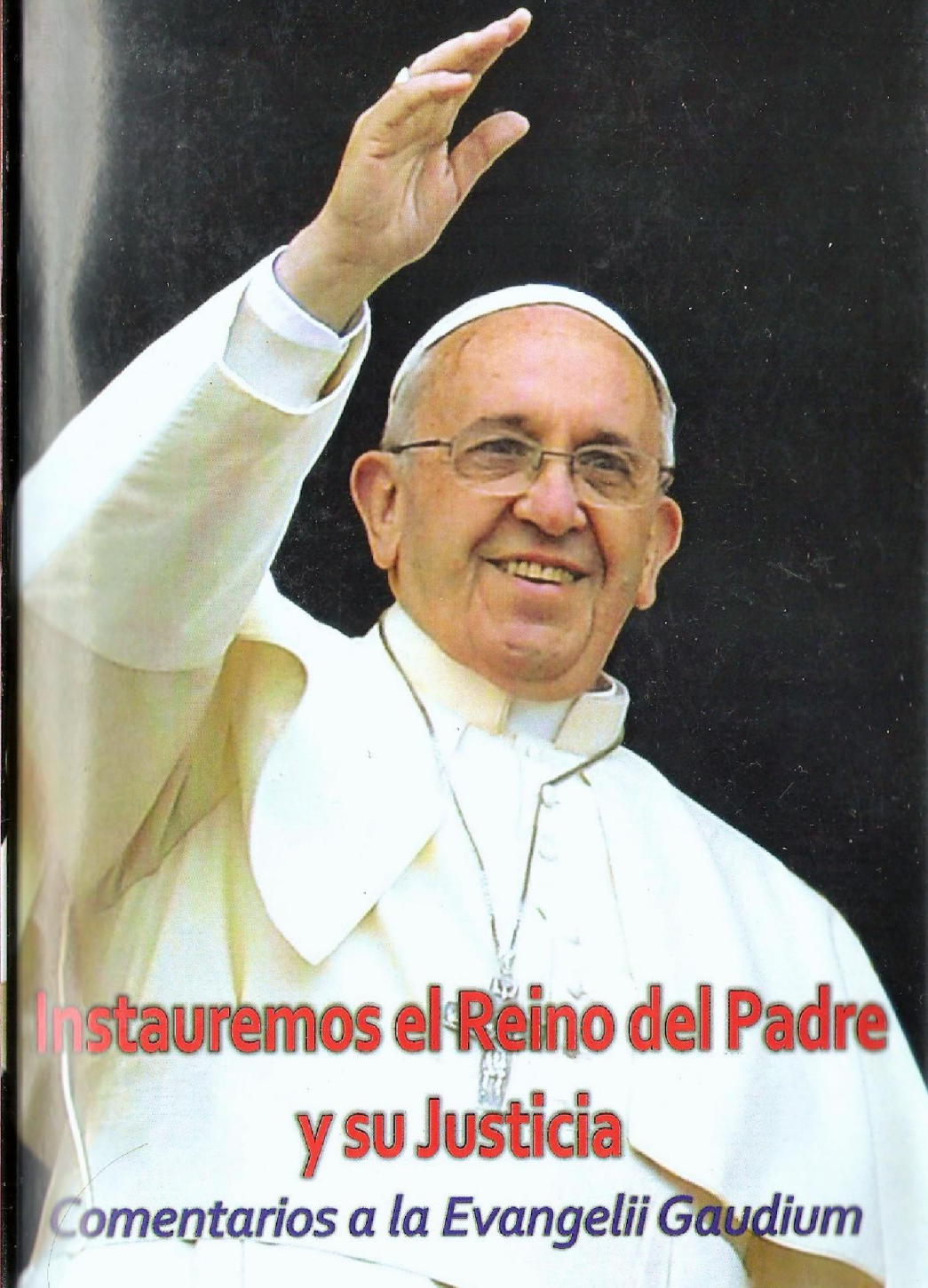


Virginia R. Azcuy • Cecilia G. Blanco de Di Lascio
Pablo Alberto Blanco • Juan E. Bonnin • Roberto Bosca
José Carlos Caamaño • Guzmán M. Carriquiry Lecour
Mons. Jorge Casaretto • Diego Fares • Carlos María Galli
Eugenio Gómez de Mier • Raúl González Fabre
Javier A. González Fraga • Octavio Groppa • Juan J. Llach
Alfonso López Quintás • Elvira Narvaja de Arnoux
Alejandro Preusche • Jorge Alejandro Scampini
Juan Carlos Scannone • Jorge R. Seibold
Abraham Skorka



Biblioteca Testimonial del Bicentenario

Instauremos el Reino del Padre y su Justicia



Instauremos el Reino del Padre y su Justicia

Comentarios a la Evangelii Gaudium

Gómez de Mier. Eugenio
Instauremos el Reino del Padre y su Justicia - 1ª ed. -
Ciudad Autónoma de Buenos Aires : Docencia, 2014.
600 p. ; 20x14 cm.

ISBN 978-987-506-438-6

1. Religión. I. CDD 230

Queda hecho el depósito que marca la Ley 11.723

Reservados todos los derechos

Copyright® 2014 By Editorial Docencia

Agüero 2260 (1425) Buenos Aires Tel.: 4805-8333 / 8434

Web: <http://www.hernandarias.edu.ar>

Índice

Prólogo. El proyecto de Jesús es instaurar el Reino de su Padre Por Eugenio Gómez de Mier XV

1. El Programa de Francisco para los próximos años: la novedad de Cristo, «Evangelio eterno», XVI. 2. La propuesta es el Reino de Dios, XIX. 3. Si vuestra justicia no es mayor que la de los escribas y fariseos, no entraréis en el Reino de los Cielos (Mt. 5 20), XXII. 4. La instancia sobrenatural, específicamente trinitaria, en el Programa de Francisco, XXV. 5. Una paternidad que genera eficazmente fraternidad, XXIX. 6. Buscad primero su Reino y su justicia, y todas esas cosas se os darán por añadidura (Mt 6 33), XXXIII. 7. Dios no ha enviado a su Hijo al mundo para juzgar al mundo, sino para que el mundo se salve por él (Jn 3 17), XXXVIII. 8. Evangelizar es hacer presente en el mundo el Reino de Dios, XLI. 9. La opción por los pobres como categoría teológica, XLIV. 10. Estamos llamados a cuidar la fragilidad del pueblo y del mundo en que vivimos, XLVIII. 11. La política, la economía y el dinero deben estar al servicio de la persona humana y de la sociedad, XLIX.

Capítulo I. Lectura teológica, espiritual y pastoral de la Exhortación *Evangelii Gaudium* de Francisco. Por Carlos María Galli 13

1. Un icono de la Iglesia latinoamericana, 13: [1.1. La fisonomía de la Iglesia regional latinoamericana, 14; 1.2. De la periferia del orbe al corazón de la urbe, 18]. 2. Diez claves temáticas de *Evangelii gaudium*, 21: [2.1. El programa de Francisco: anunciar el Evangelio, 21; 2.2. Una mística expresada en la alegría de evangelizar, 23; 2.3. Una eclesiología pastoral en la huella de Pablo VI, 24; 2.4. La proyección universal de *Aparecida*, 26; 2.5. La conversión misionera para la reforma de la Iglesia, 27; 2.6. La Iglesia-Madre, Pueblo de Dios en misión, 30; 2.7. La fuerza evangelizadora de la piedad católica popular, 34; 2.8. La actualidad del Evangelio de la Misericordia, 37; 2.9. La dimensión social del Evangelio y de la evangelización, 41; 2.10. La opción por los pobres desde el corazón de Dios, 43.

