

LA DEGRADACION DE LAS UTOPIAS

INDICE

| | |
|--|----|
| Introducción y agradecimientos | 4 |
| I. La Reforma Impositiva | 9 |
| Antecedentes | 9 |
| La tributación en México | 12 |
| La reforma | 18 |
| Consideraciones finales | 23 |
| II. Gobierno y poder en las empresas | 25 |
| Introducción | 25 |
| Los paradigmas empresariales | 28 |
| La migración del poder empresarial | 36 |
| La convergencia paradigmática | 44 |
| La situación nacional | 46 |
| III. La degradación de las utopías | 51 |
| Introducción | 51 |
| La ilustración y la crítica posmoderna | 53 |
| La utopía neoliberal | 61 |
| Algunas consecuencias del neoliberalismo | 65 |
| Reflexiones finales | 77 |
| Posdata Latinoamericana | 84 |
| Bibliografía | 86 |

A Paulina

11 de diciembre de 2007

Introducción y agradecimientos

Se cumple el tercer ciclo de conferencias que me ha tocado dictar en la Cátedra Extraordinaria Raúl Prebisch por invitación amable de la Facultad de Economía de la UNAM y de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

En el primer ciclo, abordé los temas relacionados con el afianzamiento de los paradigmas universales del nuevo orden económico y político de la globalización. En materia monetaria, el abandono de las normas de Bretton Woods sobre el manejo y anclaje de los tipos de cambio, es un retorno parcial al “patrón oro”. Y lo es por cuanto los países han de subordinar en grado considerable sus objetivos y políticas, a las exigencias de la estabilidad del nuevo sistema universal de intercambio.

El contenido e implicaciones del llamado “Consenso de Washington”, en tanto síntesis de los planteamientos neoliberales en torno al desarrollo de la periferia, fue también abordado en esa oportunidad, destacando los problemas creados por la importación acrítica de reformas homologadas que dejan de lado consideraciones de justicia distributiva o la satisfacción de otras demandas ciudadanas apremiantes, entorpeciendo, en consecuencia, la profundización de la democracia.¹

En el segundo ciclo de conferencias, el foco de la discusión estuvo centrado en las consecuencias sociales de la implantación del neoliberalismo económico principalmente en el caso de México. El giro conservador es notorio en el abandono de las políticas macrosociales para abrazar métodos de

¹ Véanse Ibarra, D. (2006), *La Reconfiguración Económica Internacional*, Cátedra Extraordinaria Raúl Prebisch, Facultad de Economía, UNAM, México; Ibarra, D. (2007), *Derechos Humanos y Realidades Sociales*, Cátedra Extraordinaria Raúl Prebisch, Facultad de Economía, UNAM, México.

focalización microsocia, en el lento avance en la universalización a los servicios de salud o en las reformas a los sistemas de pensiones. Todo ello refleja la menor prelación de las aspiraciones ciudadanas, expresa también en la transferencia de riesgos financieros y de otra índole del Estado a la población.

Asimismo, se examinó el paradigma de los derechos humanos y de su pausada evolución, a fin de resaltar la confrontación de tensiones entre un sistema económico universal y la vigencia de un sistema embrionario de derechos sociales que debiera concebirse para abatir, también en escala universal, las desigualdades inherentes a la liberación mercantilista de fronteras. La democracia política avanza, pero la democracia económica queda a la zaga.

La tercera ronda de conferencias se diseñó como culminación a la tesis central que ha presidido la Cátedra Extraordinaria Raúl Prebisch: la idea de que la ortodoxia neoliberal arrebató a gobiernos y sociedades la potestad de tomar decisiones autónomas, soberanas, para poner en su lugar mecanismos económicos (el mercado) o jurídicos (el Estado neoliberal de derecho) automáticos que vacían de contenido sustantivo a la política y llevan de facto a marginar a la democracia ciudadana.

En el sentido apuntado, se abordó la homogenización de regímenes de control microeconómico de las empresas en el mundo, como correlato de la unificación de las políticas macroeconómicas propugnado por el Consenso de Washington, tratado en el primer ciclo de conferencias. Después se evaluó críticamente la reciente reforma impositiva de México, en demostración de que las políticas públicas insertas en el canon neoliberal siguen vigentes y no intentan liberar al Estado mexicano de trabas financieras, ni a la sociedad de la opresión de la desigualdad. Por último, se contrastó la gran utopía de la Ilustración, raíz y

razón de las aspiraciones del humanismo, con la pequeña utopía neoliberal que pretende suplantarla y, con ello, hacer caso omiso del Estado, de la política y de la historia para convertir al hombre en una especie de autómatas optimizador.

