

EHSAN NARAGHI

ESTRUCTURA ECONÓMICA DE IRÁN EN LA ÚLTIMA DÉCADA

LA SOCIEDAD tradicional irania está dominada por una feudalidad cuyo rasgo dominante consiste en mantener con el Estado, no como en Occidente, relaciones de oposición sino de ayuda. Esta situación constituye un obstáculo para el nacimiento de una burguesía. ¿Qué sucede cuando el Estado encamina un esfuerzo considerable de desarrollo sobre el plano liberal, es decir, concebido como propicio al nacimiento y al desarrollo de una burguesía? ¿Cómo responde la sociedad a esos incentivos económicos, cómo se modifica la estructura social, quiénes son los nuevos empresarios, cómo se conducen?

Es a esas preguntas que vamos a tratar de dar respuesta analizando la experiencia irania de la última década.

Toda rescisión económica es una crisis de civilización. La economía no es más que una suma de actividades humanas reguladas por normas de conducta habituales o novedosas. Los periodos de depresión económica son momentos de la evolución de las sociedades en que aparecen y se resuelven (o tienden a resolverse) las contradicciones de la actividad pasada, en donde las conductas pasadas son práctica y teóricamente consideradas y en donde, en esa crítica más o menos efervescente, son buscadas y algunas veces se encuentran normas nuevas y más apropiadas al momento.

En todas las crisis económicas de los países industriales se observa esta impugnación del pasado por el porvenir, la sustitución de actividades de producción, de métodos de organización, de ideas económicas, etcétera, por actividades, métodos, ideas más modernas; al mismo tiempo que los equipos viejos son relegados al parque de los recuerdos los aspectos por siempre en desuso de la cultura.

La crisis irania de los años 1958-1964 tiene ese carácter de debate entre los aspectos contradictorios de las conductas y de las ideas que habían imperado en el desarrollo de los años anteriores. ¿Quién se pre-

ocupaba de las contradicciones del desarrollo durante la prosperidad? Mas la rescisión de la luz sobre las incompatibilidades, deduce un juicio práctico y de aplicación colectiva sobre los métodos utilizados o sobre algunos aspectos de los mismos; consagra el éxito de los empresarios listos, los coloca en mejor posición en relación al pelotón de aquellos que calcularon mal; acelera los procesos de crítica intelectual y las modificaciones de los comportamientos de los empresarios privados y el Estado; impulsa a la búsqueda de conductas más apropiadas. ¿Qué mejor prueba queremos de esa nueva necesidad que la súbita pasión, ciertamente un poco desordenada, hacia la investigación económica?

Pero la rescisión irania es, por partida doble, una crisis de civilización porque no es, o no es solamente, la crisis de crecimiento de un sistema económico cuya ley es el progreso, sino un debate entre dos sistemas que han coexistido en el periodo anterior: un conjunto de conductas de origen feudal que tienden a la inmovilidad de la sociedad y un conjunto de conductas, de ideas de aspiración, que la empujan al desarrollo.

La amplitud de los signos morfológicos de la rescisión y su duración no aparecen, en suma, más que como índices de la profundidad de la crisis de civilización por la que atraviesa el Irán.

Es esta crisis de normas de conducta y de valores la que vamos a tratar de examinar en este estudio.

No se trata evidentemente de proceder a una crítica moral, normativa, de las conductas, sino de colocarse en su punto de llegada en el momento de la rescisión y examinar en qué forma han funcionado, estudiar sus relaciones dialécticas de convergencia o de contradicción, delimitar los conjuntos que constituye y precisar los antagonismos entre esos conjuntos.

No se puede pensar en el problema económico iranio como en el de otros países subdesarrollados; hay que precisar primero cómo se plantea en él el problema del desarrollo.

El hecho moderno de mayor trascendencia en las relaciones entre países industriales y no industriales es, sin lugar a duda, la generalización de la necesidad inducida por los primeros en los segundos. La humanidad ha entrado, se dice, en una nueva era: la de la civilización de la necesidad. Este nuevo hecho plantea en la mentalidad colectiva una necesidad moral, una necesidad de desarrollo económico como forma de responder a esas necesidades crecientes.

La dificultad estriba en que el desarrollo no es "natural" en las sociedades subdesarrolladas puesto que son por definición sociedades paradas (sea cual sea, por otra parte, el origen de esta inmovilidad).

Aún más, la relación de los países industriales con los países no in-

dustriales es desfavorable al desarrollo de los segundos por cierto número de razones, de las que recordaremos algunas:

- La relación de desarrollo desigual es poco propicia a la producción local; la competencia es rara vez en favor del país subdesarrollado.
- La actividad de producción en el país subdesarrollado se enfrenta a dificultades que las sociedades occidentales no conocieron; en estas necesidades y producción se desarrollaron de acuerdo con ritmos paralelos, mientras que en aquéllos las necesidades creadas en otra parte se imponen al empresario y a la empresa.
- La tendencia "natural" del país subdesarrollado, la misma que se desprende de la extensión de la necesidad, es comprar bienes de consumo producidos en el extranjero y no bienes de producción que implican una espera.

El desarrollo en los países subdesarrollados no responde a la lógica de un sistema contrariamente a lo que sucede en las sociedades industriales cuya meta es el aumento constante del producto. El desarrollo, que responde a una necesidad de orden moral que se resiente, no puede ser, al menos bajo su forma acelerada, más que el hecho de la voluntad del Estado, su proyecto; no puede ser el fruto inmanente de conductas colectivas.

No obstante, en su proyecto de desarrollo el Estado no dispone más que de una sociedad preindustrial y especialmente de agentes económicos (administración, empresario, obreros, conjunto de ciudadanos), que no están todavía impregnados de las normas de conducta del crecimiento.

Y, sin embargo, la relación entre países desarrollados y subdesarrollados que induce a la necesidad del desarrollo, propone a los países subdesarrollados, como modelo de desarrollo, las vías liberales de los países desarrollados. Contradicción manifiesta, pues aun cuando a ese respecto el liberalismo es posible, lo que sí no podemos dudar, es que el liberalismo supone una sociedad liberal que de inmediato no existe. No puede por tanto ser aplicado desde ahora.

El liberalismo apareció como forma de organización políticoeconómica de países donde la burguesía, formada lentamente entre las murallas urbanas, llegó a constituir la clase dominante de la sociedad, y que antes de lanzarse al asalto de los campos y del Estado había conquistado sus franquicias y moldeado sus conductas individuales y colectivas. La historia de Irán es muy diferente. En el interior mismo de las ciudades la burguesía era dominada por la feudalidad, nunca se emancipó de esa tutela y no lo logró tampoco con la revolución de 1906.

Tal vez hoy el problema consista en hacer surgir una burguesía, pero es éste un problema social real que no tiene nada en común con los que se plantea una burguesía en el transcurso de su ascensión social.

Ahora bien, se ha hecho una confusión entre liberalismo y construcción del liberalismo. Las medidas adoptadas para la construcción del liberalismo no han constituido más que una parte reducida del conjunto de medidas económicas adoptadas por el Estado, tal como veremos más adelante.