- LUBICH, CHIARA. *El Político de la Unidad (Discurso)*. Turin (Italia). Junio 2002.
- LUBICH, CHIARA. *La doctrina espiritual*. Buenos Aires, Ciudad Nueva, 2005.
- SIERRA BRAVO, RESTITUTO. *El mensaje social de los Padres de la Iglesia*. Madrid, 1989.
- VARGAS ANDRADE, SONIA. *El genio femenino de Chiara Lubich*. Revista Teología. Tomo XLVI N° 98. 2009.
- VON CLAUSEWITZ, CARL. *De la Guerra*. La esfera de los Libros. Madrid, 2005.

Documentos del Magisterio

- Aparecida** (DA) CELAM
- (CA)** Centesimus Annus
- (CV)** Caritas in veritate
- (CDSI)** Compendio de la DSI
- (DC)** Deus Caritas est
- (ES)** Ecclesiam suam
- (EG)** *Evangelii Gaudium*
- (EN)** *Evangelii Nuntiandi*
- (GS)** Gaudium et Spes
- (PT)** Pacem in Terris
- (PP)** Populorum Progressio
- (QA)** Quadragesimo Anno
- (RN)** Rerum Novarum
- (SRS)** Sollicitudo Rei Socialis

Fuente de experiencias

REVISTA LATIDOAMERICA (Celam): www.latidoamerica.celam.org

Capítulo XIV

La economía en la perspectiva de la *Evangelii Gaudium**

La exhortación apostólica EG es un documento que puede tomarse como programático del pontificado del Papa Francisco. Como se sabe, en su núcleo no versa sobre cuestiones económicas ni apunta a constituirse como texto de la Doctrina Social de la Iglesia. No obstante, en ella Francisco recuerda y pone verdadero énfasis sobre algunos valores básicos que deben orientar la economía.

Introducción

No es novedad afirmar que economía y ética no tienen una relación armónica. En un contexto académico y práctico que declama independencia de la razón teórica respecto de los valores, o bien, la inaplicabilidad de algunas normas morales en la «áspera realidad» económica y financiera, vale la pena detenerse para reflexionar acerca de estos aspectos que señala el Papa y analizar a) si son consistentes desde un punto de vista teórico o, por el contrario, se trata de llamados impracticables de tan utópicos o generales, y b) si son válidos desde un punto de vista pragmático, esto es, si es posible pensar alguna práctica económica que sea coherente con ellos y, en el mejor de los casos, encontrar alguna que sea replicable o generalizable.

A continuación de esta introducción, el trabajo sintetiza los aspectos económicos señalados en el documento, seguido de un comentario que enfatiza la dimensión teológica de estas declaraciones. En la tercera sección se fundamenta una crítica de la llamada teoría del derrame, y en la parte final se presentan dos casos que constituyen un testimonio de prácticas económicas innovadoras que apuntan a crear otra economía: las monedas complementarias y las empresas que trabajan por el bien común.

* Por Octavio Groppa, de Universidad del Salvador (San Miguel) / Pontificia Universidad Católica Argentina. octavio_groppa@uca.edu.ar

1. Cuestiones económicas en la EG

Las cuestiones de índole económica no son muchas en el documento. Pueden resumirse en las siguientes proposiciones generales:

Del orden cultural o de valor:

- nuestra cultura adolece de una falta de cuidado de los más débiles, que se manifiesta, por ejemplo, en que las noticias sobre los mercados tienen más presencia que el sufrimiento de las personas pobres (EG 53)
- los valores están ausentes en la economía y las finanzas. El dinero se ha convertido en un fetiche (EG 55.57).
- llamado a una solidaridad desinteresada y a la construcción de fraternidad (EG 58.180). La justicia es impensable sin una renuncia de parte de los más favorecidos (EG 190).

Del orden de las políticas y las instituciones:

- reafirmación de la doctrina tradicional de la función social de la propiedad y el destino universal de los bienes como realidades anteriores a la propiedad privada (EG 189).
- denuncia como falsa a la «teoría del derrame», que supone que la justicia llega mediante el mero crecimiento económico, y se opone a la autonomía absoluta de los mercados y la especulación financiera (EG 54.204). Apoyo a la regulación de los estados en este ámbito (EG 56).
- denuncia de las desigualdades (EG 56) y llamado a resolver las causas estructurales de la inequidad, más allá de las políticas asistenciales (EG 188.202).

Lo primero que cabe señalar es que la crítica que realiza Francisco es de orden *teológico*. Es decir, al tratar el dinero como fetiche está expresando que el problema de la cultura actual es de índole religiosa, donde entendemos lo religioso como la disposición originaria y trascendental mediante y en la cual nos abrimos al Misterio Absoluto. En otras palabras, en la medida en que esa disposición general que todo lo abarca es constreñida por y orientada hacia las actividades de intercambio en el mercado, de modo que toda la existencia termina siendo gobernada por ellas, entonces se la desvía de su objeto, desvirtuando precisamente su carácter de apertura trascendental. Sung (2014b) lo expresa lúcidamente:

no se trata de que la cultura moderna sea atea, como fue la preocupación de la Iglesia europea durante el siglo XX, sino de que sea pagana, idólatra. Cree en un dios falso, en una hechura humana, que no puede salvar (Is 46; Sal 115). Con esta denuncia el Papa asume una crítica ya clásica de la Teología de la Liberación. Lo que está en la raíz es la idolatría del dinero (Sung, 2014a). De ella se deriva la fe ciega en los mercados.

En efecto, si llamamos Dios al Misterio que es la instancia última de integración, de sentido, entonces tomar a los mercados como criterio último de la constitución de la vida social es idolatría. Lo que denominamos mercado está constituido por un agregado asistemático de transacciones reales (bienes y servicios) y financieras (ahorros o excedentes). Los «mercados», como tales, no tienen intencionalidad, más que la resultante de comportamientos atomizados principalmente defensivos (que es el rasgo característico de cualquier contrato). En ellos la realidad queda reducida al retorno monetario estimado. Si agregamos, por otra parte, un diseño del sistema monetario y financiero que, como veremos, favorece a quienes ya cuentan con capital acumulado, entonces tenemos una *máquina* que tiende por sí misma a la concentración del poder. Pero el afán de acumulación es virtualmente infinito. Carece de límites intrínsecos. Sólo puede ser regulado por una ética... o por una crisis (económica o política).¹

De tal forma, es fácil concluir que poner el destino de la humanidad en esa especie de hado sin teleología, sin término, es una irracionalidad desde su misma definición. Si se toma a dicho mecanismo como rector último, se lo sacraliza, como señala el Papa en EG 54, y entonces hablamos de idolatría.

1. Cabe aquí una acotación en relación con la escuela austríaca de economía. Esta escuela concibe al mercado como un proceso que transmite la información que interpretan los empresarios para desarrollar su actividad e innovación. Es decir, la función empresarial de innovación se rige por el mercado. Sin embargo, considero que la modalidad como queda determinado el mercado depende de manera *esencial* de la forma de creación y distribución del medio de cambio en la sociedad. Los economistas austríacos no tienen unidad de criterio en relación con el dinero, pero, en todo caso, alaban al mercado de modo irrestricto. Como he intentado explicar en Groppa (2014a), no es lo mismo un mercado con sistema de emisión secundaria (donde el medio de cambio es asignado de forma privilegiada a las actividades lucrativas) que uno que funciona con reservas del 100% (es decir, donde sólo opera el crédito mutuo). La crítica al mercado esbozada más arriba supone la forma vigente de creación del dinero en las economías capitalistas, es decir, con un Banco Central y reservas fraccionarias de los bancos comerciales, mediante las que aquel regula la cantidad de crédito.