No cabe, sin embargo, abandonarse en el pesimismo. Hay graves problemas, pero se da comienzo, en otras circunstancias, a la vieja lucha por la emancipación humana. La diferencia es que hoy la opresión no proviene del autoritarismo de gobernantes o dictadores, sino de reglas de comportamiento universal carentes de las debidas salvaguardas democráticas.

Los descalabros experimentados y las reacciones adversas permiten afirmar casi con entera certeza que los paradigmas dominantes en las ciencias sociales y la práctica de las políticas públicas están cambiando. Así ocurre en la vida política, cuando países desarrollados y en desarrollo buscan aflojar las amarras restrictivas del unipolarismo político, militar y económico surgido a raíz de la implosión del Imperio Soviético. En cierto modo, es una reacción natural al autoritarismo hegemónico, a la erosión democrática asociada a la concentración universal del ingreso y a la difusión de la descomposición social (criminalidad, tráfico de drogas, emigración, conflictos étnicos) en las más diversas latitudes.

Las reacciones críticas o sugerencias modificatorias a la utopía neoliberal -todavía dominante-, parecen extenderse por igual a muchas latitudes y emprenderse con los más variados experimentos sociales. La mitad de América Latina se sacude en algún grado la camisa de fuerza del "Consenso de Washington" a fin de validar demandas propias, frente a las exigencias del orden internacional. Dentro de la globalización, China, la India y la Federación Rusa, siguen caminos económicos heterodoxos, cuando comienzan a formar núcleos cuasi-autónomos del poder productivo y comercial de peso ya innegable en el

mundo. Otro tanto hace la Unión Europea al ensanchar en profundidad y dimensiones una comunidad de Estados-nación con capacidad de rivalizar o competir con éxito con los mayores centros económicos y políticos del planeta. El unipolarismo comienza a esfumarse en un pluripolarismo quizás más prometedor.

De la misma manera, las Naciones Unidas con la fijación de los objetivos del “Milenio” propugnan por un mundo más justo y por la protección de los segmentos débiles de las poblaciones. La preocupación por los problemas planetarios no se agota en el combate al hambre, la enfermedad y la pobreza. La preocupación por la educación, el cambio climático y la destrucción ecológica, alcanza ya el estatus de temas urgentes que exigen de la acción de la comunidad internacional.

La nota desalentadora se circunscribe a las naciones que fallan en la doble tarea de rejuvenecerse y adaptarse con propiedad a la posmodernidad. En el mismo grupo están las que dócilmente han aceptado las reglas del nuevo orden internacional sin cuidar del necesario equilibrio entre los beneficios y los sacrificios del cambio entre sus ciudadanos. África y América Latina se rezagan no sólo frente a las zonas avanzadas, sino también con respecto a otras economías emergentes. Todavía a mitad del siglo pasado, América Latina guardaba una situación privilegiada entre las naciones en desarrollo. El ingreso per cápita de la región era superior en seis veces al de China, 4 veces al de la India, 2.7 veces al de Taiwán y 3 veces al de Sudcorea. Ya en 2001 la situación se invertía. Taiwán y Sudcorea habían alcanzado un ingreso por habitante, 2.7 y 2.5 veces superior al de los latinoamericanos.

En particular, México necesita dar un drástico golpe de timón a sus políticas públicas hasta ahora ahogadas en las ortodoxias del mercado. Antes, una de las economías más pujantes, pierde aún en la comparación con el resto de América Latina. En el periodo 2000-2006, su crecimiento quedó por debajo del promedio regional. En el mismo lapso, pese al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, las ventas mexicanas al exterior resultaron sensiblemente inferiores (20%) también a la media regional. Y mientras el conjunto de las naciones latinoamericanas registran un superávit comercial, México tiene un sustantivo déficit. La conclusión es evidente: la estrategia de crecimiento hacia afuera, con apertura de fronteras, después de un corto periodo inicial de auge ha resultado poco exitosa y esa insuficiencia dinámica se traduce en injusticia social manifiesta. No todo lo resuelve el mercado, se requiere de la acción estatal redistributiva y rectora del desarrollo.

