

# Los diversos rostros del poder y algunos de sus matices

FREDDY EDUARDO CANTE MALDONADO\*

Artículo recibido: 15/12/2008

Evaluación par interno: 25/02/2009

Evaluación par externo: 18/02/2009

## Resumen

*El economista Boulding mostró que entre los extremos de malevolencia y benevolencia de la acción humana existen tres formas de poder: integrativo (intensivo en reciprocidad y altruismo), de intercambio (con diversos niveles de egoísmo) y de amenaza (que puede llegar a ser destructivo). También sugirió que existe un poder organizativo, imprescindible para el éxito del resto de poderes. Una lectura crítica de tal aporte permite mostrar los siguientes matices: incidencia de las motivaciones humanas, como razón, pasión e interés en el poder; interacciones sociales y límites del poder; algunos costos y beneficios de distintas formas de poder, incluyendo los atributos de la acción noviolenta. Finalmente, se sugieren interrogantes claves para desarrollar investigaciones futuras.*

**Palabras clave:** *poder, interacciones sociales, motivaciones humanas, acción noviolenta.*

---

\* Doctor en Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia. Profesor e investigador del Centro de Estudios Políticos e Internacionales –CEPI– y de las Facultades de Ciencia Política y Gobierno y de Relaciones Internacionales de la Universidad del Rosario. Correo electrónico: [freddy.cantema@urosario.edu.co](mailto:freddy.cantema@urosario.edu.co)

## Various faces of power and some of its nuances

### Abstract

*Economist Boulding showed that between the human action ends of malevolence and benevolence, there are three faces of power, namely: integrative (intensive in reciprocity and altruism), exchange (with various selfishness levels), and threat (can turn into destructive). He also suggested that there is an organizational power that becomes essential in the success of the other powers. A critical reading of such contribution allows to show the following shades: incidence of human motivations such as reason, passion and interest in power, social interactions and power limits, some costs and benefits of the different power types, including non-violent action attributes. Finally, key questions are suggested for future research development.*

**Key words:** *power, social interactions, human motivations, non-violent action.*

Sólo donde hay vida hay también voluntad: pero no  
voluntad de vida, sino –así te lo enseño yo–  
¡voluntad de poder!

Muchas cosas tiene el viviente en más alto aprecio  
que la vida misma; pero en el apreciar mismo habla  
–¡la voluntad de poder!–

...

En verdad, y os digo: ¡Un bien y un mal que fuesen  
imperecederos –no existen! Por sí mismos deben  
una y otra vez superarse a sí mismos...

Friedrich Nietzsche, *Así habló Zaratustra*

La administración y la persuasión son siempre los  
instrumentos de gobierno más fáciles y más seguros,  
mientras que la fuerza y la violencia son los peores  
y los más peligrosos; sin embargo, al parecer la  
natural insolencia del hombre es tan grande que  
casi nunca se digna a utilizar el buen instrumento,  
excepto cuando no puede o no se atreve a utilizar  
el malo

Adam Smith, *La riqueza de las naciones*

## Introducción

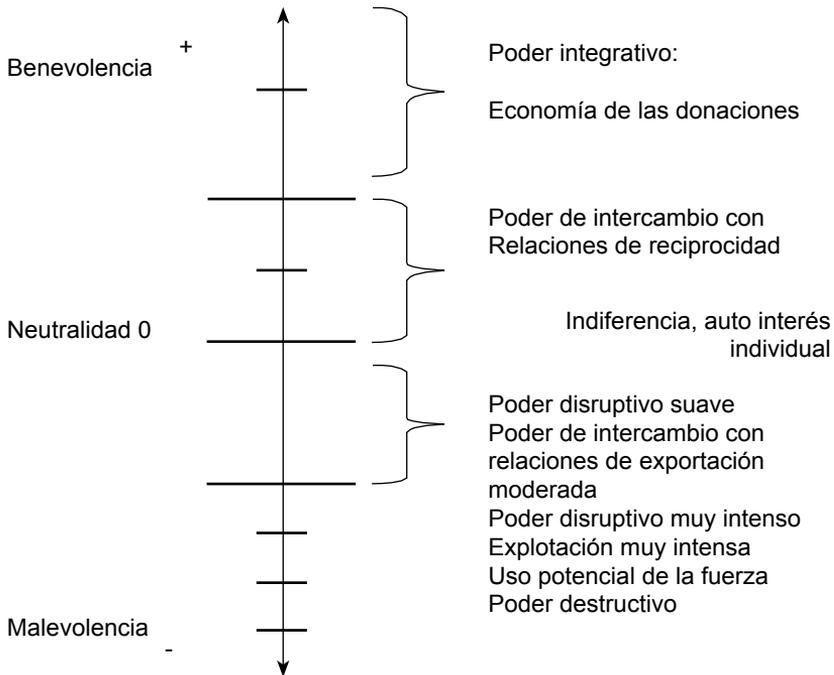
El poder, en general, es la capacidad que un individuo o grupo de individuos tienen para conseguir, directa o indirectamente, lo que quieren. El poder supone unos fines (deseos o preferencias) y unos medios (información, creencias y conjuntos de oportunidades factibles); estos últimos hacen que el poder no se quede en meras intenciones. Existen diversas formas de poder que se pueden clasificar en un amplio espectro, desde la destrucción hasta la construcción. La sugestiva clasificación de poderes (de amenaza, de intercambio y de integración), así como el énfasis en el poder constructivo y en la economía de las donaciones son un aporte seminal de J. K. Boulding (1976, 1993).

No todas las acciones humanas obedecen a la voluntad; menos aún, dependen de escogencias deliberadas. Muchas acciones individuales y colectivas son actos viscerales, esto es, son dependientes de motivaciones humanas pasionales o de adicciones que suelen ser irracionales. Además, no todos los efectos de las interacciones sociales están subordinados a la voluntad: cuando la interdependencia estratégica no es asimétrica, los resultados de la acción dependen solo parcialmente de la voluntad de los jugadores; cuando existen efectos de mano invisible, predominan resultados que no se ajustan a la voluntad de las personas. Estas precisiones, no hechas enteramente por Boulding, serán profundizadas en las secciones 2 y 3.

Las preferencias de las personas se podrían ubicar en una escala que va desde la malevolencia hasta la benevolencia, con el egoísmo (crudo auto-interés individual) como punto cero.  $A$  es benevolente con respecto a  $B$  si, al ver que el bienestar de  $B$  aumenta, se da cuenta de que a su vez su propio bienestar se incrementa.  $A$  es egoísta si, al ver que el bienestar de  $B$  aumenta, se da cuenta de que ello no afecta a su propio bienestar.  $A$  es malevolente con respecto a  $B$  si, al percatarse de que el bienestar de  $B$  aumenta, se da cuenta de que su propio bienestar disminuye (y viceversa, cuando el bienestar de  $B$  se incrementa al aumentar el malestar de  $A$ ). Esta clasificación de las motivaciones y sentimientos humanos, plena de juicios de valor, ya está presente en clásicos como Smith (1976) y es repensada por Boulding (1976).

Aquí se sugiere una clasificación de las preferencias (entendidas como deseos que aún no se han concretado en poder efectivo), estrechamente relacionada con la trilogía de poderes (integrativo, de intercambio y amenazado). El diagrama 1 esboza unos matices que no están presentes por completo en el trabajo de Boulding, los cuales serán profundizados en lo que sigue del artículo.