Con ello no estoy abogando por un sistema de planificación económica, sino simplemente señalando la imposibilidad de alcanzar un destino humano si nos reducimos a los dictámenes de las transacciones monetarias, que siempre son abstractas, en tanto no hacen consideración de la vida humana. Este argumento cobra mayor gravedad si agregamos que el dinero en el capitalismo no es distribuido siguiendo criterios de equidad sino de eficiencia, con lo cual los ineficientes para el mercado pueden ser perfectamente excluidos.

2. Desigualdad y teoría del derrame

En las últimas décadas, el neoliberalismo ha insistido con (e implementado) el credo de que la eficiencia y el crecimiento terminarán con la pobreza en el mundo. Como se sabe, esta corriente es la plasmación política de la teoría económica neoclásica, que se traduce en la creación de una serie de instituciones para promover la eficiencia en los mercados, como la desregulación de los flujos de capitales, en el plano internacional, o la flexibilización salarial, en el ámbito de la economía doméstica. A la inversa, la misma teoría pregona la eliminación de todos aquellos obstáculos que crean «fricciones» en los ajustes de precios. El argumento presenta cierta lógica interna y puede ser muy convincente, toda vez que se puede demostrar que en una economía donde la competencia es perfecta, se alcanza no sólo el máximo de eficiencia, sino también de justicia, en tanto todos los agentes son remunerados de modo equitativo en función de sus preferencias y habilidades. Con todo, digo «cierta» lógica interna, pues también se puede demostrar que la competencia perfecta no existe, *ni puede existir*; y no por utópica, sino por estar en abierta contradicción con la tendencia (supuesta por la misma teoría para los agentes económicos) a la maximización de la utilidad o el beneficio. Hace ya casi un siglo, los economistas de la «competencia imperfecta» (Robinson, Chamberlin, entre otros) han demostrado que los empresarios buscan salirse de manera permanente de la competencia perfecta, pues allí no existen beneficios extraordinarios... ¡que es precisamente lo que buscan!

Esta reflexión nos sirve de plataforma para pensar uno de los elementos teóricos que critica Francisco en su documento y que es la denominada «teoría del derrame» (*spillover*). Se trata de no otra cosa que la aplicación del modelo anterior a la retribución de los factores de la producción, capital y trabajo. Sobre la base de una teoría abstracta (porque parte de un modelo ideal), la teoría neoclásica enseña que tras una etapa

de crecimiento económico llega una fase en que los beneficios de ese crecimiento se diseminan por la sociedad. En una palabra, que el camino para reducir la pobreza es el crecimiento económico. El corolario de esta afirmación es que las cuestiones de equidad no tienen cabida en la economía, pues el problema sería de índole estrictamente técnica.

La experiencia cotidiana, y los datos empíricos, sin embargo, contradicen de manera flagrante tamaño optimismo. Recientemente, Thomas Piketty (2014) ha publicado una obra de referencia en este tema, en la que muestra estimaciones de la distribución del ingreso que abarcan desde el siglo XIX para los países centrales de Europa y Estados Unidos. Allí se advierte que la desigualdad se redujo fuertemente desde la Primera Guerra Mundial, manteniéndose en un bajo nivel desde 1940 hasta 1980, en que comienza a subir para acercarse actualmente una vez más al escandaloso nivel que ostentaba en el primer decenio del siglo XX, cuando el 10% más rico de la población recibía entre un 40% y un 50% del ingreso en los países centrales y era propietario de alrededor de un 90% del capital. A diferencia de las sociedades agrarias, en las que el capital se compone principalmente de tierras, en la actualidad el grueso está constituido por capital financiero.

Ahora bien, ¿por qué una teoría que pretende explicar lo que ocurre en la realidad puede alejarse tanto de ella? La razón, en este caso, es que se parte de supuestos abstractos y se concluye de manera deductiva, sin atender a que falta uno de los elementos esenciales del razonamiento. Para decirlo con claridad, todo silogismo tiene una premisa mayor o condición, una premisa menor o condicionado y una conclusión (que Lonergan, 1999, llama «incondicionado virtual»). En este caso, la condición es que bajo competencia perfecta la retribución a los factores es eficiente y justa, y la premisa menor, que es la que permitiría extraer la conclusión que lleva a favorecer la flexibilidad de precios, es que *hay* competencia perfecta. Pero de ningún modo se puede sostener que a fuerza de suponer la existencia del condicionado se lo pueda *crear* o siquiera aproximar la realidad a él.¹

1. De nuevo, los austriacos razonarían de otro modo. Ellos también critican el modelo de competencia perfecta por abstracto, pero con ello aceptan cualquier tipo de mercado en la medida en que los mayores excedentes generan atractivos para desarrollar la empresariedad. Entiendo que debería probarse (antes que suponerse) que un mercado oligopólico lo haga. Una respuesta afirmativa *a priori* sería equivalente a suponer competencia perfecta (es decir, infinitos agentes e información y movilidad perfectas e instantáneas).

Más en detalle, los elementos del fallido razonamiento son los siguientes. La teoría sabe que el crecimiento económico se da cuando se invierte en capital para incrementar la cantidad de bienes por unidad de tiempo (lo que llamamos productividad). Ese aumento de la productividad se traduce en un excedente que irá disminuyendo conforme a la llamada «ley de los rendimientos marginales decrecientes», que expresa la disminución de aquel a medida que, o bien van incrementándose los costos de producción por el agotamiento de los mejores factores de producción e insumos (la forma inicial de la ley expuesta por David Ricardo, que la formuló para las tierras de Inglaterra), o bien va reduciéndose el retorno al ir siendo satisfecha la demanda (esto es, la ley expresada en sentido económico, no físico). De tal forma, cuando se incrementan los costos de producción (por razones físicas o porque aumenta el salario debido a la mejora en la productividad) el ingreso originalmente atribuido al capital sería distribuido entre los restantes factores de producción: tierra (para Ricardo) y trabajo. Como consecuencia debería verificarse que, tras un período de crecimiento, los salarios aumenten, reduciendo concomitantemente el retorno al capital, y mejorando el estándar de vida de la población. Es el proceso de tendencia al equilibrio de la remuneración a los factores de la producción, supuesto por la teoría neoclásica como ley general para todos los mercados.

El razonamiento anterior sería impecable si se supusiera, como dijimos, que los mercados funcionan en condiciones de competencia perfecta. La tendencia en el capitalismo, sin embargo, es opuesta, como se puede deducir del interminable proceso de fusiones y adquisiciones que dan lugar a megacorporaciones de la economía global, o bien del proceso de concentración del capital denunciado por Piketty, entre otros.

El problema es que, como la propia teoría neoclásica señala, los mercados oligopólicos no son eficientes (es decir, derrochan recursos o no usan los recursos en su máximo potencial), pues nunca alcanzan los costos medios mínimos de producción. De tal forma, la demanda de muchos bienes nunca es satisfecha plenamente. La producción se frena entonces antes de que se agoten los rendimientos, y las empresas comienzan a producir nuevos bienes que son introducidos al mercado mediante costosas campañas publicitarias, recomenzando el ciclo. De esta manera logran mantener su posición oligopólica, y el mentado cambio en la asignación del ingreso que predecía la teoría del derrame no se verifica. La introducción de los productos descartables —que ya adquirió terribles formas culturales—, así como lo que llamaría la *obsoletización arti-*

ficial de bienes (esto es, el descarte y destrucción de bienes en perfecto estado por el sólo afán de no perder la «carrera tecnológica» en donde se juega hoy día la distinción social), son elementos esenciales de este entramado económico cultural.