Además, como la administración no es una "administración burguesa" y no ha sido modificada en un sentido abstracto e impersonal, toda la práctica administrativa o sea la conducta efectiva del Estado ha seguido siendo del dominio de lo tradicional aun cuando se han asentado ideas, definido principios, levantado símbolos, formulado reglamentos que no han pasado a los hechos; la realidad ha escapado por todas partes a la política afirmada.

La contradicción es del mismo orden que la que se observa a propósito de la Constitución Irania, cuadro democrático tomado de occidente, aplicado a una sociedad que no es burguesa y cuyas conductas se expresan paralelamente a las normas fundamentales que permanecen como símbolos varios de realidad.

En una primera parte de este artículo vamos a examinar las conductas del Estado y sus contradicciones; en una segunda parte se tocará el punto de los efectos de esas conductas sobre el comportamiento de los empresarios que por lo demás están condicionados por su pasado, su ambiente por un lado y por otro innovan o tienden a innovar.

I. LA CONDUCTA DEL ESTADO COMO INICIADOR DEL DESARROLLO

El Estado debía ser, como se ha indicado, el iniciador del desarrollo. Lo ha sido en una amplia medida por sus gastos, sus inversiones, sus favores a la inversión privada.

Sus conductas relativas al desarrollo pueden ser agrupadas en tres categorías:

- Podemos primero distinguir en ellas aspectos liberales o de *laissez-faire* análogos a la neutralidad que ha observado el Estado durante el crecimiento de los países desarrollados occidentales.
- Una parte de las decisiones concurría a favorecer la creación de una categoría de empresarios; se trata entonces de una política de construcción del liberalismo.

- Pero la práctica administrativa no ha sido fundamentalmente modificada, por ello, la acción efectivamente realizada está marcada por normas tradicionales.

A. Aspectos liberales de la política del Estado

Se puede hacer un catálogo de las medidas (o de falta de medida) del Estado que se desprenden del liberalismo.

La política comercial seguida ha sido en una amplia medida una política de puerta abierta, sin restricción, salvo en ciertos sectores de las importaciones, bajo favores especiales a la exportación. Los mercados no han sido organizados, el volumen de las importaciones no ha sido nunca medido sea por métodos autoritarios sea por medidas de información gracias a las que se hubiese incitado a los comerciantes y a los industriales a ajustar su comportamiento económico. Por otra parte, estudios de mercado sobre los que hubiese podido fundarse tal información, no han sido nunca emprendidos por organismos oficiales.

Por lo demás, los créditos concedidos a los particulares para el desarrollo no han sido controlados en su utilización: ni control *a priori* del interés de las inversiones en las diferentes ramas, ni control de la aportación que los inversionistas se comprometían a depositar ellos mismos, ni control *a posteriori* de la utilización de los créditos concedidos. Sólo ha sido realizado un control puramente formal del monto de las compras. Tampoco ha habido control del volumen de los créditos obtenidos por los particulares en los bancos.

No se tomaron medidas de organización de mercados y de concesión de créditos sino hasta que se declaró la crisis, en el momento en que los desequilibrios de la política seguida hasta entonces se habían desarrollado ya. No fue sino hasta 1960 que fue creado el Banco Central cuyo objeto principal estriba, precisamente, en funcionar como Central de Crédito. No fue sino hasta 1959 que la oficina de investigación del Banco Melli y después la del Banco Central, empezó a analizar las necesidades, elemento esencial para el estudio de mercados de los que no se empezarán a preocupar verdaderamente hasta 1963. No es, en fin, sino a partir de 1959, que el Banco de Desarrollo de la Industria y de las Minas, empieza a funcionar y a estudiar el interés de las inversiones en las que tiene que intervenir.

En el transcurso del periodo 1953-1958, el Estado permanece estrictamente neutro todavía frente a la especulación financiera; se desarrolló de manera absolutamente libre. No ha buscado recuperar ni siquiera

una parte de las plusvalías financieras creadas por las inversiones públicas y el crecimiento urbano. La acumulación de las plusvalías por parte de los particulares era considerada como un medio de formación ordinario del capital, el que podría después dirigirse hacia ramas productivas.

Pero no es solamente respecto a los empresarios que el Estado ha pretendido crear en los ajustes automáticos; procedió del mismo modo respecto a sus propias inversiones. Sus intervenciones no han sido coordinadas, actuando como si se tratara de una economía desarrollada capaz de absorber sin desequilibrio mayor los aumentos de producción en ciertos sectores únicamente.

Igualmente la construcción de grandes presas y de trabajos pilotos en agricultura, tampoco estaba coordinada con la organización existente en la sociedad rural. Parecían creer que esta sociedad era capaz de devolver las inmensas inversiones que se ponían a su disposición.

Finalmente, toda idea de un desarrollo concertado sobre el plano geográfico (creación de un polo de desarrollo por ejemplo) fue ajena al Estado.

Se puede afirmar así que gran parte de la política del Estado estaba fundada sobre la creencia de que los mecanismos liberales de ajuste iban a funcionar, que la acción del Estado se desarrollaba en una sociedad donde los individuos se comportaban según normas económicas, conocían las técnicas de utilización de los servicios ofrecidos, podían fácilmente desarrollar su actividad en los sectores donde había posibilidades de inversión, concebían el interés de colocar los capitales acumulados en estos nuevos sectores. En una palabra, el Estado se ha comportado aquí como si estuviese situado en una sociedad liberal, "burguesa", en una economía avanzada y diversificada.

No se podía, sin embargo, ignorar que no era ése el caso; de ahí que se desprenda un segundo aspecto de la política del Estado que se presenta, en cierta forma, como un complemento del anterior.

B. *Esfuerzos encaminados a la construcción del liberalismo*

Con el fin de favorecer el nacimiento de una categoría de empresarios y especialmente de empresarios industriales, los promotores del desarrollo han sido llevados a acordar a los inversionistas cierto número de ventajas que se desprenden de una política de construcción de una sociedad liberal.

En igual forma que un país desarrollado ofrece cierto número de fa-

cilidades a los países subdesarrollados, éste ofrece al empresario ventajas susceptibles de incitarlo a invertir.

En ese sentido, todos los grandes trabajos ejecutados para equiparse podrían ser analizados en el cuadro de este aspecto de la política; están destinados a proporcionar a la actividad individual de los empresarios el equipo colectivo sin el cual esta actividad no se desarrollaría tan fácilmente. Aquí no se espera que la iniciativa de los capitalistas responda a las necesidades, no se espera tampoco que los utilizadores del equipo cubran los gastos hechos; éstos son, en una amplia medida, financiados por el intermediario de la organización del plan, ya sea por las rentas del petróleo o por los préstamos extranjeros empeñando para ello la renta del Estado.