**Diagrama 1. Las tres caras del poder y sus matices**



## 1. El poder y las motivaciones humanas

De acuerdo con Elster (1999), las motivaciones humanas se podrían clasificar en tres categorías principales: interés, pasión y razón. El interés equivale a la prosecución de ventajas individuales (auto-interés individual o egoísmo crudo) o colectivas determinadas (egoísmo sofisticado), ya sea en forma de dinero, poder, estatus u honor. La pasión es, en parte, una motivación visceral, está por fuera del control del individuo y/o del grupo, e impulsa directamente a la acción. Las pasiones incluyen emociones (unas más crudas, como el miedo

y la rabia; otras con referentes cognitivos negativas, por ejemplo el resentimiento, el odio y la venganza; otras positivas, como el amor). En lo pasional también caben el hambre, la sed, el deseo sexual, los estados de dolor, los estados de intoxicación por consumo de drogas, el ansia misma por las drogas y la locura. La razón es una actitud imparcial, motivada por preocupaciones concernientes a nociones tan controvertidas como el bien común, o por otras que encarnan valores universales, entre ellos los deberes y derechos individuales; es una motivación desapasionada y desinteresada. Hay razones, como el imperativo kantiano (no usar a otras personas como medios para nuestros fines) y el mandamiento cristiano de amar al prójimo como a sí mismo, que nos impulsan al altruismo. Pero no todas las razones son altruistas, incluso pueden existir algunas que legitiman el egoísmo y la desigualdad. La razón y la pasión impulsan directamente a la acción, sin mediar una toma de decisión racional. Ni la pasión ni la razón ni las normas sociales que obedecen a tales motivaciones conducen a una elección deliberada y a un cálculo de consecuencias. Solamente el interés es objeto de una decisión y obedece a la racionalidad instrumental (cálculo de fines y medios, de costos y beneficios, estimación de las consecuencias de una acción).

Apenas un segmento de las acciones humanas, aquel que está relacionado con intereses grupales o individuales, es resultado de una elección racional y deliberada; el resto de acciones se podrían calificar de irracionales, al ser viscerales e involuntarias. Amplios segmentos de la acción humana, que podríamos calificar de benévola, obedecen a emociones positivas (el amor), a razones como el imperativo kantiano o el mandamiento cristiano de amar al prójimo, y a normas sociales como la reciprocidad. Otros segmentos del accionar humano, más amplios, responden a la codicia (compulsivo interés enfermizo) y a emociones negativas como la rabia, la envidia, la venganza y el odio que impulsan a la destrucción (violencia contra las propiedades y/o las personas). Los casos especiales de la disuasión (uso potencial de la fuerza) y de la acción política noviolenta disruptiva pueden ser posibles gracias a una escogencia racional y a cierto enfriamiento emocional (o al menos a la evasión de situaciones que despiertan emotividad negativa) (Schelling, 1973).

## 2. Sobre la interacción social y la pugna por el poder

En los sistemas sociales o en las diversas formas de interacción social se pueden observar pugnas por el poder entre diversos individuos y colectividades. Las fronteras de posibilidades de una persona (o colectividad) son amplias, mediocres o muy estrechas, debido a las decisiones y al poder que ejercen otra persona y otros grupos u organizaciones. Un conflicto podría surgir cuando un cambio en la frontera de las posibilidades entre dos o más partes reduce en cierta medida el poder de una(s) y aumenta el de la otra(s). Los conflictos surgen cuando hay diversidad de fines (deseos, preferencias) y rivalidad en torno a los medios (oportunidades factibles para hacer realidad lo deseado).

Se destacan tres tipos de interacción social con diferentes distribuciones de poder, a saber: la dictadura (un dictador o una minoría impone su voluntad al resto de la sociedad y esta presenta poca o ninguna resistencia); la interdependencia estratégica simétrica (unos individuos o grupos compiten con rivales similares y cada parte trata de imponer su voluntad a su rival); y los efectos de mano invisible (resultados sociales que no obedecen a la voluntad de individuos o grupos particulares, aunque dependan de las acciones de todas las personas).

La interacción social tiene que ver con intencionalidad y con pretensiones de poder. La estrategia es, por tanto, el arte y la ciencia de hacer que el adversario haga o deje de hacer algo para que así uno pueda lograr sus propios fines (Schelling, 1960). Por ejemplo, en el sentido más descarnado de la negociación, las personas pueden lograr su cometido gracias a la seducción y el soborno (promesas), la disuasión (amenazas) y a la mezclas de ambas (ofertas que la gente no se puede rehusar a aceptar). Por cierto, hay un poder destructivo relacionado con estrategias afines al crimen; se trata del juego sucio, intensivo en engaño, violencia y miedo (amenazas creíbles), al igual que en chantaje, y la extorsión (promesas creíbles) (Schelling, 1960; Appblaum, 1996). Los dictadores, los Gobiernos y, en fin, las minorías organizadas hacen un uso estratégico de los incentivos (penas

y recompensas selectivos) para así tratar de imponer su voluntad al resto de la sociedad.

Algunos elementos básicos de la teoría de juegos, junto con el análisis teórico (en materia de economía, sociología, ciencia política, psicología, etcétera), nos permiten explicar y mostrar el carácter interdependiente de las decisiones y las acciones de las personas. Hay mayor interdependencia y competencia cuando los jugadores son más simétricos, esto es, cuando tienen cierta igualdad de oportunidades. De acuerdo con Elster (1989a), existen tres importantes interdependencias estratégicas a tener en cuenta, a saber: 1. El bienestar de cada uno depende de las decisiones de todos; 2. El bienestar de cada uno depende del bienestar de todos; 3. La decisión de cada uno depende de las decisiones de todos. Pensar y actuar estratégicamente significa tener en cuenta el punto de vista de los otros: la acción de cada jugador depende de sus creencias y expectativas sobre el accionar del resto de jugadores, sean aliados o rivales. Los resultados de un juego (los pagos para cada jugador) dependen de la interdependencia de estrategias (la estrategia propia y la adoptada por el rival o el aliado).

Autores como Schelling (1984), Simon (2006) y Tullock (2006) han argumentado contundentemente que lo rescatable de la teoría de juegos es apenas el pensamiento estratégico. Por cierto, una completa simetría de los jugadores (información idéntica y acceso a oportunidades similares) puede ser fuente de enorme incertidumbre e indeterminación. Simon destaca el hecho de que los equilibrios o soluciones de los juegos no se podrían definir para agentes completamente racionales e informados. Tullock (2006) muestra la inviabilidad fáctica del cálculo de probabilidades y la imposibilidad del conocimiento mismo de las estrategias esgrimidas por quienes juegan.

La interacción estratégica no es tan simétrica en el mundo real como la sugerida por los teóricos. Lo más frecuente en la realidad es la existencia de un uso estratégico de los incentivos (premios y castigos) por parte de los jugadores más poderosos. Sin embargo, dicho uso no es

tan absoluto ni totalitario como el de la omnipotencia conspirativa (una minoría impone ineluctablemente su designio sobre el resto de la sociedad).

En ámbitos sociales complejos y con cuantiosa población imperan los efectos de mano invisible (resultados sociales imprevistos e indeseados producidos por la acción, mas no por la voluntad de las personas). Efectos que son dominantes en las sociedades con relaciones sociales impersonales mediadas por el intercambio mercantil, cada vez más desligadas de fronteras comunitarias y culturales –se trata de la sociedad abierta y del orden extenso, conceptualizados respectivamente por Popper y Hayek. La predominancia de tales efectos hace cada vez más impensable la viabilidad de tentativas de cambio social constructivista (pretensiones de ingeniería social) y margina la voluntad humana a transformaciones de carácter más reformista y al gradualismo de la evolución.