Hay que reconocer, sin embargo, que el mecanismo del «derrame» ha operado de modo parcial en algunas circunstancias y épocas acotadas. Típicamente, se verificó en la Inglaterra de fines del siglo XIX, pero también se lo puede observar en acción en toda economía que ve florecer su clase media. Con realidades dispares, muchas economías latinoamericanas han experimentado este fenómeno en la primera década del presente siglo, así como también la India y China, y algunos países africanos (ejemplos que, ciertamente, se alejaron del modelo neoliberal). Estos procesos, sin embargo, nunca son permanentes. Se dan como «impulsos», con momentos de flujo y reflujo (lo que ocurre en las crisis). En todo caso, lo que es interesante advertir es que aún bajo modelos de crecimiento no ortodoxos tampoco se produjo un cambio ostensible en la desigualdad.

La única explicación estrictamente *teórica* de este proceso la encontré en la obra económica de Bernard Lonergan (1998, 1999b). Este autor desarrolló un diagrama de los flujos monetarios que definen la circulación del dinero a nivel agregado. Como estos flujos se dan entre oferta y demanda, queda determinado un circuito. A diferencia del diagrama clásico del flujo circular de la renta, el de Lonergan admite el crecimiento de la economía, que era la limitante principal de aquel, que ponía como categorías básicas a los hogares y a las empresas. Lo decisivo para Lonergan, en cambio, no son los agentes, sino las funciones macroeconómicas; esto es, oferta y demanda, por un lado, y la diferenciación entre los pagos realizados en virtud de la compraventa de bienes de consumo de aquellos que tienen una relación mediata con éste, pues apuntan a la elaboración de bienes de producción.¹ De tal forma quedan definidos dos tipos de circuitos monetarios: uno llamado básico, que incluye las funciones de oferta y demanda de bienes de consumo, y otro llamado excedente, que incluye las funciones de oferta y demanda de bienes de producción. funciones de oferta y demanda de bienes de pro-

1. Esta distinción fue realizada con claridad ya por Menger (1892) y es un elemento clave en la escuela austríaca. Sin embargo, esta corriente, al aferrarse a una perspectiva subjetivista —la *praxeología*—, no extrajo todas las conclusiones sistemáticas de tal distinción, como sí lo hizo Lonergan.

ducción. Pero estos circuitos están comunicados, pues la producción de bienes básicos deja un excedente que es utilizado (y que por ende da lugar a pagos en el circuito excedente) y la producción de bienes de producción realiza pagos que generan un ingreso que es destinado a la compra de bienes o servicios de consumo final. La relación de estos flujos queda más clara mediante el diagrama elaborado por nuestro autor:

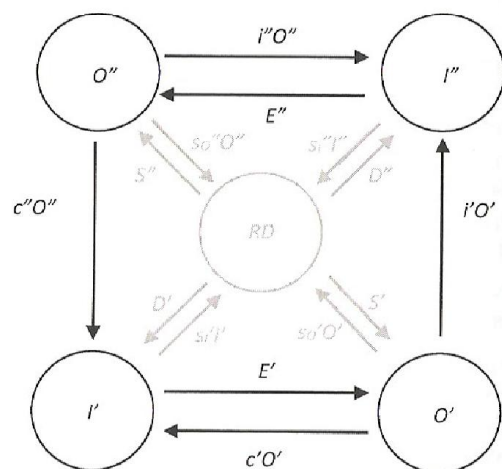


Gráfico 1. Diagrama de la circulación económica de B. Lonergan

Donde:

- El superíndice ' hace referencia al circuito básico, y '', al excedente;
- I son las funciones de demanda, y O , de oferta;
- c es la propensión a consumir, e i , a invertir.
- Además, existe una función RD en el centro, por donde pasan los flujos redistributivos y aquellos que entran del o salen hacia el exterior del sistema.

De tal forma, los gastos de consumo (E') constituyen un flujo que va de la función de demanda básica o ingreso básico (I') hacia la función de oferta básica o desembolsos básicos (O'). La producción de bienes básicos realiza pagos que pueden ser finalmente destinados al consumo de los hogares ($c'O'$), o bien a la inversión ($i'O'$). Análogamente ocurre con el circuito excedente.

Una innovación que da lugar a un ahorro de recursos crea un excedente agregado que se verá sujeto a la ley de los rendimientos decrecientes a medida que la demanda del bien en cuestión vaya siendo satisfecha. Ahora bien, lo que muestra el diagrama de Lonergan, a diferencia de lo establecido por la teoría neoclásica, es que el ciclo económico que genera la primera fase de generación de excedentes, seguida de su paulatina disminución hasta su agotamiento, no se verá interrumpido *si y sólo si* se produce un cambio en la distribución del ingreso cuando se llega a la fase en que disminuyen los rendimientos, de manera que la mayor oferta de bienes pueda ser demandada por hogares que cuentan con el poder adquisitivo necesario para ello.

En otras palabras, un proceso de crecimiento supone que el circuito de excedentes «drena» de recursos al básico (es decir, el consumo debe ser disminuido para ser asignar recursos a la inversión). Es una primera fase que Lonergan llama inequitativa. Pero a continuación, cuando se alcanza la fase de rendimientos decrecientes, debe darse la inversa para que el ciclo económico fluya sin sobresaltos. Ahora es el circuito básico que drena de recursos al excedente, produciéndose la fase equitativa. Esta modificación en la distribución del ingreso requiere un aumento en los salarios reales, que puede darse mediante una baja en los precios de los bienes producidos más eficientemente, o bien mediante un incremento en los salarios nominales. Lo normal en nuestras economías, sin embargo, es que el ciclo de los negocios impida este último movimiento, con lo que aparece el déficit de demanda efectiva descrito por Keynes, y las consecuentes recesiones en las que las sociedades producen menos que lo que alguna vez supieron dar. Como se ve, este cambio en la distribución no se puede dar por hecho, como ingenuamente hace la teoría neoclásica al suponer la eficacia de las tendencias al equilibrio.

3. La pobreza y el desarrollo

El documento señala también la necesidad de resolver las «causas estructurales» de la inequidad, más allá de las políticas asistenciales. Este último pedido hace pensar inevitablemente en muchos países latinoamericanos en los que se han realizado políticas agresivas de transferencias de ingresos, pero sin resultados sostenibles en el tiempo. Podría oponerse, por otro lado, que el Papa ha pasado por alto los enormes esfuerzos de proyectos de desarrollo implementados alrededor del globo. Una mi-

rada a las estadísticas publicadas por el Banco Mundial,¹ por ejemplo, muestra avances en numerosas áreas en lo que atañe a condiciones de vida (condiciones sanitarias, prevalencia de enfermedades, escolaridad, mortalidad materna, etc.)

Sin embargo, más de medio siglo de políticas de desarrollo e inversiones de los organismos multilaterales de crédito (a los que se debe sumar la acción de organizaciones no gubernamentales), no han podido terminar con el problema de la pobreza y la inequidad. La pobreza extrema se redujo en muchas regiones; la disminución de la pobreza no extrema es menos notoria y más irregular entre países (siguiendo la información publicada por el Banco Mundial). Finalmente, la desigualdad se mantiene en niveles escandalosos y en muchas regiones parece incluso ir en aumento (particularmente si, como hace Piketty, se estiman los ingresos provenientes de rentas del capital, que no son incluidos en las estadísticas de ingresos como las publicadas por el Banco Mundial). Evidentemente, la máquina capitalista tiene una dinámica más potente que estos esfuerzos mencionados, numerosos, pero siempre puntuales.