Pero las medidas más directas tomadas en vista de la creación de una categoría de empresarios, son las siguientes: participación industrial minoritaria, adelantos de fondos a los contratantes de grandes obras, créditos industriales a impuestos reducidos, créditos bancarios a tasas más favorables que las practicadas sobre el mercado libre, exenciones fiscales en favor de los empresarios industriales, ciertas medidas de protección favorecedoras de los sectores nacionales de actividad.

Además, esta política de construcción de una categoría de empresarios liberales ha sido, sobre todo, favorable a los grandes empresarios, la gran mayoría de los fondos industriales distribuidos ha sido conferida para la creación de grandes unidades industriales, las exenciones de impuestos han beneficiado a las sociedades anónimas, etc. . .

Estos dos aspectos de una política liberal, *laissez faire* por una parte y construcción de una categoría de empresarios por otra, no han dado los resultados que podían ser esperados porque se fincaban sobre una sociedad que no podía ponerlos en práctica. La administración no ha intentado reformar los hábitos de los agentes supuestamente económicos y sus costumbres mismas han desviado a la política seguida de su objeto.

C. *Permanencia de las conductas tradicionales*

Ciertos aspectos de la no funcionalidad "económica" de las conductas habituales de los agentes del Estado han sido claramente puestas en evidencia desde el principio de la rescisión. Los años 1960-1963 tienen abundantes críticas y proyectos de reformas a la administración, escándalos y procesos referentes a los funcionarios deshonestos. Ello muestra claramente, por una parte, la existencia de estas costumbres paralelas que se llegan a conocer mal, observadas directamente, ya que siempre son es-

condidas, negadas delante del no participante, y por otra, la importancia que la opinión les da en las dificultades económicas que atravesó el Irán.

Se pueden criticar las costumbres habituales del Estado a través de sus representantes, en tres sectores de su actividad:

- Gestión de las empresas nacionales.
- Aportación de servicios que corresponden a una economía liberal.
- Administración general y, especialmente, administración de los proyectos de desarrollo.

1. El Estado es propietario de un gran número de establecimientos de producción y de transporte: fábricas, pesquerías, silos, ferrocarriles, etcétera. Pero no se puede decir que en la gestión de estas empresas haya dado prueba de cualidades emprendedoras excepcionales y logrado el objeto que se había fijado haciendo las inversiones correspondientes.

Ciertamente las fábricas del Estado son, en su conjunto, de un modelo antiguo, pero están recargadas con un personal avejentado, colocado en puestos de trabajo e improductivo; los cuadros administrativos y técnicos de estas empresas son, por lo general, especialmente ineficaces. La totalidad de las empresas del Estado no obtienen más que un beneficio mínimo y muchas de ellas funcionan con pérdida. El equipo ferroviario está también mal empleado y, si no todas, al menos una parte de las pesquerías ha conocido sinsabores particularmente serios.

Así el Estado no da precisamente el ejemplo de una conducta económica, no es un empresario modelo que los otros empresarios privados hubiesen podido pretender copiar. Sus actividades productivas no tienen por lo demás el impacto socioeconómico que se hubiese podido esperar; no han servido, en la práctica, a la formación de un proletariado, han llegado nada más a la constitución de una subpoblación protegida; su producción no tiene más que un efecto mínimo sobre el mercado (excepto en ciertos sectores); los ferrocarriles hubieran podido con seguridad servir a la solución del problema crucial de la circulación de los productos en Irán, que todavía está lejos de ser resuelto tal como lo demuestran las variaciones regionales de los precios. El Irán no constituye todavía una unidad de mercado, lo cual favorece notablemente las sobreinversiones a nivel nacional.

Esté despilfarro de las inversiones del Estado no corresponde evidentemente al comportamiento de un Estado burgués. En los países capitalistas los gastos del Estado son algunas veces, muchas veces incluso, efectuados con pérdida, no son económicamente rentables a nivel de la empresa pero dan un servicio público y los gastos son considerados desde el punto

de vista de su eficacia. En Irán de 1950-1960, el Estado paga salarios pero el resultado sobre el crecimiento económico es reducido, el servicio dado es débil, los gastos no sirven en definitiva más que al consumo y no al crecimiento.

En conjunto podemos decir que el Estado se ha revelado peor empresario que la media de los empresarios privados, ciertos índices muestran que en los establecimientos que él administra, se acentúan los caracteres específicamente feudales que se pondrán más adelante en evidencia a propósito de los establecimientos privados.

2. El Estado pretendía ayudar al desarrollo del país proporcionando a la industria servicios de formación de personal, pero su acción en este sentido no parece haber sido adaptada a las necesidades.

En lo que concierne a la enseñanza técnica y profesional, los principales reproches funcionales que se pueden hacer son los siguientes:

- Inadaptación de las ramas de enseñanza a la importancia relativa de las ramas de actividad.
- Burocratización de la enseñanza: la escuela vive fuera de la sociedad económica. El éxito del maestro no depende del éxito profesional de sus alumnos.
- Conocimiento demasiado teórico. La enseñanza técnica no sigue siempre a la enseñanza profesional tanto que los alumnos carecen de experiencia manual suficiente.

Pero aquí hay que insistir sobre todo en el hecho de que en su conjunto, no sólo la enseñanza es ineficaz y carece de amplitud, sino que ignora los dominios cruciales de la necesidad de las empresas.

El esfuerzo efectuado para la formación de personal administrativo: contadores, expertos contadores, directores de empresas, etc., es por su parte insuficiente y aun inexistente. Por lo demás, el modo de desarrollo de la industria irania plantea problemas que no han sido tomados en consideración. La industria irania saltando por encima de la fase de las máquinas universales se desarrolla directamente a partir de máquinas semi-automáticas y automáticas. Este equipo necesita un número reducido de obreros calificados (mantenimiento, reparación, preparación de matrices, regulación), y de especialistas que requieren, muchas veces, una formación especial sobre todo cuando se carece de una existencia importante de obreros calificados de la fase anterior. La ausencia de este personal acarrea dificultades en el mantenimiento en buen estado del funcionamiento de las máquinas y un desgaste demasiado rápido; un gollete de estrangulamiento por lo que respecta a la variedad de modelos que

pueden ser ofrecidos y una dependencia del extranjero para las piezas de refacción.

Por otra parte, la industria automática y semiautomática plantea problemas específicos de integración del personal obrero y requiere, por tanto, una formación "social" específica de encuadramiento: subalterno y superior. Un esfuerzo en este sentido era tanto más necesario cuanto la mano de obra es de origen casi siempre rural, por lo tanto tributaria de prácticas y de actitudes de una sociedad feudal (conductas de relación, actitud y motivación al trabajo, etc.). Lejos de iniciar un esfuerzo en este sentido, el Estado ha adoptado en la práctica una política de *laisser-faire* que se ha traducido por la transposición de las relaciones tradicionales al dominio industrial; de ahí el bloqueo o una tendencia al bloqueo de la producción.

3. En su función de administración el Estado no ha modificado la práctica habitual de sus agentes. Durante el periodo de desarrollo son las que han prevalecido en las relaciones entre Estado y particulares y en esta nueva situación, han tenido efectos que no podían evidentemente existir en una situación estática.