### **3. La trilogía del poder sugerida por J. K. Boulding**

El economista J. K. Boulding (1993) sugirió la existencia de tres tipos de poder: el integrativo (que tiende hacia el amor, que permite constituir familias, comunidades y otras relaciones sociales, gracias a que distintos grupos pueden mostrar profundas convergencias en materia de valores, visiones del mundo, ideologías o meta-preferencias); el de intercambio (el mercado y diversas formas de negociación); y el amenazador (que podría surgir en ciertas situaciones de conflicto y llegar a ser destructivo). El poder destructivo o amenazador está asociado con el poderío político-militar; el productivo se relaciona directamente con el poder económico para intercambiar; el integrativo está basado en el poder del amor y otras motivaciones similares que sirven para fundar y cohesionar relaciones sociales. Estos tipos de poder también son conocidos como poder político militar, poder económico y poder social. Boulding hace énfasis en que constituyen conjuntos difusos (con zonas grises o de intersección), pues ninguno es absoluto: cada uno contiene, parcialmente, a los otros dos y, por lo mismo, depende de estos.

El planteamiento de Boulding podría ser complementado si se avanza en un estimativo de la intensidad de cada tipo de poder (integrativo,

de intercambio y amenazador). En el diagrama 1 apenas si se insinúa la existencia de diversas intensidades de las tres clases de poder. No obstante, lo esencial es sugerir un análisis costo-beneficio del poder como sigue:

- El poder integrativo puede ser más intensivo en amor, altruismo y economía de las donaciones si una parte de una relación social asume todos los costos (sacrificios) y la otra parte recibe todos los beneficios.
- El poder integrativo puede ser más intensivo en reciprocidad si las diversas partes de una relación social gozan los beneficios colectivos de la mutua cooperación, y si sufren los costos colectivos de la no cooperación mutua.
- El poder de intercambio de individuos o grupos autointeresados equivale a un empate entre costos y beneficios (lo que se da es equivalente a lo que se recibe). Las relaciones sociales de explotación surgen cuando se recibe más de lo que se da (los explotados sufren los costos y los explotadores gozan los beneficios).
- El poder amenazador más intenso equivale al uso efectivo de la fuerza y, por tanto, a la generación de pérdidas irremediables en el adversario (destrucción de la vida, de la propiedad y de las relaciones sociales).
- Un poder amenazador menos intenso puede suponer la existencia de uso potencial de la fuerza (disuasión que resulta creíble al haber generado algunas pérdidas importantes en el adversario).
- Puede existir una acción noviolenta disruptiva, caracterizada por minimizar los daños al adversario, y una acción noviolenta más pura, en la que una parte se rehúsa a perjudicar a su oponente aunque tenga que sufrir todos los costos (sacrificios).

Recientemente, Boulding (1999) sugirió una cuarta faceta de poder, consistente en las organizaciones y jerarquías (iglesias, empresas, partidos, etcétera), por supuesto inherente a las otras formas de poder y por cierto altamente intensiva en poder de integración, que puede ser potenciada por las tecnologías de la informática y de las comunicaciones.

### 3.1. *El poder amenazador: entre la destrucción y la amenaza*

El poder amenazador puede llegar a la capacidad de destruir las cosas y las personas. No toda destrucción es indeseable e inútil, pues muchos procesos de poder constructivo dependen de la destrucción (o transformación sustantiva) de materiales o ideas que obstruyen la creación y el cambio. Incluso los procesos de poder social, como reformas y revoluciones, dependen de la destrucción parcial o considerable de algunas instituciones o relaciones sociales que se han tornado obsoletas.

El influyente Schumpeter (1942) mostró que una de las virtudes del capitalismo es la *destrucción creativa*, una dura competencia, análoga a un bombardeo, que se da en los ámbitos de la calidad y de la innovación, y no meramente en los de las cantidades de recursos dados (como la suave competencia de la que hablan otros economistas). Tal proceso, como lo muestran las evidencias empíricas, es el dominante en los mercados.

Según Boulding (1993), la conducta que está estrechamente relacionada con el poder destructivo es la amenaza. Esta se origina cuando *A* le dice a *B*: “Haz algo que quiero o haré algo que no quieres”. Tal sentencia se cumple cuando hay un uso potencial de la fuerza. Schelling (1960) advierte que en una guerra “fría” hay amenazas creíbles, pues suponen un uso potencial de la fuerza destructiva que en algún momento se ha desencadenado. Por cierto, en otras situaciones más “pacíficas” existen las prácticas de los sobornos y diversas formas de expropiación legal e ilegal con las que también se recurre a la amenaza. En una guerra “candente” o violenta no basta con la amenaza y la disuasión, se requiere de la destrucción (uso efectivo de la fuerza destructiva).

Los perpetradores de secuestros, de desapariciones y de masacres, los dirigentes de terroríficas potencias militares, y también los autores de castigos institucionales (cárcel, pena de muerte, tortura, etcétera), saben muy bien sobre los usos estratégicos del terror basado en amenazas creíbles. La lógica del terror del poder amenazador es el común denominador de diversas prácticas violentas, las cuales se diferencian

si se hacen desde el Estado (legalidad) o desde la subversión (ilegalidad), y varían con las tecnologías y escalas de la destrucción.

Existen hechos especialmente violentos, por la magnitud de su destrucción, por el tipo de blanco al que afectaron y por las características de aberración e inmundicia que dejaron, que marcan la historia de individuos y sociedades. Estos suelen ser escasos, extraordinarios, quizás irrepetibles, aunque se mantienen presentes en la memoria de la gente y su impacto terrorífico se multiplica a través de algunas generaciones y geografías. Uno de los cronistas de la Segunda Guerra Mundial narra, por ejemplo, que un hombre apareció con dos personas horriblemente heridas —una mujer a la cual le había sido arrancado un seno y hombre cuya cara estaba en carne viva—, también advirtió que los rostros de otras personas estaban completamente quemados, las cuencas de sus ojos huecas y el fluido de los ojos derretidos resbalando por las mejillas. Gran parte de las páginas de su extenso artículo se dedica a describir las ruinas de una mediana ciudad japonesa que desapareció con la velocidad de un resplandor (Hersey, 2003). El 6 de agosto de 1945 la bomba atómica fue lanzada contra Hiroshima, tres días después contra Nagasaki; quizá con la celeridad de un terremoto o de un rayo, aniquiló cerca de ciento cincuenta mil personas (Vázquez, 2003).

Desde agosto de 1945 nadie ha osado hacer un uso efectivo de la energía atómica, en concreto, nadie ha obturado el botón siniestro para generar un nuevo holocausto nuclear. Semejante recurso, colosalmente productivo y destructivo, ha devenido en tabú, un abismo insondable y temerario hacia donde nos rehusamos a transitar. Las últimas seis décadas las hemos vivido de milagro (Schelling, 2005).

La Guerra Fría fue un balance de terror, y de disuasión. También representa la revulsión moral contra el uso de armas nucleares. Hoy existen más “jugadores” que tienen la bomba: India, Pakistán, quizás Irán y Corea del Norte, y posiblemente algunos grupos terroristas. El más horrendo poder destructivo hasta ahora conocido aún está latente. Hoy podemos vivir nuevas reediciones de la Guerra Fría.