De eso se trata, a mi entender, el planteo. La pobreza y la inequidad no pueden ser superadas si no se modifica la estructura misma del proceso de generación de riqueza, dando mayor participación en el ingreso a aquellos que tienen una productividad muy inferior al promedio por contar con poco o nulo acceso al capital.

4. ¿Es realista pensar en una economía fraterna?

La vigencia de la miseria y la creciente desigualdad a lo largo del planeta dan testimonio de que el bien social o común está lejos de alcanzar cumplimiento. Nuestra pregunta—nuestra urgencia—es reconocer los medios que pueden favorecer la construcción de este bien común. En las secciones anteriores hemos rechazado como medios factibles tanto al mercado como al Estado moderno, fundamentalmente si se los consideran como actores prevalecientes o únicos del proceso.

Con ello tocamos otra cuestión: si es posible una economía diferente que podríamos llamar fraterna. La respuesta que daré a este interrogante es afirmativa, aunque su grado de plasmación práctica dependerá de la modificación de decisiones e instituciones. El bien común no es una

1. <http://data.worldbank.org/indicator>

cuestión de mecánica o ingeniería social ni de nuevas instituciones solamente, sino que requiere además de la decisión voluntaria de los individuos componen la sociedad, como he enfatizado en otra parte (Groppa, 2014b).

En suma, ¿existe una salida a la dicotomía planteada entre un mercado que sólo mira la tasa de ganancia monetaria y la vida concreta de personas que luchan por una vida humanamente digna? Dado que el Papa tan sólo plantea una exhortación general, en lo que sigue me permito ir más allá del documento (en todo caso, retomando algunas puntualizaciones realizadas por Benedicto XVI en *Caritas in Veritate*). En este sentido, me parece valioso reconocer la aparición de unos primeros ensayos que muestran que, en diversas partes del mundo, se busca un cambio. Por un lado, mencionaré el fenómeno de las monedas complementarias y, por otro, las empresas civiles que se orientan al bien común, concentrándonos en las empresas B y las de Economía de Comunión.¹

4.1. Monedas complementarias

Para comprender el objetivo al que apuntan las llamadas monedas complementarias (Greco, 2001; Lietaer, 2005) debemos comprender qué es el dinero. Se trata esencialmente de un medio de cambio que facilita a los agentes de un sistema económico el intercambio de bienes y servicios. A partir de esta definición general, podemos concluir que toda persona, en la medida en que tiene algo para ofrecer a los demás, debería tener tanto medio de cambio como cosas o servicios pueda dar. Está claro que esto no ocurre así en el mercado. ¿Por qué? Porque el medio de cambio no se distribuye de manera democrática, sino plutocrática, es decir, en función de la riqueza que los demandantes prometen crear (tal es el sistema de crédito bancario). Pero antes de explicar esta afirmación es conveniente conocer cómo se forman los precios que son, en definitiva, las señales que rigen la distribución del dinero en las economías de mercado.

En la valuación de los bienes operan dos fuerzas diferentes. Por un lado, los precios expresan la relación entre las cantidades ofertadas de los bienes en un período dado. Esto es, si en dicho lapso (por ejemplo, un

1. Existe una experiencia europea análoga, las «empresas por el bien común», que no hemos tenido oportunidad de investigar en Groppa y Sluga (2014). Por ello no las incluimos en este trabajo.

día, o el horario en que está abierta la feria) existen en oferta 20 kg de bananas y 10 kg de naranjas, entre otros bienes, la relación entre bananas y naranjas será de 2, de modo que si el productor de bananas quisiera consumir naranjas entregaría 2 kg por cada kilo de naranjas, pues su oferta es más abundante. Este ejemplo muestra con claridad lo que ocurre con los bienes perecederos. Está claro, sin embargo que este tipo de bienes no es representativo del total de bienes en la economía. Existen, por otro lado, bienes durables y, entre ellos, una categoría especial que son los bienes de producción. Estos bienes no destinados al consumo directo son valuados a partir de los ingresos futuros que *se estima* pueden generar, debido al aumento de productividad que generarán para producir una mayor cantidad de bienes de consumo por unidad de tiempo. Por otro lado, los bienes durables incorporan asimismo en su precio el valor residual o de recupero que pueden tener cumplido el plazo de su amortización, en función de su utilidad y oferta relativa futura.¹

Tenemos, entonces, dos fuentes de los precios: las ofertas relativas presentes y los ingresos futuros *estimados*.

Ahora bien, para hacerse con el medio de cambio de manera de conseguir estos bienes o servicios los agentes deben, o bien recibirlo como paga por algún bien o servicio ofrecido, o bien obtener dinero nuevo, es decir, a través de la creación secundaria de dinero que se da vía crédito bancario. Llegamos entonces al punto que nos interesa. Porque si el dinero es el medio de cambio y su cantidad es incrementada a partir de la estimación de ingresos futuros generada por los proyectos de inversión, entonces, mediante el otorgamiento de ese dinero nuevo, se le está dando un mayor poder (en relación al resto de los integrantes de dicha comunidad) a quien lo solicitó. ¿En razón de qué? En razón de que se supone mejorará la productividad de la comunidad aumentando la cantidad de bienes producidos por lapso dado. En otras palabras, detrás de este mecanismo anida la opción social por la que se privilegia a quienes prometen generar un mayor retorno monetario dotándolos de un poder extra para hacerse con los bienes y servicios que necesiten, reorientando el destino de los recursos de la economía. Adviértase la diferencia entre «mejorar la productividad» y «generar un mayor retorno monetario»; este puede ser producido simplemente por ofrecer un bien más deman-

1. Piénsese, por ejemplo, en el mercado de automóviles usados o, por el contrario, el de antigüedades, que son bienes de larga vida útil, alta utilidad (para los coleccionistas), pero únicos, por lo que su oferta es mínima.

dado o monopólico, aunque ello no signifique un aumento en la eficiencia productiva. Del otro lado, un aumento en la eficiencia productiva puede ir acompañado incluso de una disminución del beneficio medio y marginal, si no existen barreras de entrada a dicho mercado y se incrementa concomitantemente la cantidad de oferentes.

Lo que me interesa destacar, en cualquier caso, es que el sistema capitalista queda definido por esta forma de crear y distribuir el medio de cambio (Groppa, 2014a), favoreciendo la generación de mayores retornos monetarios, sin preguntar por la materia de los medios para obtenerlos.

En este marco, las monedas complementarias procuran ofrecer un medio de cambio que, al ser creado en proporción a las necesidades reales de intercambio en un plazo no muy extenso, es distribuido de forma más equitativa, de modo que el interés es casi nulo y, por ende, no genera incentivos a la acumulación.

Un medio de cambio de este tipo favorece la circulación del dinero y el trabajo local (como lo he mostrado en Groppa, 2014a) y puede ser perfectamente implementado en cualquier economía. Sería un interesante dispositivo para morigerar o amortiguar los efectos reales de situaciones macroeconómicas adversas, cerrando virtualmente la economía para favorecer las transacciones internas. En este sentido, podría servir para implementar el mentado cambio en la distribución para evitar las crisis recesivas por déficit de demanda agregada cuando «desaparecen» las opciones de inversión para quienes cuentan con ahorros excedentes en los momentos de desaceleración del ciclo.