Los caracteres más generales de la acción de la administración del Estado, los que aparecen en la mayor parte de sus decisiones, son la circunstancialidad y la incertidumbre (en el sentido jurídico del término) que introducen en la situación de los individuos un elemento de inseguridad. La reglamentación del Estado es compleja, algunas veces contradictoria, mal conocida en general por la carencia de códigos, de reglamentos de aplicación pública, etc. El individuo y el administrador no conocen o conocen mal sus derechos y sus deberes.

La reglamentación fiscal es todavía más confusa que las otras, su ambigüedad alcanza particularmente a los empresarios que nunca saben a cuánto ascienden los impuestos y no pueden, en consecuencia, efectuar un plan financiero de previsión. Agreguemos que el sistema de contabilidad previsto por el Ministerio de Finanzas para las empresas no está adaptado a la contabilidad industrial.

La reglamentación del Estado es, por lo demás, variable; está sometida a bruscas variaciones que, particularmente en el dominio aduanal, tienen efectos brutales sobre la economía debido a la gran dependencia de ésta con respecto a los mercados extranjeros. Los plazos de entrega hacen además que la ley sea prácticamente, en el dominio del comercio internacional, retroactiva; la previsión económica es por lo tanto imposible. La presión fiscal es, ella también, variable en el tiempo; como ejemplo diremos que este fenómeno se recrudeció durante la rescisión.

Los efectos de las reglas cambiantes y confusas aquí se agravan por el carácter personal de la aplicación de la ley. En casos semejantes no son siempre las mismas disposiciones las que se aplican, o una misma disposición es aplicada con más o menos rigor, o más o menos ampliamente interpretada. Ello depende de la relación personal entre ciudadano y funcionario.

En el plano económico estas normas de relación se traducen para los empresarios por una situación desigual, no competente y una vez más esto se debe a la dificultad de la previsión.

Lo que es cierto para la aplicación de la ley en general lo es también para todas las relaciones que conciernen más especialmente al desarrollo.

Así la concesión de créditos por los bancos privados o públicos ha dejado un amplio lugar a las relaciones personales, a las que algunas veces estaba asociada una especie de remuneración por el servicio rendido y se ha podido decir a propósito de los enormes créditos del fondo de reevaluación del *rial* que bastaba con unas buenas relaciones para obtenerlos.

Igualmente, según parece, pocas adjudicaciones de trabajo han sido dadas en condiciones "liberales"; casi todas habían sido arregladas por influencia. Otras veces la adjudicación ha sido sistemáticamente dejada al precio más bajo, lo cual no permitía responder a las especificaciones contenidas en el contrato, por lo cual la administración se encontraba después obligada a acordar créditos adicionales de modo que los trabajos no fueran abandonados.

Finalmente, el Estado no ha garantizado bastante, jurídicamente, los contratos privados tal como lo hace el Estado burgués, de ahí la inseguridad de los créditos y la multiplicación de los tratos de complacencia, por ejemplo.

Se podrían multiplicar hasta el infinito estos ejemplos de conducta; todos ellos tienden a mostrar la inexistencia práctica de una regla "individualista" y la permanencia en una sociedad en la que se proyecta el desarrollo de reglas de relación ligadas a una sociedad de personas.

El agente económico, el empresario expresamente, no puede ser más que un agente en relaciones sociales o utilizar intermediarios en relación, lo que no es forzosamente compatible con una gestión "económica" de las unidades de producción o de cambio y sobre todo está sujeto a aleaciones que la actividad económica no puede siempre cubrir.

Así las costumbres administrativas, las del Estado, son las costumbres tradicionales; las relaciones con el Estado no son abstractas, individualizadas, son personales, circunstanciales, no técnicas. Es que el Estado no es

un Estado burgués, no está dominado por la burguesía sino que la domina y al mismo tiempo frena su crecimiento.

Vamos ahora a examinar en la situación definida por la política liberal del Estado de una parte y de su práctica administrativa por otra, quiénes han sido los empresarios y cómo se han comportado.

II. *La conducta de los empresarios*

Efectuamos aquí, nuevamente, un estudio crítico de la conducta de los empresarios comparándola con una conducta "económica". No hay otros métodos, al menos por el momento, para proceder; pero esta crítica "orientada" es en el fondo adecuada al objeto que se persigue. Conviene recordar después la función de las conductas no "económicas" observadas en la sociedad tradicional. Este estudio de tipo histórico no sería inútil para la presente explicación, pero no se podía abordar aquí.

Se procede aquí por el establecimiento de tipos de comportamiento o de tipos de empresarios. Este método nos conduce inevitablemente a cierta esquematización, pues además, la falta bastante generalizada de informaciones estadísticas (por lo demás difíciles de obtener para algunos sujetos evocados) no permite conocer la extensión de tal o cual aspecto.

Por lo demás, el estudio se sitúa en el momento de la rescisión, es decir, en un momento donde el comportamiento se transforma y especialmente el comportamiento del empresario.

Las cualidades de los empresarios toman en este momento más importancia. La gestión financiera, que en el periodo de la prosperidad fue muchas veces tratada de manera ligera, toma en los hechos un aspecto dramático. La interferencia de las relaciones personales en los asuntos económicos, combatidos por el Estado, se vuelve más difícil, etc.

Analizaremos ahora el comportamiento del empresario bajo tres ángulos:

- acumulación de capital,
- las condiciones de inversión,
- la gestión de las empresas.

A. *Los procesos de acumulación de capital*

Los empresarios se diferencian primero en la manera que tienen para acumular o adquirir el capital.

Se puede, desde este punto de vista, distinguir tres tipos principales de comportamiento.

1. El empresario tradicional es solamente un comerciante y no tiene la costumbre de sobrepasar la actividad comercial hacia la producción.

Su dominio es un mercado restringido donde los productos son relativamente escasos y donde el beneficio está sobre todo supeditado a la escasez o rarefacción de los productos. El número de los comerciantes es, él mismo, restringido; se juntan en un mismo espacio donde a la vez el comerciante se aísla y controla a sus competidores, donde, por lo tanto, hay un conocimiento directo del mercado. Cuando las reservas son demasiado importantes, los precios resisten las bajas pues se mantienen por la unión de los comerciantes, por una especie de "entente" tácita de la que convendría estudiar el mecanismo. No se trata entonces tanto de la acumulación sobre un mercado de competencia, por un juego económico, cuanto de una relación entre un grupo social y un mercado.

Por lo demás, estos comerciantes están tradicionalmente amenazados del acaparamiento hecho por los poderosos, eventualmente a través de la máquina gubernamental, también es por ello que se "esconden". Se sienten seguros en el paisaje confuso del "bazar", tienen varias actitudes, varias conductas, varios libros de contabilidad, de acuerdo con la persona con la que tratan; son pobres y al borde de la quiebra para las gentes del Estado, ricos y en plena prosperidad para los representantes de la banca; como ese "rey del hierro" que no era más que un pequeño intermediario.