Valga mencionar por último que este librito debe mucho al estímulo de colegas y amigos, así como a la invitación generosa de la Facultad de Economía y de la CEPAL, mis antiguos refugios de trabajo. En particular, vaya mi reconocimiento a Rolando Cordera, Roberto Escalante y Guillermo Ramírez. También deseo manifestar mi deuda de gratitud a Ramón Carlos Torres, Roberto Morales, Salvador Arriola, Jorge Leipen y José Sobrevilla. Por último, manifiesto agradecimiento a la tarea devota, resignada, pero crítica, risueña o irónica, de mis secretarias Estela Durán y Margarita Vargas que nunca se fatigaron de repasar manuscritos e incorporar correcciones e ideas.

I. LA REFORMA IMPOSITIVA

Antecedentes

Son diversos y complejos los factores que determinan la configuración de los sistemas tributarios. Una influencia importante deviene de las responsabilidades sociales, de inversión y, en general de gasto, asumidas por cada Estado. Los compromisos pueden originarse en consensos democráticos o en disposiciones de carácter autocrático o jerárquico.

Aunque las dimensiones de las economías estatales difieren sustancialmente entre países, todas han tendido a crecer durante el último siglo, si se exceptúan algunos años recientes. El fenómeno se relaciona con el afianzamiento de los nexos entre legitimidad gubernamental y participación activa de los ciudadanos y de sus grandes mayorías en los asuntos públicos, reflejo del avance de la democracia y de la justicia social.

En Europa, con un amplio estado benefactor, el gasto gubernamental es mayor al de otros países sin esa característica. Tal razón obliga a las naciones europeas a descansar en un triple pilar recaudatorio: los gravámenes directos, la imposición indirecta y los aportes a la seguridad social. Otros estados con menores responsabilidades consensuales se apoyan en el primero y el último de los pilares señalados. Así, el grueso de las recaudaciones norteamericanas descansa en los impuestos a la renta y en las contribuciones a la seguridad social, en tanto los tributos sobre el consumo tienen cobertura limitada en las entidades federativas.

Desde luego, también las vicisitudes histórico-políticas, las demandas del desarrollo y las capacidades innovativas o de negociación política dentro de los

países influye a imprimir matices específicos a los regímenes tributarios. El Impuesto sobre la Renta se hace ley en Inglaterra --a mediados del siglo XIX-- cuando el partido liberal, amante de la supresión de fronteras, quita los gravámenes al comercio exterior y ha de compensarlos con una fuente supletoria de ingresos. En los Estados Unidos, la oposición legislativa a establecer impuestos a la propiedad y al consumo, determinó la creación del Impuesto a la Renta a fin de cubrir los gastos de la guerra civil, sistema que años después habría de perfeccionar Woodrow Wilson, como fuente de poder contrabalanceador de la riqueza corporativa².

En México, la necesidad imperiosa de poner orden y modernizar a las finanzas públicas al triunfo de la Revolución, conduce a establecer el “Impuesto del Centenario” en 1921 que luego se perfecciona con la expedición de la Ley del Impuesto sobre la Renta (1924). A esas disposiciones siguieron el gravamen sobre los dividendos (1941), el de las “utilidades excedentes” (1948) y el Impuesto sobre Ingresos Mercantiles (1948). La política tributaria de la época a la par de atenuar la dependencia de los impuestos al comercio exterior, se concebía como instrumento al servicio del fomento de la producción nacional, la inversión pública y la satisfacción de metas sociales redistributivas, es decir, metas asociadas al progreso como responsabilidad del Estado.³

A fines de la década de los setenta, se establece el Impuesto al Valor Agregado y se implanta un régimen tributario único en todo el país. Los propósitos que se persiguen fueron múltiples. De un lado, simplificar los

² Véanse Webber, L. y Wildavsky, A. (1986), *History of Taxation and Expenditure in the Western World*, Simon and Shuster, N. York; Witte, J. (1985), *The Politics and Development of Federal Income Tax*, University of Wisconsin Press; Weisman, S. (2002) *The Great Tax Wars*, Simon and Shuster, N. York.