4.2. Empresas para el bien común

El segundo ejemplo que me interesa mencionar es la aparición en los últimos años de empresas que trabajan por el bien común. No se trata de asociaciones sin fines de lucro que producen bienes, sino de empresas que, a través de su espíritu de lucro (lo que las hace sustentables), apuntan a objetivos superiores, definidos de modo ético: el equilibrio social y ecológico o el fortalecimiento de las relaciones humanas.

En un sentido análogo, Porter & Kramer (2011) hablan de la creación de «valor compartido» (*shared value*) como la estrategia para las empresas del siglo XXI, en un contexto en el que la credibilidad de las empresas para la ciudadanía ha caído a niveles bajísimos, poniendo en entredicho al mismo capitalismo. Otro abordaje teórico posible es el de las «empresas civiles» de Bruni y Zamagni (2007).

Recientemente he investigado en este sentido dos grupos de empresas en la Argentina: las empresas B y las de Economía de comunión.

Las empresas B o *B corporations* son compañías que buscan la creación de beneficios sociales y ecológicos, además de económicos, con elevados estándares de transparencia y rendición de cuentas. Se proponen utilizar el poder de la empresa privada para crear beneficios públicos. El modelo fue creado en 2007 por la ONG estadounidense B Lab, que desarrolló una certificación para constituirse como empresa B, y surge a partir de la percepción de que el Estado y las ONGs no se encuentran en condiciones de atender las urgencias sociales y medioambientales en soledad, así como de la necesidad de lograr un crecimiento equitativo y sostenible a largo plazo. Ello implica ir mucho más allá del concepto de RSE.

Sistema B, por su parte, es una organización que fomenta el crecimiento, difusión y desarrollo de las empresas B en Latinoamérica. Apareció simultáneamente en Chile, Argentina y Colombia en marzo de 2012. Actualmente está presente también en Brasil y Uruguay. También hay empresas en proceso avanzado de certificación en Perú y Ecuador.

Si bien se trata aún de una experiencia aún inicial, el proyecto muestra un crecimiento lineal año tras año.

Gráfico 2.

1. La primera compañía certificada en la Argentina es Emprendia, que lo hizo en 2011.

Por su parte, la Economía de Comunión (EdC) es un movimiento de empresarios que procura desarrollar empresas donde el valor de la persona y la conformación de la comunidad están en el centro. Nace en 1991 a partir de una idea propuesta en Brasil por la fundadora del Movimiento de los Focolares, Chiara Lubich. De clara inspiración religiosa, la intuición fundamental fue la de crear una nueva economía inspirada en la «cultura del dar» —en contraposición a la «cultura del tener» (Araujo, 1999)—, teniendo como norte la utopía de la humanidad «sin indigentes» (Bruni, 2009: 21-23). Las personas en situación de pobreza ayudadas por el proyecto son consideradas miembros esenciales, pues en la medida en que logran salir de la trampa de la exclusión, pasan a formar y enriquecer la comunión. El punto es que el principio rector de las empresas de EdC es crear fraternidad, lo cual lleva a concebir el poder de modo compartido (Bruni, 2009: 135, 140).

En este marco, las ganancias empresarias son concebidas como un medio, no como un fin (Bruni, 2009: 24). De hecho, este nuevo modo de gestión empresarial se encarna en la particular forma de distribución de los beneficios que propone el proyecto, que debe realizarse entre la reinversión en la empresa, la distribución entre necesitados o indigentes, la promoción de la cultura del dar para la generación de «hombres nuevos» que estén movidos por esta cultura de comunión (Lubich, 2000).

El fortalecimiento de las relaciones humanas es entendido como un modo fraterno de vincularse con los otros empresarios (que no son llamados competidores), con los trabajadores, con los clientes. Un denominador común señalado por los empresarios de distintas partes del mundo es sin duda la vivencia de situaciones inesperadas, gratuitas, de «exceso» no calculado, que benefician a todas las partes. Estas experiencias se verifican en experiencias muy concretas, como resultado de tratar a empleados y competidores «como hermanos», contra la lógica competitiva. Ejemplos de este tipo son empresas que contratan más empleados de lo que un cálculo «racional» indicaría, o que contratan personas con necesidades especiales (lo que implica un mayor costo para la empresa), entre muchos otros ejemplos.¹ Este tipo de comportamiento que busca el bien del otro genera comportamientos recíprocos que favorece a las compañías en el largo plazo, aunque estos beneficios no siempre sean monetizables o mensurables.

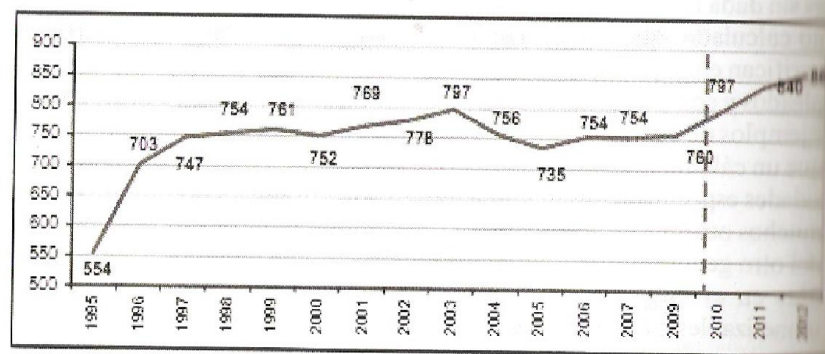
1. Algunos de estos ejemplos fueron descritos en Groppa y Sluga (2014).

Podríamos decir que las empresas de EdC tienen un espectro complejo de objetivos—que a la mirada convencional pueden parecer incluso contradictorios (Ruiz, 2014, las llama «anomalías»)— que abarca desde la búsqueda del lucro hasta la ayuda a los marginados, la atención a los problemas que los propios integrantes puedan tener y el cuidado del medio ambiente. Asumir la complejidad de la realidad sería una forma de evitar los reduccionismos y concentraciones de riqueza propios del capitalismo.

Pero aunque los objetivos forman un entramado complejo, están jerarquizados. El móvil último es el aporte a la creación de un mundo sin personas pobres. Por lo tanto, el motivo de la reducción de la pobreza a partir de la creación de trabajo y la innovación, es rector. El motivo del beneficio no está ausente en este marco, pero se encuentra subordinado a aquél.

Desde el punto de vista de la expansión del proyecto, las estadísticas de cantidad de empresas, recopiladas desde el año 1995, muestran un fuerte crecimiento en el primer lustro (1991-1996), seguido de una década de amesetamiento, con un aparente segundo despegue desde 2009 (Crivelli, 2013). El número total, sin embargo, no está conformado por las mismas empresas, sino que se producen entradas y salidas. Actualmente se está verificando un cambio generacional, con empresarios jóvenes que comienzan a armar sus empresas totalmente empapados de esta mentalidad.

Gráfico 3. Evolución de la cantidad de empresas EdC



Fuente: Crivelli (2013)

En ambos tipos estudiados existe una motivación básicamente ética que anima la creación de la empresa. En el caso de las empresas B, ello se refleja en el cumplimiento de una certificación estricta; en las empresas de EdC, en el empeño por encarnar su misión de crear fraternidad desde la actividad económica. Una encuesta realizada (Groppa & Sluga, 2014) revela que estas empresas reflejan altos estándares de cumplimiento de normativas laborales y éticas; tienen algún tipo de vínculo con proyectos solidarios o de desarrollo; se preocupan por la capacitación de sus empleados; evalúan el grado de compromiso ético de sus cadenas de valor; no dudan en asumir mayores costos cuando se trata de elegir entre prácticas o procesos más y menos contaminantes; conforman redes de apoyo mutuo, lo que las hace partícipes de un proyecto orgánico más amplio, entre otros rasgos. Esto último da a las compañías una gran versatilidad, motivación, y constituye una fuente permanente de innovación. Por otra parte, las escalas salariales muestran una dispersión muy pequeña, lo que ubica la relación entre los salarios más altos y los más bajos en un valor promedio de 2. Los empleados se muestran contentos y orgullosos de trabajar en estas firmas, pues se conciben protagonistas de un cambio más amplio, que es cultural.