La consecuencia del sentimiento de miedo, de la necesidad de esconderse, es que el capital comercial no tiene tendencia a transformarse en capital industrial; es decir, en inversiones fijas, visibles, mensurables, la producción está, por tanto, en manos de la artesanía, que, falta de capital, no pasa del nivel de producción simple y no seriada.

Los proyectos comerciales, cuando no pueden ser utilizados en el comercio cuyo volumen es relativamente estable, son colocados en bienes muebles o inmuebles considerados como valores seguros. El paso del capital acumulado a la propiedad financiera se hace además por intermediario del préstamo usurario que permite obtener los valores financieros a bajo precio.

Los modelos de conducta tradicionales han sido los frenos a una buena adaptación de los comerciantes del "bazar" a la situación creada después de 1953 por la actividad de los cambios internacionales. La actividad ha sido desordenada; los bancos mismos no han podido intervenir cuando lo deseaban, de modo eficaz, por el hecho de la ignorancia en el que estaban de la situación real de los comerciantes. También el crédito co-

mercial ha sido muchas veces distribuido en vista de los bienes inmuebles, lo cual es un pésimo índice de actividad.

El capitalismo tradicional tiene entonces dificultades para sobrepasar el estadio de las formas comerciales acostumbradas.

2. A las conductas comerciales tradicionales se oponen las conductas, también tradicionales, de acaparamiento. El acaparador es el fruto de la relación acostumbrada entre la potencia proveniente de las relaciones, por una parte, de la influencia, y en la que los estatutos personal y público se confunden; y por otra parte la riqueza. La riqueza, el beneficio es en esta relación la contrapartida normal de la potencia, en tanto que la sociedad industrial es el resultado de la actividad económica: empresa, acumulación, inversión. La acumulación capitalista aparece al acaparador como una conducta irrisoria ante los medios mucho más eficaces y radicales que puede emplear.

En el periodo de prosperidad el acaparamiento de los fondos públicos por los particulares influyentes ha sido favorecido por tres aspectos de la conducta del Estado: insuficiente defensa contra el juego de las relaciones personales, insuficiente control del valor de los empresarios y de su actividad con relación a los contratos pasados y de los créditos acordados, favor a las grandes operaciones que en cierto sentido puede ser considerado como la preferencia dada a los grandes influyentes.

Ni por el origen de su capital ni por el medio en que vive el acaparador es incitado a conducirse como empresario listo, a invertir ni a iniciar un proceso de acumulación.

El acaparamiento es un hecho existente, bajo formas a veces apenas diferentes, en las sociedades industriales; pero el acaparador se sitúa entonces en un medio donde la conducta del capitalismo está desde hace tiempo fijada por las costumbres y donde el acaparamiento no es generalmente más que ocasional. El que lo practica está más inclinado a conducirse como empresario.

Por el contrario el acaparador iranio se sitúa en un medio donde la riqueza debe ser gastada, los signos de fausto son signos de poder y por tanto promesa de nuevo acaparamiento. No se sitúa, por otra parte, en el medio de la burguesía occidental de antes de la segunda Guerra Mundial, medio parsimonioso, económico, donde las necesidades progresan lentamente; sino en un medio donde existen posibilidades inmensas de fausto, de prodigalidad, de exhibición de la riqueza.

Se puede discernir de entre los acaparadores tres categorías principales que se distinguen por el uso del fruto de su actividad. Las diferencias de comportamiento corresponden en cierta medida a los orígenes sociales.

Una primera categoría, de origen generalmente aristocrático, no tiene más que actividades de intermediario (obtención de los contratos puestos en segundas manos, de créditos para otros, etc.); saca de ello provecho considerable, de los que hace el uso que se ha indicado más arriba; no invierte, no tiene interés por la actividad económica. Los gastos del Estado no concurren, en este caso, más que a constituir una clase rica.

Una segunda categoría de acaparadores de origen comerciante o de usureros, tiende, por el contrario, a utilizar los créditos obtenidos en actividades únicamente financieras (en préstamo de dinero), se embolsan la diferencia entre las tasas débiles acordadas por el Estado y las elevadas tasas del mercado.

Para terminar, existen acaparadores provenientes, muchas veces, de un medio de negocios, que utilizan fondos obtenidos gracias a la influencia como verdaderos empresarios; han conjugado la relación tradicional entre poder y riqueza a la relación capitalista entre acumulación y riqueza.

En realidad los acaparadores de este último tipo no son más que una débil minoría; más numerosos son los que no han sabido aliar las dos conductas y se han vuelto malos empresarios y especialmente malos industriales.

3. Una última categoría de hombres, algunas veces, originarios del "bazar" (hijos de comerciantes tradicionales formados en el extranjero, por ejemplo), han creído en el desarrollo económico y buscan adoptar un comportamiento de empresarios, siendo que ellos mismos tenían poca influencia. Obtuvieron los créditos que necesitaban en el mercado libre y los contratos mediante la intervención de los influyentes. Han dejado así la gran mayoría, si no la totalidad, de los beneficios a otros, no han podido acumular capital. En el periodo de marasmo se encuentran llenos de deudas, de resarcimientos de créditos, trabajan con pérdida, por razón solamente de los gastos fijos de la empresa que dirigen.

A grandes rasgos al menos, se puede decir que los mecanismos sociales tradicionales han provocado, en el curso del crecimiento, la concentración de los medios financieros en categorías no de empresarios ("ricos" o "usureros") y la formación de una categoría de empresarios sin medios financieros y privados de capacidad de acumulación.

En Irán, en el centro de estas condiciones de acumulación, se encuentran las relaciones entre el individuo y el Estado; es considerado por todos como medio de acaparamiento, como instrumento por el cual se acapara o por el que es uno acaparado.

Se protege uno del acaparamiento por un apoyo personal o una actividad semiclandestina, se acapara gracias a la influencia. El influyente

no busca la inversión aprovechable sino condiciones de acaparamiento favorables. El no-influyente busca igualmente ocasiones de provecho especulativo más que una actividad económica continuada. Resulta que las ventajas ganadas por la influencia o la especulación no se transforman o no tienen tendencia a transformarse en inversión industrial. Las nociones de Estado, de tiempo y de dinero están, aquí, estrechamente ligadas. Insistamos sobre la de la moneda. No es una noción "económica". La moneda no tiene el mismo valor según las corrientes: la concesión de un crédito importante a un personaje influyente es considerado como más en la "norma de las cosas" que la concesión de un crédito pequeño a un artesano; las circunstancias, los controles, etc. de la concesión no son los mismos en los dos casos. No hay distinción muy clara entre moneda-renta y moneda-capital. En la mentalidad colectiva la moneda es comúnmente renta y por tanto posibilidad de gasto; pero en la esperanza del provecho ocasional la renta puede ella misma volverse capital; esta ambigüedad nos lleva a la noción de empresa ella también mal fijada y donde se distingue mal la persona del empresario y la empresa misma.