³ Véase Fondo de Cultura Económica (1960), *México, 50 Años de revolución, I*, La Economía, México.

regímenes impositivos, cancelando alrededor de 30 impuestos federales y varios cientos de gravámenes locales que tornaban costoso y difícil el cumplimiento de las obligaciones fiscales y multiplicaban los trámites burocráticos. Se trató por igual de reemplazar el tributo en cascada del Impuesto sobre Ingresos Mercantiles por un sistema más moderno, menos inflacionario y más equitativo. Al propio tiempo, se intentó reducir a términos razonables las exenciones estatales exageradas con que procuraban atraer inversionistas a sus territorios. En tercer lugar, se aseguró y eliminó el autoritarismo en el reparto de ingresos a las entidades federativas y municipios, mediante reglas consensuadas sobre la distribución de la bolsa fiscal, naturalmente sujetas a revisiones periódicas. Esa reforma fiscal no tuvo efectos regresivos en el sistema tributario ya que sustituyó al Impuesto sobre Ingresos Mercantiles con características todavía más acusadas en tal sentido y porque se elevaron o mantuvieron altas las tarifas máximas del Impuesto a la Renta de personas (55%) y corporaciones (más del 40%).

En términos generales, los países en desarrollo están obligados a instaurar sistemas impositivos semejantes a los europeos, aunque por razones algo distintas. En México y muchas naciones latinoamericanas se requiere un esfuerzo tributario múltiple, no porque el estado de bienestar se encuentre muy avanzado, sino por el triple imperativo de reforzarlo, de impulsar simultáneamente la formación de capital sobre todo en infraestructura humana y física, a fin de cerrar la brecha del atraso y de crear condiciones sociales tolerablemente equitativas.

Sea como sea, todo sistema tributario --desde la arbitrariedad de los monarcas, hasta los mecanismos postmodernos del neoliberalismo-- es producto de acomodamientos entre fuerzas políticas e intereses encontrados, más que responder a verdades económicas incontrovertibles. Por eso, los regímenes impositivos, sin

dejar de estar marcados en distinto grado por consideraciones de teoría económica, moral o política --y ahora por las tesis de los organismos internacionales--, revisten diversidad significativa de país a país.

Tal hecho, unido a otros factores, desvirtúan la tesis ideológica de que los inversionistas internacionales hacen una especie de arbitraje al decidir la ubicación de sus proyectos y recursos en función de los tributos diferenciales a cubrir. No sólo hay gran variedad en las cargas impositivas totales --relación entre ingresos fiscales y producto--, sino en el peso relativo de los distintos impuestos, en las tasas, en su progresividad o regresividad, en la variedad de gravámenes generales o locales, en las exenciones o subvenciones. Tómese el caso de las recaudaciones del Impuesto a la Renta a las empresas que refleja en alto grado la dispersión de las tasas impositivas: en Noruega contribuye (2004) con el 23% de las recaudaciones fiscales, el 18% en Australia, el 14% en Japón, el 4.5% en Alemania, el 5.4% en Austria.

La tributación en México

En el lapso que media entre 1982 y 2006, los gobiernos mexicanos no han acertado en concebir e instrumentar una reforma impositiva congruente con los enormes cambios implantados en torno a la globalización y las estrategias socio-económicas nacionales. Los ajustes adaptativos han revestido un carácter pasivo frente a las exigencias de la globalización y, además han carecido de equidad. Así, se eliminan de tajo los tributos al comercio exterior, se desgravan a las regalías e intereses de las remesas al exterior y se reducen los impuestos directos, buscándose compensar las pérdidas fiscales con gravámenes indirectos y, a corto plazo, hasta con recursos de las privatizaciones que acentúan las desigualdades verticales del régimen tributario.

El estrangulamiento resultante de las finanzas públicas es grave. Hoy les impide satisfacer muchas de sus funciones básicas como serían: alentar el desarrollo, instrumentar políticas anticíclicas, frenar el ahondamiento de los déficit sociales, ofertar bienes públicos, esto es, financiar erogaciones que validan los pactos políticos básicos. Cabe entonces, indagar por qué causas estructurales las recaudaciones son magras y crecen poco, mientras las necesidades de gasto se acrecientan exponencialmente. Una primera razón se asocia a la caída en el ritmo del crecimiento económico, atribuible al reacomodo neoliberal. La expansión del producto y, en consecuencia, la de los ingresos impositivos se ha reducido a la mitad entre 1950-1980 y 1980-2006. De haberse sostenido el ascenso de la producción del primer periodo, hoy, las recaudaciones se habrían duplicado con creces, atenuando muchas de las presiones sobre el gasto público.