No obstante, Schelling (2005) afirma que las armas nucleares son útiles para efectos de disuasión y defensa, pero no por su uso efectivo (con capacidad de destrucción planetaria). Las armas nucleares jamás se deben usar en la guerra preventiva. En su discurso, al recibir la mención Nóbel para economistas (que compartió con el también controvertido Robert Aumann), Schelling expuso algunas ideas sobre las fronteras de la destrucción. Insistió en que, por pacto, por acuerdo, por convención, las armas nucleares son únicas (no comunes). La revulsión moral contra su uso quizá forma parte de convenciones implícitas y muy arraigadas en mentes tercas; esto es más sólido que cualquier convenio firmado sobre el efímero y destructible papel. Esta convención equivale a una decisión política del más alto nivel y es una poderosa tradición de alcance casi universal. Las convenciones están hechas de fronteras bien definidas, límites que no se pueden traspasar, abismos sin retorno: una vez que las armas nucleares se introduzcan en la guerra, su uso no podrá ser limitado, confinado, suprimido. Los acuerdos implícitos para el enorme uso y despliegue de armas diferentes a las nucleares han sido predominantes desde la Guerra Fría y son una forma de establecer un control al armamentismo –Schelling insiste en todo eso.

Schelling (2005) cita a A. M. Weinberg, un destacado físico nuclear que escribió cuarenta años después del bombardeo de Hiroshima y Nagasaki:

Estamos siendo testigos de una gradual santificación de Hiroshima –esto es, la elevación del evento de Hiroshima al estatus de un hecho profundamente místico, en últimas un suceso con fuerza religiosa similar a la de los acontecimientos bíblicos. No puedo probar esto, pero estoy convencido de que el 40 aniversario de Hiroshima, con toda su vasta efusión de ansiedad, sus masivas manifestaciones, su amplio cubrimiento mediático, guarda remembranza con el respeto de las mayores fiestas religiosas (...) esta santificación de Hiroshima es uno de los más esperanzadores avances de la era nuclear.

Con un tono de optimismo, quizá desmesurado, el laureado economista norteamericano insiste en las bondades de la disuasión: el éxito de las armas nucleares en los últimos sesenta años radica no en su uso en los campos de batalla o en blancos civiles, sino más bien en

su manejo como un medio de influencia (diríamos de terror). Los terroristas consideran aún más valioso mantener a una nación a raya, que exterminar a millares de civiles con una bomba nuclear.

No obstante, sigue existiendo el terrible potencial de poder destructivo de las armas nucleares y, como en asuntos económicos no hay almuerzo gratis, hay que hacer énfasis en que el sólo poder de amenaza (de disuasión, de influencia) es bastante oneroso. En un breve artículo acerca de los costos de la Guerra Fría, los autores Jeremy Isaacs y Taylor Downing muestran que los Estados Unidos y la Unión Soviética se equiparon con cientos de misiles nucleares que fueron requeridos para la auto-defensa. Esas armas, sumadas a las convencionales, costaron trillones de dólares. Su estimativo muestra que entre 1945 y 1996 fueron gastados a nivel mundial ocho trillones de dólares en armas nucleares y en armas convencionales. En un momento se acumuló una energía explosiva de dieciocho mil megatones; hoy se conservan ocho mil megatones. Esta energía destructiva supera a la totalidad de energía nociva liberada por todas las bombas que han explotado, que en la Segunda Guerra Mundial sumaron seis megatones, en la Guerra de Corea 0,8 megatones y en la guerra de Vietnam 4,1 megatones. Los gastos en defensa de la Unión Soviética pudieron haber representado el 50% de su producto nacional; en los Estados Unidos, al menos en los años cincuenta del siglo pasado, el 40% de su producto nacional. Hoy en día persisten costos de la guerra, pues se requiere una limpieza de la contaminación nuclear en relación con las armas. Esto le costaría a los Estados Unidos entre cien y cuatrocientos billones de dólares. En Rusia y en la región de la antigua Unión Soviética el problema se ha tornado simplemente intratable. El costo en vidas humanas se desplazó hacia las geografías de países no desarrollados: millones en Corea, Vietnam y Afganistán; cientos de miles en Angola; decenas de miles en Nicaragua, El Salvador, Colombia y Etiopía; cientos en Hungría y Rumania. Los conflictos locales se tornaron más letales.

### **3.2. La posibilidad de una fuerza no destructiva**

La acción política noviolenta constituye quizás una fuerza tan o más poderosa que la acción violenta. Entre sus rasgos esenciales se destaca

que los actores no violentos entienden que el poder es, en general, una relación interdependiente: en cualquier relación social, la pretensión de poder de una parte solo se hace efectiva con el consentimiento (aceptación, obediencia o aquiescencia) de la contraparte. Las acciones no violentas pueden ser por comisión (encaminadas a hacer aquello que no está permitido) y por omisión (orientadas a dejar de hacer aquello que es obligatorio y normal hacer). Hay cerca de doscientos métodos de acción no violenta, que se pueden clasificar en tres grandes subconjuntos:

- Argumentación y persuasión: se pone en cuestión la obediencia a los poderosos y se refutan los argumentos y la propaganda que está en pro de la violencia y de la injusticia.
- No cooperación: se promueve la no colaboración económica, política, social y aun afectiva con sectores poderosos, buscando suprimir sus fuentes de poder.
- Acción directa: se obstruye directamente, mediante coerción pero sin destrucción, el accionar de los sectores poderosos y de quienes les apoyan.

En la tabla 1 se esbozan rasgos adicionales de las acciones violentas y no violentas, comparadas con la violencia (directa y la estructural) del poder amenazador y con la negociación (una forma de poder de intercambio).

**Tabla 1. Lógicas y resultados de diversas modalidades de acción política**

Modalidad	Lógica	Resultados
Negociación	Trueque o intercambio: se acepta un costo (ceder) a cambio de obtener un beneficio (concesión). O se negocia la obediencia para evitar costos (por amenazas creíbles) o lograr beneficios (aceptar sobornos)	Acuerdo
Violencia directa	No negociar o no obedecer, imponerle pérdidas directas (costos) irre recuperables al rival	Daño o eliminación directa del adversario

Continúa

Modalidad	Lógica	Resultados
Violencia estructural	Imponerle pérdidas indirectas (costos irrecuperables) parciales o totales a personas desconocidas y distantes (otros países, otras generaciones), mediante “efectos de mano invisible” o estructuras sociales injustas	Daño o eliminación indirecta de personas que no necesariamente son rivales
Noviolencia disruptiva Voz No colaboración Acción directa disruptiva	Mantener una posición (no negociar, no obedecer), imponer costos parciales al rival	Conversión Acomodación Coerción no violenta Desintegración
Noviolencia constructiva y creativa	Políticas de inclusión (sacrificio de ganancias privadas, reducción del lucro) y de desarrollo sostenible (reducción del consumismo y supresión del derroche)	Relaciones sociales basadas en la solidaridad, en la confianza y en los sentimientos morales
Noviolencia basada en los principios y el altruismo Misiones suicidas no violentas Cristo	Mantener una posición, sufriendo los costos	Conversión Derrota moral

Fuente: Cante (2007).