B. *Las condiciones de inversión*

El comportamiento de los empresarios en la inversión muchas veces ha tomado rasgos ligados a la cultura tradicional y entre los jóvenes revolucionarios industriales, numerosos son aquellos que no han hecho más que transponer al nuevo dominio de actividad las conductas antiguas.

Para la mayoría de los empresarios, no se puede decir que la elección de la inversión industrial o comercial siga a un estudio o conocimiento del mercado, que la producción sea enfocada, sea calculada en relación con la extensión disponible del mercado en el momento de la puesta en marcha de la empresa. No se puede decir tampoco que, para la mayoría de los empresarios, la elección de una inversión esté ligada a la cualificación, a una cierta tradición, etc.

La elección de una inversión es generalmente una operación mimética. Los medios de información tradicionales (vigilancia de los competidores), son traspuestos en la fase de crecimiento pero sus efectos alcanzan una medida que no podían nunca haber tenido.

Cuando un empresario escoge una rama de actividad, eventualmente después de un estudio de mercado, otros se precipitan sobre la misma actividad después de haber obtenido por vía paralela informes sobre el primer empresario; informes que son ya falsos puesto que varias inversiones

se hacen al mismo tiempo en la misma rama. Los ejemplos son demasiado numerosos en el comercio de mayoreo, en el comercio de menudeo (supermercados) y en la industria (hojas de rasurar, aceites vegetales, bebidas no alcoholizadas, etc.).

Los empresarios consideran que el mercado es inagotable, o más exactamente ignoran que su comportamiento individual es un comportamiento colectivo que tendrá que enfrentarse a un mercado de todas maneras limitado.

Los efectos son las sobreinversiones en ciertas ramas y la mala utilización del capital fijo en bienes de producción muchas veces costosos.

La norma de conducta de los empresarios no ha sido, como hemos dicho, enderezada por el Estado, no lo ha sido tampoco por los bancos privados quienes, todos, son bancos comerciales y por tanto no tienen organismo de estudio, oficina de investigación económica y no practican la dirección de las inversiones.

Hemos evocado ya las razones tradicionales de las tendencias anti-industriales. Explican el desinterés por la industria, las prácticas no funcionales de los inversionistas; giran alrededor de la noción de riesgo, noción esencial de la inversión.

Para el burgués de los países occidentales, primero protegido por las viejas ciudadelas y después actuando en el cuadro de un Estado burgués, la inversión industrial no acarrea más que riesgos económicos, el riesgo político, intervención del señor feudal, acaparamiento por los poderosos y el Estado es, a plazo largo y medio, mínimo. El empresario de la ciudad feudal del Oriente tiene, contrariamente a lo anterior, riesgos económicos considerables, no actúa, por tanto, más que a corto plazo.

La inversión está a la "moda" en los años recientes pero no es practicada más que como una operación ocasional (la noción de riesgo nos lleva a la de tiempo), sea porque permite acercarse a los créditos del Estado, es el comportamiento del acaparador, sea porque una operación aparece inmediatamente muy favorable, capaz de reembolsar rápidamente la inversión. No se toman la molestia de estudiar la inversión, debe ser hecha rápidamente porque las condiciones del mercado aparecen particularmente favorables.

Se puede decir que la noción propiamente industrial de riesgo a largo plazo no ha entrado todavía en las costumbres. La inserción del esfuerzo en el tiempo, la relación entre el esfuerzo y el tiempo, no se percibe. El empresario evoluciona entre dos creencias: la de que ahora todo es posible y la de que nada ahora es posible. No va más allá de esta contradicción gracias al trabajo-tiempo, no hay distanciamiento entre la voluntad

y su objeto. Si las condiciones aparecen favorables, si el Estado, por ejemplo, ofrece facilidades considerables en un momento dado, si la opinión cree en el porvenir en general y en un sector económico en particular, hay movimiento brusco de inversión, sin cálculo de porvenir. Si por el contrario las condiciones son inversas, no existe ese cálculo del inversionista occidental que prepara en el periodo de rescisión las condiciones de una nueva prosperidad. Resulta de ello una gran sensibilidad del comportamiento de los comerciantes a los elementos de situación y particularmente al comportamiento del Estado.

La dependencia política de la mayor parte de los empresarios está seguida por una dependencia económica. La actividad económica depende en una amplia medida de las condiciones creadas por el Estado. Aun cuando la política del Estado sea liberal, aquí la evolución económica no puede evidentemente explicarse por un mecanismo liberal. ¿Qué vemos efectivamente? En una primera parte, el Estado incita, por sus gastos y facilidades de crédito, al desarrollo de los intercambios y de la inversión. Pronto se desborda hacia una segunda fase por la actividad desordenada de los empresarios. En un tercer tiempo tiende a frenar esos desastrosos desbordamientos, pero despierta entonces el reflejo psicosocial tradicional: "El Estado interviene brutalmente, no deja que la economía se desarrolle libremente, no se tiene confianza". El empresario no "volverá a tomar confianza" más que cuando nuevamente los gastos del Estado hayan creado condiciones de inversión sumamente favorables.

La ausencia de cálculo a nivel de la inversión no se aplica solamente al mercado de productos manufacturados o encargados, sino también a las condiciones financieras de la inversión. Numerosos son los empresarios que se comprometen con un capital demasiado débil y aun sin capital propio, tanto que la empresa pronto se encuentra metida en grandes dificultades. Se podría citar también, a propósito de la noción de tiempo, la ausencia de prácticas apropiadas a la depreciación y a la amortización de las inversiones.

De los métodos de inversiones practicados no podía resultar más que un adeudo considerable que ha hecho pensar, recientemente, en un moratorio que estaría en el fondo en la línea de los expedientes de la tradición.

Los métodos de inversión se explican, además, en parte por el hecho de que muchos empresarios no esperaban situar sus productos sobre un mercado propiamente de competencia, sino que esperaban encontrar una salida protegida. Hemos señalado ya cómo se constituía el mercado comercial tradicional, no era un mercado de competencia sino un mercado

donde el entendimiento entre los comerciantes ocupaba un lugar preponderante.

Por lo que respecta a los mercados de los productos industriales, un mismo procedimiento de entendimiento funcionaba, algunas veces, ayudado por una reglamentación administrativa del precio (por ejemplo, el caso de las fábricas de vidrio de una ciudad de provincia, demasiado numerosas). Pero es, sobre todo, por los juegos de influencia que los industriales han podido esperar liberarse de las leyes del mercado, esperaban así ganar los pedidos del Estado. Sin embargo, todos no podían lograrlo y tan numerosos eran los que intentaban las diligencias en ese sentido que el efecto se anulaba.

La práctica de las comisiones dejadas a los agentes de compra de acuerdo con la generalidad del uso, no podía tener tampoco un resultado real sobre el volumen efectivo de las ventas de cada empresario, no hacían en definitiva más que falsear la noción de precio de venta.