En parte por esa razón y por otros factores históricos y demográficos, las bases de contribuyentes son reducidas, mientras los costos de cobranza y la evasión son altos. Así, suele ocurrir cuando el 40% de los causantes es pobre, cuando los trabajadores informales ascienden a casi la mitad de la fuerza de trabajo, cuando más del 85% de los establecimientos productivos está compuesto por negocios pequeños o pequeñísimos y cuando el 80% o más de los amparos elevados a la Suprema Corte de Justicia constituyen litigios fiscales de las elites económicas, muchos de ellos con el propósito de validar la elusión impositiva. De su lado, el envejecimiento de la población ha acrecentado las cargas en materia de salud y de pensiones que ha de sufragar el gobierno y las empresas públicas, mientras la insuficiencia de empleos agrava el problema del estancamiento del número de cotizantes de las instituciones de seguridad social e impide el aprovechamiento del bono demográfico.

Otro factor, además del sector exportador, asentado en la maquila, núcleo central de la nueva estrategia de desarrollo, tributa poco. De un lado, su especialización en ventas foráneas, lo exime de cubrir el IVA. Por otro, la ausencia de acuerdos con las maquiladoras extranjeras hace que apenas contribuyan al Impuesto sobre la Renta.

A los factores estructurales mencionados, se añaden otros hechos originados en las “ajustes fiscales”. Con deliberación ideológica, se ha favorecido a las elites, abatiendo la elasticidad del sistema impositivo -esto es, su capacidad de recaudar por encima del ascenso del producto- al reducir los escalones de la progresividad y al comprimir las tasas del Impuesto sobre la Renta a personas y empresas. Las tasas máximas eran del 55% y 40% en 1979, frente al nivel homologado del 28% en 2007. La elasticidad de largo plazo del Impuesto sobre la Renta -muy inferior a la de corto plazo- es de 1.40. Es decir, las recaudaciones tenderían a crecer 40% más que los incrementos del producto.⁴

En justificación a dichas desgravaciones -valga repetir-, suele aducirse que las empresas extranjeras determinan sus decisiones de inversión en función del arbitraje fiscal. Basta examinar las realidades del mundo para despejar tal inquietud. Las diferencias entre los sistemas impositivos son enormes y cambiantes; y, por tanto, hacen muy difícil su comparación;⁵ el 75-80% de los

⁴ Véase Capistrán, C. (2000), *Elasticidad del Ingreso del Impuesto sobre la Renta*, tesis no publicada, México.

⁵ Las tasas del IVA fluctúan entre el 6% (Japón), el 25% en Suecia o el 23% en la República Eslovaca; las recaudaciones de los impuestos directos en por ciento del producto varían de 2-3% en Uruguay y Venezuela hasta el 16% en Canadá y el 29% en Dinamarca; las contribuciones a la Seguridad Social pasan de menos del 1% en Sudáfrica al 8.5% en Brasil y al 18% en Francia y Alemania. (Véase FMI (2005), *Government Finance Statistics*, Washington). Considérense las tasas del Impuesto sobre la Renta: en México se tiene una tasa máxima en el Impuesto sobre la Renta de 29% (en 2007 será del 28%) frente al 41% en los Estados Unidos, 50% en Japón, 50% en Francia, 40% en Chile y 40% en el promedio de la OCDE. De modo similar la tasa también máxima de la renta a las empresas era del 29%, inferior a la de Estados Unidos (39%), del Japón (40%) o de la media de la OCDE (32%). (Véase OCDE (2006), *Revenue Statistics 1965-2005*, París).

flujos de la inversión transfronteriza se realizan entre los países desarrollados donde privan los mayores gravámenes a la renta. A mayor abundamiento, si México fuese un país de tributación alta -que está lejos de serlo- las empresas transnacionales tendrían amplia latitud para situar sus utilidades donde les plazca por la vía irregular del manejo de los precios de transferencia. En suma, el sistema impositivo es uno de los factores --y no el más importante-- en las decisiones sobre la ubicación de la inversión extranjera. Mucho más significativos son el tamaño y el dinamismo del mercado, la infraestructura, los servicios disponibles, como lo demuestran palmariamente los casos de China y Brasil, en un sentido, y los de Singapur e Irlanda, en otro.