Boulding (1999) muestra que en el mundo actual hay algún declive del poder de dominación (coerción y soborno) y cierto surgimiento de un “poder para hacer” o “empoderamiento”, que consiste en la habilidad no solo para conseguir lo que se necesita, sino también para cambiar las preferencias mismas y aún los valores de la gente.

### 3.3. El poder integrativo y el desintegrativo

El poder integrativo equivale a transacciones unilaterales. En una relación amorosa, *A* le dice a *B*: “Haces algo por mí porque me amas” (Boulding, 1976 y 1993). Ese hacer algo es una especie de ofrenda desinteresada (aunque seguramente no desapasionada y no exenta de razones). Los valores del cristianismo y, con seguridad, los de otras religiones y culturas resaltan el amor y las ofrendas.

Jesús de Nazareth propone en su Sermón de la Montaña (Mateo, 5; Lucas, 6) los principios de la acción no violenta cristiana. Algunos de

estos son: no solo amar a nuestro prójimo más cercano sino, más importante, a nuestros enemigos; si nos abofetean, poner la otra mejilla; no ser hipócritas, antes de criticar el defecto de las otras personas reconocer nuestros propios errores; compartir nuestros bienes con la gente más pobre; no limitarnos a la palabra, generar buenas obras, aun al punto de hacer el bien a quienes nos hacen daño. Estos principios, en lugar de la coerción y la retaliación (Ley del Talión), buscan la conversión de nuestros semejantes, aunque admiten la desobediencia en lugar de la aquiescencia (como Cristo lo demostró hasta llegar a la crucifixión y al expulsar a los mercaderes del templo).

En Lucas, 6, 27-38 hay una buena síntesis de estos principios: “A vosotros que me escucháis, os digo: Amad a vuestros enemigos, haced el bien a los que os odian (...) Tratad a los demás como queréis que ellos os traten. Si amáis a los que os aman, ¿qué mérito tenéis? (...) Pues la medida con que deis, será la medida con que recibáis”.

El poder integrador es la forma de poder fundamental y determinante; el poder amenazador y el económico, a no ser que vayan acompañados de poder integrador, son muy frágiles y propensos a hundirse. Sin poderes de integración, como el lenguaje y la moneda misma, y sin la confianza sería imposible el intercambio. El poder amenazador tiende a destruirse a sí mismo, a menos que consiga poder integrador, es decir, legitimidad, lealtad, etcétera. Los ejércitos legales e ilegales se sustentan en diversos poderes integradores. Según K. Boulding (1993), el poder integrativo tiene más trascendencia histórica que los poderes de intercambio y de destrucción. Destaca que la historia de la humanidad ha estado más influenciada por personajes como Buda, Jesús, Mahoma, y en una escala menor por Martin L. King, John Wesley y Joseph Smith. Hace énfasis en que estos paradigmáticos seres han influido mucho más en la historia de la humanidad que Julio César, Napoleón o John Rockefeller, y que tuvieron cantidades ínfimas de poder amenazador o de poder económico. Además, advierte que aun en el presente el poder de los fanfarrones o de los millonarios no es muy grande comparado con el de los poetas, los escritores satíricos, las estrellas de rock, los predicadores o los políticos que arrastran a las masas.

El poder integrador aumenta el poder económico e incluso el poder amenazador, pues tales formas de poder se basan en la capacidad integrativa de comunicar (lo que supone la integración a un lenguaje común). Las amenazas son inútiles de no ser posible comunicarlas. El intercambio es imposible a menos que quienes lo realicen se comuniquen entre sí las ofertas. El poder productivo se basa, en un grado considerable, en la capacidad de comunicarse dentro de las organizaciones. Quizá la máxima influencia del poder integrador se base en el hecho de que crea comunicación y construye redes que se pueden expandir aun en la escala global (Boulding, 1993: 129).

Así mismo, el poder integrador con frecuencia se sustenta en la capacidad de crear ideas de futuro y de convencer a los demás de que son ideas válidas. El poder integrador de los fundadores de proyectos académicos y políticos y de los sacerdotes de las religiones se debe principalmente a la generación de ideas del futuro que a veces forman parte de una concepción simplificada del mundo.

Otro pilar de la red del poder integrador es la persuasión. Cuando esta es efectiva, le da poder al persuasor, a veces también al persuadido; en otras ocasiones no da poder, incluso lo quita. Del contenido de la persuasión depende si esta es comunicativa. Si el persuasor logra transmitirle al persuadido, por ejemplo mediante la manipulación publicitaria, la creencia en el poder y sus virtudes superiores, el resultado será la sumisión por parte del persuadido y su consecuente pérdida de poder. Si lo que el persuasor logra transmitir es una manera más realista de ver el mundo o una personalidad más satisfactoria e integrada para el persuadido, el proceso de persuasión será de suma positiva, pues tanto el persuasor como el persuadido ganarán poder. Por cierto, existen muchos casos en que la capacidad de persuadir ha sido patológica y ha engañado tanto al persuasor como al persuadido. Hitler es el ejemplo clásico (Boulding, 1993: 140).

También hay poder desintegrador, esto es, la integración de una comunidad que se logra mediante el odio, el temor y la amenaza que surgen a partir de creencias (objetivas o infundadas) en la existencia de un “enemigo común”. La integración de una comunidad, etnia o grupo

social, algunas veces se libra gracias a que esta se une para destruir o al menos para causarle pérdidas importantes a sus antagonistas. El intercambio competitivo –la cruda competencia– también genera poderes desintegrativos, de tal suerte que los individuos o grupos menos capaces de competir quedan destruidos o sufren importantes pérdidas económicas.

### **3.4. El poder de intercambio o de producción**

El poder productivo es el que construye cosas nuevas y forma a las personas. Incluye las diversas formas de trabajo (material e intelectual, simple y complejo) y los diversos acervos de conocimiento, recursos físicos (naturales y transformados por la humanidad), los cuales se pueden destinar para intercambiar o para ser usados (sea para el consumo directo o indirecto). Boulding advierte que el poder integrador es un aspecto del poder productivo que lleva aparejada la capacidad de construir organizaciones, de formar familias y grupos, de inspirar lealtad, de unir a la gente y de crear legitimidad.

El poder de intercambio obedece a legendarias transacciones como el trueque. Al intercambiar se exige cierta simetría social e incluso una igualdad o equivalencia de valor entre lo que se da y lo que se recibe a cambio. Esto tiene cierta afinidad con antiguas normas sociales, como la Ley del Talión (*ojo por ojo, diente por diente*), y con pautas estratégicas contemporáneas, por ejemplo “el toma y daca” (a la cooperación se responde con cooperación; a la falta de cooperación se le castiga no cooperando). De acuerdo con K. Boulding (1993), un intercambio se origina cuando *A* le dice a *B*: “Haz algo que quiero y yo haré algo que quieres”. La lógica del intercambio es similar a la de la promesa (como la plantea Schelling, 1960): una estrategia encaminada a premiar a la otra parte si hace o deja de hacer algo que uno desea.

### **3.5. Sobre la economía de las donaciones y la reciprocidad**

La donación es una transferencia unidireccional de bienes o servicios: por ejemplo *A* le da algo a *B*, y este no le da nada al donante (aunque es posible que le retribuya en el largo plazo, o que se convierta en donante de otra gente). La magnitud de una donación podría abarcar

desde una expresión minimalista (unas ínfimas fracciones del ingreso, que es lo típico de la limosna), pasando por donar toda la riqueza, hasta llegar al límite de ofrendar la vida entera.