Lo que es notable en toda actividad de los empresarios en el curso de este periodo es que, en el fondo, cada uno se concibe solo, disponiendo sobre los competidores de ventajas personales en el orden de las relaciones, pudiendo salvar las leyes económicas, y no sobre un mercado donde finalmente la empresa inicial está fundada sobre el capital, el cálculo económico y el esfuerzo directivo.

C. *La gestión de las empresas*

Se considera aquí al empresario en tanto que es gestor de la empresa, en sus relaciones con técnicas, un equipo, personal, es decir el aspecto interior de su actividad en relación a los aspectos exteriores de relación: con la sociedad, con el mercado, que acabamos de estudiar. Pero la conducta en el interior está ligada a la conducta en el exterior y a la situación en la sociedad.

Empecemos por analizar brevemente los caracteres de organización de los establecimientos para después llegar a la explicación sociológica de los mismos.

Si comparamos el promedio de los establecimientos iraníes con los establecimientos industriales de países avanzados, lo que salta a la vista inmediatamente es la debilidad multiforme de la organización de los primeros.

La gestión financiera de los establecimientos está generalmente en manos de simples contadores incapaces de pasar del nivel elemental de la suma de las entradas y de las salidas. El número de los expertos en conta-

bilidad sobre el mercado, es débil (los servicios de peritaje contable no son proporcionados más que por casas extranjeras), pero los empresarios no conceden a la contabilidad un interés considerable y parecen raramente dispuestos a ofrecer a expertos en contabilidad el precio que sus servicios merecen. Por otra parte, el tener al corriente una contabilidad es particularmente difícil a la vista de las costumbres existentes sobre el mercado: precios variables, comisiones, vasos de vino, etc., y de la casi necesidad de la disimulación fiscal (necesaria por razón de universalidad, del hecho que el Estado actúa en función de una disimulación esperada). Las contabilidades son en definitiva muchas veces deficientes tanto que muchas empresas, sin lugar a duda, consumen su propio capital.

La sociedad en su conjunto y el medio de las empresas en particular está marcado por lo que pudiéramos llamar cierta mística de la técnica pero, como muchas ideas nuevas, ésta carece todavía de los conocimientos necesarios para su aplicación. Esto se nota desde la elección de máquinas constituyendo la parte fija o móvil de las empresas o de un conjunto regional de empresas; la variedad de los equipos comprados constituyen un *handicap* serio al mantenimiento, a las reparaciones, a los cambios de piezas descompuestas, etc.

Por lo demás, las oficinas técnicas de preparación de los proyectos industriales o de estudio de mercado son raras. Cierta número de empresas tienen oficinas de control de fabricación pero pocas tienen oficinas especializadas en la "innovación". El personal técnico, ingenieros y similares no constituye más del 1% del personal de los establecimientos industriales y está generalmente destinado a operaciones de producción. La fabricación es, en una amplia medida, una operación rutinaria dependiente de los modelos y de las normas adoptadas en el extranjero.

La organización del personal es, finalmente, bajo una forma moderna, inexistente. Hay pocas oficinas de personal; la contratación se deja a las relaciones personales; no hay elección de los empleados y obreros que tienda a adaptarlos profesional y psicosocialmente a las características de su trabajo. Una clasificación racional del personal tampoco existe; las tarifas de salarios expresan o quieren expresar no tanto una calificación cuanto el grado de amistad personal.

La importancia dejada a la contratación y clasificación del personal a las relaciones frente a frente, conduce a la existencia, en las empresas, de redes de relaciones informales que tienden a sofocar o dominar la organización formal. Estas prácticas son no funcionales en la producción industrial; pueden asegurar una buena integración de los trabajadores a la empresa pero son extrañas a toda preocupación de productividad; son

contrarias a la movilidad de los trabajadores y favorecen el aumento exagerado del personal.

La población obrera constituye una especie de población protegida, fijada en sus empleos; pues si se puede considerar que una movilidad demasiado grande de los trabajadores (tipo África Negra) es desfavorable a la acumulación de los conocimientos técnicos de la mano de obra, una estabilidad demasiado grande, como la que se observa en Irán, es también desfavorable a la adquisición de conocimientos nuevos, al desarrollo de las aptitudes de adaptación y de innovación de los obreros.

Una estabilidad demasiado grande y el aumento del personal son características que se encuentran particularmente en los organismos de Estado. La situación está más diversificada en las empresas privadas, en algunas empresas de dirección "dura" una política estricta de la mano de obra es empleada eliminándose así las redes de relaciones personales tradicionales; de cualquier modo, con la rescisión, muchas empresas privadas tienden a reducir sus gastos por salarios, el número de empleados y, por tanto, a perturbar el sistema de relaciones establecido en los talleres.

Podemos decir que poco más o menos, la organización del personal en las empresas industriales iraníes no es funcional en cuanto al sistema de producción, es preindustrial. La organización del personal no es tampoco funcional a la eliminación de las conductas tradicionales relativas al trabajo, particularmente el salario no está suficientemente ligado al esfuerzo. El empresario no es el único responsable de esta organización interior de los establecimientos; está condicionado por las costumbres de su personal que, muchas veces, se igualan a las normas aprendidas de su propia cultura. Sin embargo, existen buenos empresarios en la gestión de las empresas y esto es un hecho, ya que resulta que a pesar de las condiciones poco favorables, la posibilidad de éxito es una realidad. Si no hay de hecho mayor cantidad de buenos empresarios es que la organización de la sociedad global hace prevalecer entre los medios de acumulación del capital, la influencia, la habilidad para tratar a la gente, cualidades que no siempre se alían y no forzosamente a las cualidades requeridas por un empresario industrial o comercial. Éstas pueden resumirse en esta capacidad de orden metodológico de conjunto y de composición de los factores de producción, implican particularmente una actividad intelectual y la adquisición de conocimientos técnicos que podemos decir, son tradicionalmente extraños al hombre influyente. Éste, al volverse empresario abandona, de acuerdo con el modelo de conducta feudal, todo lo que es trabajo y técnica (todo lo que no es beneficio) a cierto número de subordinados, generalmente mal escogido (porque lo son por

relaciones personales). La producción cae, finalmente, en el dominio de la rutina, como es el caso en el cuadro del agrupamiento feudal, y las relaciones tradicionales se reconstruyen en la empresa industrial.

En estas empresas es primero el salario el que no está concebido como un elemento de mercado, su noción no es económica lo mismo que no lo es la del dinero, a la que está ligada. El salario aparece más como un medio de hacer vivir, un medio de subsistencia, que como un medio de compra de la fuerza de trabajo, lo cual se nota principalmente en el hecho de estar insuficientemente ligado a la cualidad de la fuerza de trabajo, que el alto funcionario es considerado (de hecho) como anormal (se le toma como equivalente de beneficio, privilegio del poderoso, del propietario). A través de la noción de salario la de empresa misma no aparece como económica, la empresa es menos un instrumento colectivo de producción que un grupo frente a frente haciendo vivir un personal que produce la renta del propietario.