Entre las diferencias que se pueden observar en estas empresas está, claramente, la certificación de las empresas B, que les da un mayor grado de control y formalidad en relación con el cumplimiento de su misión y valores. Como fue señalado, la peculiaridad de las empresas de EdC es el acento en la creación de relaciones fraternas con todas las personas que se relacionan con ellas.

En suma, los proyectos de empresas civiles que trabajan por el bien común son técnicamente factibles y generalizables (Zamagni, 2003; Ruiz, 2014), si bien requieren una mirada más amplia que la usual a la hora de evaluar su riqueza y potencial. En este sentido, no se presentan como una alternativa utópica a la economía de mercado, sino que creen en ella, aunque con una lógica distinta, procurando su transformación solidaria.

Abren espacio para un nuevo tipo de empresario, que opere con una racionalidad diferente, más compleja y realista, en términos de la incorporación a su espectro decisional de elementos normalmente dejados fuera, como las cuestiones relativas al medio ambiente o a la situación social («costos» que son usualmente «transferidos» a la sociedad), y que lo haga no por cuestión de imagen o estrategia comercial, sino por reconocer su valor intrínseco.

A este tipo de empresas se puede agregar las experiencias de empresas de economía social y solidaria, las finanzas éticas (que abarcan desde microcréditos hasta los llamados fondos o bancos éticos), entre otras. Se estima generalmente que este sector aporta alrededor del 10% del PBI.

Finalmente, las condiciones culturales son muy aptas para el florecimiento de este tipo de empresas. Las nuevas generaciones tienen una sensibilidad particular para con estas temáticas. No obstante, probablemente estos sistemas se mantengan como redes de empresas de tamaño mediano y pequeño. El grado de comunicación y la lógica de construcción colectiva están bastante reñidos con la tendencia a la construcción de posiciones monopólicas o cuasimonopólicas propias de las empresas capitalistas. En este sentido, y desde un punto de vista estrictamente económico, el resultado puede ser óptimo desde el punto de vista económico agregado, pues se aproximaría a la solución de equilibrio del sistema cooperativo, que maximiza el nivel de empleo sobre las ganancias.

Conclusiones

A lo largo de este trabajo he procurado realizar una lectura de las afirmaciones relativas a la economía en la exhortación EG desde una perspectiva técnica. La conclusión es que las palabras del documento relativas a la economía son sumamente acertadas, pues dan en el meollo de la cuestión, por más que no ofrezcan soluciones aplicables. Ello no es, por lo demás, tarea de un documento pontificio. En este contexto, la pretensión de este trabajo ha sido justamente mostrar la viabilidad y factibilidad de aquellas afirmaciones.

Las críticas que realiza la EG en relación con cuestiones sostenidas por la teoría convencional pueden ser fundamentadas por una teoría mejor. Por otro lado, los llamados a modificar conductas son perfectamente factibles, como se sigue de las experiencias de empresas civiles y muchas otras.

En cualquier caso, para construir una sociedad fraterna es inevitable que los más aventajados deben sacrificar parcialmente (¡solo parcialmente!) sus beneficios para favorecer la vida de los demás y el bien del conjunto. En este lugar se sostiene la vigencia de la doctrina del destino universal de los bienes como previo a la propiedad privada. Como expresara Juan Pablo II, esta no es absoluta, sino que está gravada por una «hipoteca social» (SRS 42).

Por último, la economía no es sólo una cuestión técnica. Se trata de acciones humanas. Luego, sin una opción por la virtud, tampoco será posible alcanzar una economía más humana, justa y fraterna. Toda crisis es una oportunidad, y en medio de la actual crisis social y ecológica también aparecen comportamientos nuevos, particularmente en las nuevas generaciones, que no aceptan fácilmente las inequidades de la sociedad de sus padres.

Bibliografía

- Araujo, V. (1999). ¿Qué persona y qué sociedad para la «Economía de Comunión»? In *Humanizar la economía. Reflexiones sobre la «Economía de comunión»* (pp. 17–28). Buenos Aires: Ciudad Nueva.
- Bruni, L., & Zamagni, S. (2007). *Economía civil. Eficiencia, equidad, felicidad pública*. (p. 283). Buenos Aires: Prometeo.
- Francisco, Exhortación apostólica *Evangelii Gaudium*.
- Greco, Thomas. (2001). *Money: Understanding and Creating Alternatives to Legal Tender*. Vermont: Chelsea Green Publishing Company.
- Groppa, O. (2014a). ¿Es posible conjugar mercado y reciprocidad? En O. Groppa & C. Hoewel (Eds.), *Economía del don. Perspectivas para Latinoamérica* (pp. 209–271). Buenos Aires: Ciudad Nueva.
- Groppa, O. (2014b). Una reinterpretación de la noción de bien común y su relación con la economía. *Éthique et Économique / Ethics and Economics*, (2), 73–93.
- Groppa, O., & Sluga, M. L. (2014). *Empresas para el bien comun. Informe final*. (p. 65). Buenos Aires.
- Juan Pablo II, Encíclica *Sollicitudo Rei Socialis*.
- Liettaer, Bernard. (2005). *El futuro del dinero*. Buenos Aires: Errepar / Longseller.
- Lonergan, Bernard. (1998). *For a New Political Economy*. (McShane, Philip, Ed.). Toronto: Univ. of Toronto Press.
- Lonergan, Bernard. (1999a). *Insight. Estudio sobre la comprensión humana*. Salamanca: Sígueme.
- Lonergan, Bernard. (1999b). *Macroeconomic Dynamics: An Essay on Circulation Analysis*. (P. B. C. H. F. Lawrence, Ed.) (1st ed.). Toronto: Univ. of Toronto Press.
- Lubich, C. (2000). La experiencia «Economía de Comunión»: una propuesta de gestión económica que nace de la espiritualidad de la unidad. In *Humanizar la economía* (pp. 9 – 16). Ciudad Nueva.

- Menger, C. (1892), «On the Origins of Money». *Economic Journal* 2 (1892): 239–55
- Piketty, T. (2014), *Capital in the Twenty-First Century*, Cambridge: Harvard University Press
- Porter, M., & Kramer, M. R. (2011). The big idea: creating shared value. *Harvard Business Review*, 89(1).
- Ruiz, P. J. A. (2014). *Preferencias sociales y racionalidad en la conducta empresaria. Un estudio de caso*. Universidad de Buenos Aires.
- Sung (2014a), «La irracionalidad idolátrica del mundo: novedad de la «Alegría del Evangelio»», *Adital* 28/03/2014. Disponible en: <http://www.adital.com.br/?n=cqc4>
- Sung (2014b), «Invención moderna de la religión: la novedad de la Alegría del Evangelio (Parte II)», *Adital* 07/04/2014. Disponible en: [<http://www.adital.com.br/?n=cqgt>]

Capítulo XV

Los desafíos de Francisco a la economía contemporánea*

En la primera parte de esta nota destaco los desafíos que nos plantea el Papa Francisco en la *Evangelii Gaudium* (EG). Ellos surgen nítidamente de los punzantes signos de estos tiempos. Se destacan, por un lado, las nuevas y no tan nuevas formas de pobreza, de desigualdad y de exclusión y, por otro lado, la insuficiencia de las respuestas que hoy se están dando a esos desafíos desde la economía política teórica y desde las políticas económicas. En la segunda sección reseño algunas miradas recientes de la economía académica a fenómenos planteados por EG, sobre todo aquellos que afectan a millones de personas y se muestran hoy como «estructurales», es decir, persistentes y vinculados al mismo funcionamiento de la economía real. Destaco también la insuficiencia de las respuestas encontradas hasta ahora para solucionar, y aun para paliar, estas nuevas formas de pobreza, desigualdad o exclusión. En la tercera y última parte sugiero algunos caminos cuyo recorrido podría conducir a respuestas más satisfactorias a los desafíos planteados por la exhortación apostólica.