La economía de las donaciones funciona si existe un sistema unificador, que consiste en un conjunto de relaciones sociales, como estatus, identidad, comunidad, y legitimidad (o capacidad para exigir aceptación). El poder de intercambio no permite crear comunidad, identificación y compromiso, quizá porque no implica mucho sacrificio. Por cierto, una de las grandes debilidades del capitalismo es que es más intenso en poder de intercambio. Mediante el mero intercambio no es posible atraer una cierta dosis de lealtad, afecto y devoción. Nadie ama a un banco en la forma en que puede amar a un país, a un partido político, a una familia o a una Iglesia (Boulding, 1976).

La donación no es un acto enteramente voluntario; proviene de dos motivaciones muy pasionales: el amor y el temor. Al ser amado se le da un regalo, y se espera avanzar en la construcción de una relación de integración; al ser temido se le da un tributo, buscando evitar el costo de sufrir su coacción (Boulding, 1976). Los impuestos que se pagan a un Gobierno, al estar destinados (al menos en teoría) a financiar los bienes y servicios colectivos de un Estado, son parte de la economía de las donaciones. También podrían tener elementos de amor (pago voluntario) y de temor (pago obligado).

El regalo puro es una expresión de benevolencia, la cual surge de la identificación del donante con quien recibe el obsequio. La pérdida de utilidad material del donante (resultante de transferir un valor neto de su riqueza o ingreso al receptor de la donación) se supera con la ganancia de utilidad (subjettiva) que resulta de constatar el aumento del bienestar de quien ha recibido el obsequio. Amor o benevolencia se dan cuando las personas experimentan un aumento de su bienestar al ver que aumenta el bienestar del mundo que les rodea (Boulding, 1976).

Una lectura crítica de Boulding (1976) podría sugerir dos elementos básicos que vale la pena subrayar como sigue:

- La transferencia unilateral puede ser endogámica (se dona a la familia a la cual se pertenece, a la organización que es objeto de su influencia o al grupo social con ciertas afinidades) o exogámica (se dona a otras agrupaciones humanas distantes en la geografía, en el tiempo, y posiblemente en su visión del mundo). Las donaciones endogámicas se acercan más al egoísmo, en tanto que las exogámicas tienden al altruismo.
- Los recientes exponentes de las teorías del bienestar dirían que las donaciones unilaterales endogámicas podrían ser clasificadas como preferencias sociales, en particular, como relaciones de reciprocidad. En tanto que las donaciones más inciertas (que no constituyen espera alguna de reciprocidad de la parte beneficiada) podrían ser actos de altruismo (entendido como un acto de bondad universal e incondicional).

De no existir alguna retroalimentación (que al menos ofrezca alguna información sobre los resultados convenientes o inconvenientes de haber donado), tanto las donaciones como los intercambios terminan en estados patológicos. Las grandes capacidades para soportar el sacrificio y el sufrimiento, aunque sea para establecer relaciones integradoras, generan una “trampa del sacrificio”, lo cual es frecuente en muchas religiones y en las guerras. Si se hacen sacrificios por algo, resulta muy difícil admitir que se hacen en vano, y tardíamente se reacciona. K. Boulding insiste en que: “El amor es más poderoso cuando es mutuo. El amor no correspondido no es muy recomendable. El amado tiene cierto poder sobre el amante no correspondido, pero es un poder de índole amarga que no proporciona mucha satisfacción” (Boulding, 1993: 132).

La reciprocidad es similar al intercambio, pues con frecuencia implica una transferencia bidireccional. Se diferencia del intercambio en que este es condicional y sujeto a un cálculo interesado o racional (“te daré tanto de  $x$  si tú me das tanto de  $y$ ”); en síntesis, no está formalmente condicionada. La reciprocidad puede definirse como donaciones mutuas o como un par de donaciones; esto es,  $A$  le da algo a  $B$ , y  $B$  le da algo a  $A$ , pero esto se relaciona más con preferencias sociales y con la búsqueda de beneficios colectivos (no de

lucro personal como en una transacción mercantil). K. Boulding encuentra similitudes y profundas diferencias entre el intercambio y la reciprocidad:

El amor mutuo es un juego de sumas muy positivas, en el que cada parte se comporta de modo que aumente el bienestar del otro. En este caso las donaciones tienden a convertirse en reciprocidad, una relación social muy importante que guarda cierto paralelismo con el intercambio, pero que en realidad es muy diferente. (1993: 132)

Con frecuencia la donación es una relación asimétrica (el donante tiene un estatus superior al del receptor). El intercambio supone, por lo general, una simetría de estatus. Uno de los aspectos más importantes de la economía de las donaciones es la función que desempeña en la construcción de estructuras y comunidades integradoras. Boulding (1976) cita a A.W. Gouldner para hablar de una especie de “multiplicador de la reciprocidad”: un regalo o un acto de benevolencia crea una “deuda” o demanda de reciprocidad; si el receptor le corresponde al donante con otro regalo o con otro acto de benevolencia, entonces hay integración entre dos partes; si entrega donaciones o regalos a otra gente y amplía el círculo, entonces existe un efecto multiplicador de las donaciones (hay donaciones en serie).

### **3.6. Sobre las donaciones y la lucha contra la pobreza**

En el trabajo de J. Sachs (2007) se sugiere un modelo coherente para que mil millones de personas (los pobres entre los pobres) puedan superar la trampa de la pobreza (más extrema). Un componente capital de esta iniciativa son, justamente, las donaciones. Si hay un plan coherente de los países donantes y de los países receptores de ayuda, además de un compromiso global, se requerirán cuantiosas donaciones para financiar diversas formas de capital público y privado. Sobre la base de esa ayuda, la gente más pobre (aproximadamente una sexta parte de la humanidad) podría empezar a producir y al menos satisfacer sus necesidades más básicas.

El profesor Sachs destaca que la población del planeta asciende a seis mil millones de personas, y esboza la desigualdad mundial así: mil millones son pobres entre los pobres, sus ingresos podrían oscilar

entre unos cuantos centavos y menos de un dólar diario; un peldaño más arriba están los pobres cuyos ingresos podrían oscilar entre un dólar diario y menos de dos dólares al día; ese 40% de la humanidad está amenazado por enfermedades como el sida y la malaria, por carencia de agua potable y letrinas, por terrenos muy áridos y por permanente escasez de alimentos que los hace propensos a las hambrunas; unos dos mil quinientos millones de personas son la clase media baja de la humanidad, sus ingresos suman unos pocos miles de dólares al año (“gastan lo que ganan”, como diría Kalecki), aunque pueden acercarse a la tentación de la sociedad de consumo; hay mil millones de personas privilegiadas, habitantes del llamado mundo rico, con ingresos anuales que pueden alcanzar los veintisiete mil dólares, y a esto se suman ingresos fiscales *per cápita* de siete mil dólares al año; en la cúspide de la gente exageradamente rica los cuatrocientos estadounidenses más ricos, quienes en conjunto ostentan una renta anual que asciende a los sesenta y nueve millones de dólares.

Es apenas pertinente advertir que la medición de la pobreza que utiliza Sachs es la estilada por el Banco Mundial, y obedece a la lógica del poder de intercambio. Estimar que una persona tiene un dólar o un millón de dólares consiste meramente en calcular su posible poder adquisitivo; esto deja del lado toda una gama de bienes y males públicos que pueden provenir de poderes integrativos o amenazadores que afectan a la gente.