Se podría establecer una analogía entre la organización industrial en el curso de los años recientes y la organización feudal, se comprendería mucho mejor algunos de los hechos sociales que caracterizan y detienen la producción industrial en Irán.

Tomemos un último ejemplo: el de la dirección de la empresa. Volvemos a encontrar la imposibilidad de la asociación tan característica de la feudalidad. En una sociedad de relaciones de personas, donde los estatutos respectivos no están definidos más que una relación frente a frente, la pluralidad de la dirección produce invariablemente la competencia, de igual modo la delegación de autoridad es delegación personal y no funcional del poder. Estas prácticas habituales no están adaptadas al rigor necesario de organización de una unidad económica que pronto se reducen a una casi inmovilidad. Y es notorio que las empresas industriales en Irán, sean empresas donde todos los poderes, decisiones, control, están concentrados en las manos de una persona: el director propietario. Se encuentra así cierto número de "grandes capitanes de industria", universalmente presentes para todas las operaciones del establecimiento y que tienen éxito por ese motivo. La concentración de la autoridad de la empresa en un solo hombre parece, en definitiva, una fase transitoria necesaria entre la organización individual feudal y la organización colectivista de la industria avanzada.

La multiplicación de los empresarios tipo "capitán de industria" no parece haber sido favorecido por los métodos de crecimiento de los años pasados, habrían podido ser encontrados especialmente en la categoría de los artesanos y pequeños industriales, que por no tener ni capacidad

de acumulación, ni don de gentes, tenían por lo menos una tradición de trabajo, de contacto con la materia técnica y la mano de obra industrial. Por ese lado, nada prácticamente ha sido intentado. Estudios de empresarios más precisos y más numerosos serían necesarios antes de decidir en qué categoría social podían ser encontrados y cómo podrían ser promovidos verdaderos empresarios, pero es seguro que en el curso de los años transcurridos, ha sido prácticamente favorecido el acceso a la dirección de las grandes empresas de representantes de las categorías tradicionales dominantes, que por su origen no estaban preparados para esa función. Esta tendencia completa la que se menciona más arriba y que tuvo como efecto concentrar los medios financieros en manos de categorías no empresarias, mientras que los empresarios carecían de los medios financieros que les estaban destinados.

Esquematisando, se puede presentar la crisis de civilización atravesada por Irán en los últimos años, como una necesidad y un proyecto de desarrollo traicionado por esta misma sociedad que sintiendo la necesidad, delineó el proyecto.

Disponiendo de los inmensos medios que le proporcionan los beneficios del petróleo, el Estado inicia un programa de desarrollo considerable y desea llegar a ser una sociedad desarrollada sobre un plano liberal. Pone entonces a disposición del público y particularmente de los candidatos empresarios facilidades considerables con lo cual espera la iniciativa privada gozará y multiplicará los efectos benéficos. De 1953 a 1959, ha sido el principal inversionista, colocando fondos a competencia de 55% de la inversión total. Practica así, en cierta medida, lo que hizo Japón en el siglo XIX; pero de hecho, la política liberal de construcción del liberalismo del gobierno iraní se sitúa en un medio social diferente de la sociedad japonesa y de las sociedades europeas en la época de su desarrollo.

El liberalismo propuesto no concuerda con las actitudes de conducta, las ideas y los valores de ninguno de los tres principales factores del Estado en el proyecto de desarrollo: categoría de los comerciantes, feudalidad, administración del Estado. La "burguesía" es una burguesía comerciante tradicionalmente dominada en el plano político, no emprendedora en el plano económico, considerándose como objeto en la sociedad global y no como sujeto de ésta.

La feudalidad no es territorial sino implantada en las ciudades y dominando la administración del Estado gracias a lo cual tiene la costumbre de acaparar los beneficios de todos los orígenes (de tierras, del comercio, etcétera) que considera como perteneciéndole de derecho; la administración

por su parte, no es la administración burguesa cuya conducta está fijada por normas precisas, sino la administración tradicional dependiente de una feudalidad oriental.

A pesar de estas condiciones sociales poco propicias para el inicio de un desarrollo sobre un plano liberal, el Estado comienza éste sin dictar las medidas apropiadas de control. La política de construcción del liberalismo es en sentido único, crea para los individuos derechos o facilidades pero no obligaciones. En estas condiciones, los esfuerzos hechos por el Estado no tienen los resultados deseados.

Las dos actitudes opuestas pero complementarias de la falta de confianza y del deseo de acaparar, hacen que la sociedad en su conjunto tarde en responder a las incitaciones a invertir hechas por el Estado. El comportamiento acostumbrado conduce a los individuos a esperar que el Estado haya financiado los grandes trabajos de equipo (es decir, facilidades nuevas), adelantando fondos, y después gozar de esta ventaja sin contrapartida, es decir, sin los reembolsos o las inversiones complementarias que podrían ser esperadas, sin ni siquiera utilizar en un sentido productivo los bienes o servicios puestos a disposición de los particulares con una meta de producción.

Los gastos del Estado tienden así a formar categorías de “ricos” cuyo objeto es el gasto, y de financieros viviendo de la “usura”, o a ser consumidos por los particulares. Cuando hay inversión, sea incitada directamente por el Estado, sea indirectamente por el crecimiento del consumo, no siempre se efectúa de acuerdo con normas económicas, obedece frecuentemente a normas más antiguas cuyo efecto principal es la sobreinversión en ciertos sectores.

Así, una de las principales justificaciones del método de desarrollo seguido, a saber, la creación de una clase de empresarios, cae, pues finalmente no es más que parcialmente que se llega a ello, se han concentrado más los medios financieros en dos categorías no empresarias que no tienen razón para emprender nada.

En cuanto a los empresarios no han sido ayudados, o no lo han sido lo suficiente para desarrollarse. Los servicios que les han sido dados han sido mínimos, es decir, que ante las considerables dificultades que han encontrado, se hallaban aislados, sin medios para resolverlas; han sido en cierta forma explotados por los influyentes y los usureros. La acumulación del capital no ha tenido tendencia (o suficiente tendencia) a hacerse en sus manos. Después de haber invertido se encuentran frente a enormes dificultades de adeudo que impulsa al Estado a “poner a flote”, es decir, a volver a hacer gastos que ya habían sido hechos.

Así, los desequilibrios del desarrollo, sus pasos en falso, sus deslizamientos, provienen en su conjunto de un desequilibrio de orden de relación existiendo desde el principio entre los métodos escogidos para el desarrollo y la sociedad en la cual estos métodos son utilizados. Una política de desarrollo está concebida como pudiendo ser utilizada, puesta en práctica, de una manera liberal por una sociedad no burguesa, no técnica, donde las motivaciones no son "económicas".

Sin embargo, esta política por la envergadura del fracaso que ha producido, en la medida de los medios utilizados, no ha dejado de modificar la sociedad, de hacer aparecer con más nitidez la contradicción fundamental entre la necesidad, la aspiración al desarrollo y el carácter de freno de las estructuras sociales tradicionales. Es en el fondo la gran lección, real, colectivamente percibida de la rescisión.