I. Los desafíos de Francisco en la *Evangelii Gaudium*

El Papa Francisco nos propone e invita en EG a participar con alegría y activamente en la tarea de realizar, de hacer más real, la opción por los últimos, por aquellos que la sociedad descarta y desecha, por los pobres y más aún por los más pobres de los pobres.¹

De entre las variadas lecturas a que puede dar lugar un texto de la riqueza de EG me concentro aquí en su cruda descripción de los signos

* Por Juan J. Llach, Miembro del Consejo de la Academia Pontificia de Ciencias Sociales.

1. Para la Iglesia, vale recordarlo, la opción por los pobres es una categoría teológica antes que cultural, sociológica, política o filosófica y, como dijera Juan Pablo II, Dios les otorga a ellos «su primera misericordia» (198).

Raúl González Fabre. Es hermano jesuita de la Provincia de España. Ha vivido más de veinte años en Venezuela, país donde entró en la Compañía. Actualmente es profesor de Economía y de Ética en la Universidad Pontificia Comillas (Madrid). Es autor o coautor de cinco libros, una docena de capítulos de libros y un considerable número de artículos. Colabora con varias obras del apostolado social jesuita en España y a nivel internacional. Ha sido coordinador del Servicio Jesuita a Refugiados (JRS) en América Latina y *policy officer* del JRS en Zambia.

Javier A. González Fraga. Lic. en Economía en la UCA (1971), y en la actualidad Candidato Doctoral. Profesor en la UCA desde 1973 hasta 2000, nombrado Titular Ordinario desde 1994. Miembro del Directorio de Empresas Públicas en 1987. Presidente del Banco Central en dos oportunidades entre 1989 y 1991. Vicepresidente de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires entre 1994 y 1999. Director del Instituto Arg. De Mercado de Capitales entre 1992 y 1999. Premio Konex a Mejor Empresario PyME de la década (1998) como Fundador de La Salamandra S.A. Desde 1974 Asesor Económico Financiero, Conferencista y Productor Agropecuario. Candidato a Vicepresidente de la Nación en 2011, con la UCR.

Octavio Groppa. Lic. en Economía (UCA) y en Teología (USAL-San Miguel). Actualmente cursa su doctorado en Economía en la UCA. Se ha especializado en el pensamiento de Bernard Lonergan. En el campo de la economía, además del aporte realizado por este pensador, ha investigado sobre pobreza y desigualdad y sobre experiencias alternativas de economía (monedas complementarias y empresas civiles). Es docente en las Facultades de Filosofía y Teología de la USAL (San Miguel) e investigador en la UCA. Recientemente ha publicado, junto a Carlos Hoevel, la obra de conjunto *Economía del don. Perspectivas para Latinoamérica*, Ciudad Nueva, Buenos Aires, 2014.

Juan J. Llach. Licenciado en sociología (UCA) y en economía (UBA). Profesor emérito del IAE-Universidad Austral, allí dirige el GESE (Centro de Estudios de Gobierno, Empresa, Sociedad y Economía). Miembro de las Academias Nacionales de Ciencias Económicas y de Educación y de la Academia Pontificia de Ciencias Sociales. Publicó 50 trabajos académicos sobre economía, historia y educación y once libros, entre ellos *Otro siglo, otra Argentina* (1997), *El desafío de la equidad educativa* (2006), con Francisco Schumacher y colaboradores, *Federales y unitarios en el siglo XXI* (Temas, 2013) y *El país de las desmesuras*, con Martín Lagos (El Ateneo, 2014). Columnista del diario *La Nación*. Asesora a diez organizaciones de la sociedad civil. Fue secretario de Programación Económica (1991-1996) y Ministro de Educación de la Nación (1999-2000).

Alfonso López Quintás. es catedrático universitario y miembro de diversas Academias, entre ellas la *Real Academia Española de Ciencias Morales y Políticas*, *L'Académie Internationale de l'Art* (Suiza) y *International Society for Philosophie*; autor de unos cincuenta libros de filosofía, pedagogía y teoría de la creatividad; fundador del proyecto educativo *Escuela de Pensamiento y Creatividad*. Ha creado y dirige tres cursos on line, con el fin de formar líderes de un nuevo humanismo, fiel a lo mejor de nuestra tradición occidental y comprometido con las tareas creativas del presente. El que los realice recibirá el título de «*Experto universitario en creatividad y valores*». (www.epc-online.es)

Elvira Narvaja de Arnoux. Dirige en la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Buenos Aires la Maestría en Análisis del Discurso y la Carrera de Especialización en Procesos de Lectura y Escritura. En esa unidad académica ha dirigido también el Instituto de Lingüística entre 1991 y 2009. Coordina, además, la sede argentina de la Cátedra UNESCO en Lectura y Escritura. Desarrolla sus investigaciones en las áreas de Glotopolítica, Análisis del Discurso y Pedagogía de la Escritura. Ha publicado recientemente en coautoría, *Unasur y sus discursos* (2012) y ha codirigido con Susana Nothstein, *Temas de Glotopolítica. Integración regional y panhispanismo* (2013); con Pilar Roca, *Del español y del portugués: lenguas, discurso y enseñanza* (2013).

Preusche Alejandro Ingeniero Industrial, Universidad Católica Argentina (1978) y Master en Administración de empresas, Universidad de Stanford, California, EE.UU. (1983). 1983-2003: McKinsey & Co: Europa, EEUU y Sud America. Director de la oficina de Buenos Aires. Desde 2003, dirige programa de liderazgo para nuevos socios. Desarrolló empresas y negocios: sectores agrícola, inmobiliario, tecnología informática, biotecnología y minería. Presidente (2003-2006) de ACDE (Asociación Cristiana de Dirigentes de Empresa). Participa en Consejos de Fundación Loma Negra y Fundaleu (desde 2005). Miembro de la Comisión de Justicia y Paz (2006-2012). Co-organizador del I Congreso de Doctrina Social de la Iglesia (2011). Recibió Diploma Konex de Merito por actuación como dirigente de empresas (2008).

Jorge Alejandro Scampini. Abogado (UCA). Fraile dominico desde 1980. Presbítero desde 1987. Licenciado en Teología (Pontificia Universidad Santo Tomás de Aquino/Roma). Doctor en Teología (Facultad de Teología, Universidad de Fribourg/Suiza). Regente de Estudios de la Provincia Dominicana Argentina (desde 2007). Profesor de Teología Dogmática y Ecumenismo en el Centro de Estudios de Filosofía y Teología de la Orden de Predicadores – UNSTA (Buenos Aires). Profesor titular de Sacramentos en la Facultad de Teología de la UCA.