En alguna medida, Sachs (2007) es optimista y coherente al examinar la economía de las donaciones. Recuerda que el Plan Marshall, para la reconstrucción de Europa, fue posible gracias a una donación sostenida (durante cinco años, desde 1948 hasta 1952) de Estados Unidos que donó más del 1% de su PIB, aunque reconoce que existían razones estratégicas (evitar que la empobrecida Europa de la posguerra cayera en manos del comunismo); muestra que hacia el año 2000 se logró una importante condonación de la deuda externa, que benefició a los países más empobrecidos, y que en el año 2003 el ex presidente de los Estados Unidos, G. Bush, pidiera al Congreso estadounidense un fondo de quince mil millones de dólares anuales, durante cinco años, para ayudar a los enfermos de sida en los países

más pobres. No obstante, el profesor Sachs mira con preocupación el hecho de que Estados Unidos gastaba en 2003 treinta veces más en poder destructivo (gasto militar) que en donaciones para el desarrollo, esto es: cuatrocientos cincuenta mil millones de dólares en destrucción contra solo quince mil millones de dólares en ayuda a los pobres. La totalidad de los llamados países ricos gastan más en destrucción que en ayuda a los pobres.

A finales del 2008, en medio de una crisis del sistema financiero estadounidense, que ya se expande a escala planetaria, economistas y políticos cuestionables han sugerido un plan de rescate de al menos setecientos mil millones de dólares para salvar Wall Street y, supuestamente, como por bondadoso goteo, al resto de la economía. Lo cierto es que este plan se puede entender como una donación de los contribuyentes a los especuladores financieros, y como una donación que podría conducir hacia una “trampa del sacrificio”, pues sin ayudar al sector productivo y a los deudores de préstamos para vivienda, será tan inútil como parar un desangre incontenible.

En un perverso sistema económico que prefiere alimentar con gigantescas donaciones la especulación y la destrucción, las ayudas requeridas para salvar a mil millones de vidas (tan solo los pobres entre los pobres) son muy pocas; ayudas que están sugeridas en los objetivos del Milenio, que equivalen a un esfuerzo de donaciones sostenidas durante veinte años, que apenas llega al 0,7% del PIB del mundo rico con rentas más altas, es decir, siete centavos por cada diez dólares de renta. Esta es una donación tan insignificante que es menos de una décima parte de los diezmos que la Iglesia pide a los cristianos creyentes. Exige una benevolencia tan ínfima, casi parecida a una limosna.

### **3.7. Acerca de la explotación**

De acuerdo con Boulding (1976), existe una relación significativa entre la economía de las donaciones y la economía del intercambio, la cual se presenta en el concepto de “donaciones implícitas”. Las donaciones implícitas son, en parte, producto de distorsiones políticas en el sistema de precios; posiblemente, toda medida que tomen los Gobiernos (regulaciones, impuestos, prohibiciones, restricciones, licencias, etcétera) alterará la estructura de precios relativos, lo que a

su vez ocasionará cambios en la distribución de la renta y los activos. Por ejemplo, alguien obtiene el monopolio de alguna mercancía, entonces el precio de tal mercadería aumentará y habrá una donación implícita de todas las personas que la compran a aquellos que la producen o comercializan. En esta sección se sugiere una lectura del trabajo de Boulding tomando en cuenta unos mínimos aportes de la teoría de juegos (dilema del prisionero) y una rápida lectura de la teoría marxista de la explotación.

La explotación equivale a una donación o transferencia unidireccional de un bien (o servicio) intercambiable, sea de manera explícita o implícita, que al menos el donante, o algún observador crítico, considera como ilegítima. Es posible sugerir que los ingresos exageradamente elevados de gente famosa, como las *top model*, las actrices y los actores de cine y televisión, las estrellas de la música y del deporte, algunas personas singulares en el arte, y ciertos consultores y tecnócratas, son explicables por donaciones implícitas. En la medida en que el resto de la gente, incluso los más pobres, consideren lícito pagar elevadas tarifas por contemplar a sus ídolos o recibir los servicios de sus gurús, entonces continuarán fluyendo cuantiosos ingresos hacia la gente privilegiada. La explotación será más descarada cuando los ídolos y los supuestos exponentes de inteligencias superiores no pasen de ser meros farsantes y sus obras un fiasco empaquetado en sofisticadas estrategias publicitarias o en elegante retórica.

La explotación puede existir en procesos de acción colectiva y en transacciones mercantiles, las primeras más destinadas a la consecución de bienes colectivos (diríamos intensas en poder integrativo y donaciones); las segundas más orientadas a la búsqueda de bienes privados (o más intensivas en poder de intercambio). Estos problemas de explotación se pueden ilustrar, respectivamente, mediante un dilema de los prisioneros (que es la explicación más simplista de la acción colectiva) y por medio de los esquemas de acumulación y reproducción de los capitales sugeridos por Carlos Marx.

En la acción colectiva, la explotación se puede explicar por la figura de los colinchados (que pueden impedir acciones colectivas o aprovecharse

de la cooperación de la gente honesta). Los colinchados podrían ser calificados como explotadores, en la medida en que no cooperan (no donan o no aportan impuestos) y se aprovechan de los bienes colectivos que son preservados por la acción de los cooperadores. En la tabla 2 (una matriz de pagos) se muestra un dilema del prisionero de dos jugadores y dos estrategias puras, que son cooperar y no cooperar, y que sirve de simplista caricatura para mostrar algunos aspectos generales de un problema de colinchados en la acción colectiva de cuantiosos jugadores.

**Tabla 2. Un dilema del prisionero**

	Jugador II		
Jugador I		<b>Egoísmo</b>	<b>Altruismo</b>
	<b>Egoísmo</b>	D, D	T, S
	<b>Altruismo</b>	S, T	Pm, Pm

Fuente: elaboración propia.

Por simplicidad se asumen dos jugadores (I y II), dos estrategias que son el egoísmo (equivalente a no cooperar con la acción colectiva) y el altruismo (cooperar con la acción colectiva). Los pagos resultantes de la combinación de estrategias, presentados en la matriz de pagos, son D (desastre), T (tentación), S (sacrificio) y Pm (pago moderado). Los pagos de la izquierda corresponden al jugador I, en tanto que los del lado derecho son los del jugador II. Eventualmente, estos pagos se pueden sustituir por números, pero lo esencial es mantener la siguiente jerarquía de premios (de mayor a menor): la tentación es el máximo pago, seguido por el pago moderado, que equivale a compartir los costos de la cooperación; el tercer pago es el desastre o la condena mutua que resulta de la mutua no cooperación; por último, el peor pago es el sacrificio, que equivale a un acto de altruismo unilateral. En los extremos del máximo pago (la tentación) y del peor pago (el sacrificio) se ubican, respectivamente, los jugadores explotadores y los explotados. En un lenguaje más abstracto:  $T > Pm > D > S$ .

En las transacciones mercantiles, particularmente en la relación patrono (capitalista) y empleados (asalariados), la explotación se puede explicar mediante el clásico trabajo de Carlos Marx quien, por cierto,

ha sido uno de los autores que ha defendido la idea de que el capital es una relación social (Shaick, 1998). Esto se diferencia de enfoques enraizados en la moderna teoría neoclásica, cuyos exponentes han asumido que el capital es un factor de producción, y así como los salarios se pagan a los trabajadores, los intereses (ganancias y tasa de interés) se pagan a los poseedores del capital. Los autores neoclásicos arguyen (con cierta veracidad) que el capital es tiempo, que el tiempo es un recurso costoso y muy escaso; por tanto, quien se priva de disponer de un capital y lo presta, debe ser premiado o al menos compensado con unos intereses.

No obstante, Marx y los autores que entienden el capital como una relación social argumentan que las transacciones económicas (el mercado) no son relaciones entre cosas sino entre personas, y que los intercambios no son neutros ni menos aún simétricos. Para los exponentes del marxismo, el capital es una relación social que se materializa en diversas formas de propiedad y de acumulación (y reproducción) de propiedad, las cuales se muestran enseguida.

La letra D (dinero), representada en metales preciosos y otras riquezas destinadas al intercambio, fue forma originaria de capital; su acumulación fue producto de un saqueo por parte de imperios coloniales a sus colonias y a otros territorios. Con este violento robo (donación involuntaria de las colonias a los imperios) comenzó el capitalismo.

Las letras D, D' representan la acumulación de capital financiero. En un primer momento se deposita una suma de dinero (D), y al cabo de unos meses o pocos años se retira una suma monetaria incrementada (D'). Esto aparece como un acto de magia (o más bien de explotación descarada), en donde los especuladores, banqueros y poseedores de dinero se enriquecen gracias a las donaciones involuntarias de los incautos ahorradores que sostienen el sistema bancario. Sin la existencia de un sistema productivo que genere una riqueza real (un valor agregado) no se podría sostener el sistema bancario, menos aún el sistema bursátil.

La relación de reproducción más compleja  $D - M - M - D'$ , representa la acumulación de capital mercantil. La letra M es la inicial de

mercancía. Aquí también aparece un sospechoso acto de magia: en este caso los comerciantes o intermediarios cumplen una función social al comercializar productos, pero son explotadores, pues venden caro y compran barato y así captan donaciones involuntarias de consumidores y productores.

La todavía más compleja relación de reproducción  $D - M \dots P \dots M' - D'$ , representa la acumulación de capital industrial. La letra P es la inicial de producción, o de proceso productivo. La riqueza se origina en el trabajo, y los productores directos u obreros son explotados por los capitalistas, en razón de que estos les pagan un salario apenas suficiente para que lo gasten en su canasta básica de bienes, y les arrebatan el excedente (la ganancia). Esto permite que puedan vender productos valiosos (mercancías con valor agregado) y recibir crecientes sumas de dinero.

La teoría marxista de la explotación (Shaick, 1998) y los aportes de Boulding (1976) sobre “donaciones implícitas” permiten sugerir que la tasa de interés, en particular la que se cobra por adquirir dinero (liquidez), es una forma descarada de explotación. El mismo Boulding lo ha expresado de una manera magistral: “(...) cuanto menor sea el tipo de interés o de beneficio que un país ha de pagar, mayor será la oportunidad de que la inversión le sea ventajosa. En el caso de una donación extranjera directa, o ayuda extranjera, el tipo de interés es realmente igual a menos infinito. Si el tipo de interés fuera de cero, un país pagaría exactamente la cantidad que ha tomado prestada” (Boulding, 1976: 125).

## Conclusiones

Se concluye con algunos interrogantes, cuyas respuestas podrían ayudar a profundizar el tema de investigación sugerido en el título de este artículo, estos son:

- ¿Sería posible establecer una relación entre las motivaciones humanas (como las clasifican diferentes autores, entre ellos J. Elster) y la trilogía de poderes de K. Boulding, de tal manera que, por ejemplo el poder de intercambio esté motivado por los intereses, el poder

amenazador con las emociones y el poder integrativo con diversas versiones de la razón?

- ¿Será que el poder integrador es más profundo debido a que busca cambiar los deseos y aun las metapreferencias de las personas, en tanto que los poderes de intercambio y de amenaza pueden afectar solo las creencias y las oportunidades factibles materiales de la gente?
- En aras de medir la intensidad de las diversas formas de poder, ¿será posible encontrar algún rasero, a pesar de que los tres tipos de poder (de intercambio, amenazador e integrativo) podrían ser inconmensurables?
- ¿Las externalidades (efectos externos positivos o negativos que no están internalizados en el sistema de precios) se pueden entender como donaciones de carácter involuntario?

## Bibliografía

- Applbaum, A., “Rules of the Game, Permissible Harms, and the Principle of Fair Play”, in: Zechhauser, Keeney and Sebenius, *Wise Choices: Decisions, Games and Negotiations*, Harvard, Harvard Business School Press, 1996.
- Boulding, K., *La economía del amor y el temor: una introducción a la economía de las donaciones*, Madrid, Alianza, 1976.
- Boulding, K., *Las tres caras del poder*, Barcelona, Paidós, 1993.
- Boulding, K., “Nonviolence and Power in the Twentieth Century”, in: Zunes, S. et al., *Nonviolent Social Movements a Geographical Perspective*, Australia, Blackwell Publishing, 1999.
- Cante, F., *Acción política noviolenta, una guía para estudiosos y practicantes*, CEPI, documentos de investigación, Bogotá, Universidad del Rosario, 2007.
- Elster, J., *The Alchemies of the Mind*, Cambridge, Cambridge University Press, 1999.
- Hayek, F. A., “Social or Distributive Justice” and “The Pretence of Knowledge”, in: Nishiyama and Leude (ed.), *The essence of Hayek*, Stanford, Hoover Institution Press, 1984.
- Hersey, J., “Un resplandor silencioso”, en: *El malpensante, lecturas paradójicas*, núm. 42, Bogotá, Editorial El Malpensante, 2003.
- Isaacs J. and Downing T., “Some cost of cold war”, disponible en: <http://www.cnn.com/SPECIALS/cold.war/episodes/24/epilogue/>

- Popper, K., *The Open Society and its Enemies*, Princeton, Princeton University Press, 1971.
- Sachs, J., *El fin de la pobreza, cómo conseguirlo en nuestro tiempo*, Bogotá, Random House Mondadori S. A., 2007.
- Simon, H., *Las ciencias de lo artificial*, Barcelona, Editorial Comares, 2006.
- Shaikh, A. "Capital as a Social Relation", in: Eatwell, Milgate and Newman, *The New Palgrave, a Dictionary of Economics*. New York: Macmillan Reference Ltd. *Economist*, Cambridge, Cambridge University Press, 1998.
- Schelling, T. *The Strategy of Conflict*, Cambridge Mass, Harvard University Press, 1960.
- Schelling, T., "Preface", in Sharp, G., *The Politics of Nonviolent Action*, Boston, Porter Sargent Publishers, 1973.
- Schelling, T., *Choice and Consequence: Perspectives of an Errant Economist*, Cambridge, Cambridge University Press, 1984.
- Schelling, T., *An Astonishing Sixty Years: The Legacy of Hiroshima*, Nobel Prize Lecture, 2005. Disponible en: [http://nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/laureates/2005/schelling-lecture.html](http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2005/schelling-lecture.html)
- Schumpeter, J. (1942), *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York, Harper Torchbooks, 1950.
- Smith, A. (1759), *The Theory of Moral Sentiments*, Oxford, Oxford University Press, 1976.
- Tullock, G., *Economics without Frontiers*, New York, Liberty Fund. Inc., 2006.
- Vásquez, J. G., "Hiroshima y la mentira atómica", en: *El Malpensante, lecturas paradójicas*, núm. 42, Bogotá, Editorial El Malpensante, 2003.