Otro mito, semejante al arbitraje fiscal, con respecto a los flujos de inversión extranjera, ha tomado carta de naturalización. Se trata del criterio de que el sistema impositivo no debe perseguir fines redistributivos, que tal función corresponde en exclusiva al gasto público. Sin negar el papel decisivo del gasto en materia de equidad social, basta examinar las diferencias distributivas antes y después de impuestos para darse cuenta de la falsedad del aserto. Según el Banco Mundial, el coeficiente de Gini -que fluctúa de 1 a 0 a medida que la distribución del ingreso mejora- se ha movido antes de impuestos y después de impuestos y de transferencias financiadas con estos últimos, en forma por demás sustantiva en el grueso de los países industriales. De 0.47 a 0.34 en los Estados Unidos, de 0.43 a 0.28 en Alemania, de 0.49 a 0.24 en Dinamarca y de 0.47 a 0.34 en España.⁶ La historia también recoge el hecho de que el alza de la tributación a los grupos de altos ingresos y a las corporaciones en los Estados Unidos instrumentada en el *New Deal*, explica el mayor logro en igualdad social ganado

⁶ Véanse Banco Mundial (2006), *Poverty Reduction and Growth*, Washington; Calva, J. (2007) "Retos hacendarios", *El Universal* 4 de julio, México.

en ese país, unido al periodo más largo de prosperidad que va de los años treinta hasta finales de la década de los sesenta.⁷

Quiérase o no, el escollo fundamental a la reforma fiscal es político. Nace de la recia oposición de la elite nacional --y también extranjera-- a tributar, tanto como de la falta de audacia republicana o de la sujeción de los partidos políticos a los poderes fácticos. Las altas utilidades de los últimos tres quinquenios no se han traducido en más impuestos o mayor inversión, ni siquiera en mayores salarios reales. A nombre de la eficiencia y de los apremios presupuestales se han dilapidado cuantiosos activos provenientes de la venta de empresas gubernamentales sea para frenar la modernización del sistema tributario o aliviar, sin resolver, el estrangulamiento externo de pagos.

En igual sentido, la postura de las elites, unida a criterios ideológicos del neoliberalismo, han concurrido a la expoliación de PEMEX, a cambio de frenar una reforma fiscal razonable. Antes de impuestos, PEMEX registra cuantiosas utilidades y pérdidas --que evaporan el grueso de su capital social-- después de cubrir los gravámenes fiscales. De ese modo destructivo, se les fuerza a aportar entre el 30% y el 40% de los ingresos del sector público presupuestario.⁸

⁷ La tasa máxima del Impuesto sobre la Renta sube del 24% en los años veinte, al 79% a fines de los treinta y a 91% en 1955. La de las corporaciones asciende del 14% al 45% en el mismo periodo. Esos cambios impositivos, unidos al aliento gubernamental, a la sindicalización de los trabajadores y a la ampliación de los servicios de seguridad social, alteran la distribución del poder político en los Estados Unidos en favor del grueso de los ciudadanos. (Véanse Krugman. P. (2007), *The Conscience of a Liberal*, W.W. Norton & Co., N. York; Fishback, P. et alia (2005) "Politics, Relief and Reform: The Transformation of America's Social Welfare System During the New Deal", *National Bureau of Economic Research, Working Paper* No. 11080, N. York; Goleen, C. Y Margo, R. (1991) "The Great Compression: The Wage Structure in The United Status at Mid-Century", *Natonal Bureau of Economic Research, Working Paper* No. 3817, Ma.)

⁸ Según cifras (2006) de la Secretaría de Hacienda, los ingresos fiscales derivados de Pemex ascienden al 9.4% del producto. Es decir, casi iguala la recaudación tributaria de personas y negocios (10.2% del producto) y representan casi cuatro veces el Impuesto sobre la Renta pagado por la totalidad de las empresas (2.4% del producto). Véase Secretaría de Hacienda (2007), *La Reforma Hacendaria por los que menos tienen*, México.

La comparación de la situación impositiva de México en relación a otros países resulta muy desfavorable. México ocupa el último lugar en recaudaciones fiscales y no fiscales de todo tipo (19% del producto) de los miembros de la OCDE frente al promedio de la propia OCDE (36%), de los Estados Unidos (25.5%) o de Turquía (31.3%). Las estadísticas del Fondo Monetario Internacional confirman el aserto, situando a nuestro país en el vagón de cola de los ingresos gubernamentales.⁹

La historia se repite cuando se comparan los gravámenes directos (renta, utilidades, ganancias de capital). Aquí se tiene apenas una carga del 4.7% del producto (2004) --del cual menos del 50% lo aportan las empresas-- que compara desfavorablemente con la de Estados Unidos (11.1%), Canadá (15.5%), Noruega (20.5%), Turquía (6.9%) o Brasil (14.7%).¹⁰ Y lo mismo ocurre en materia de contribuciones a la seguridad social o los gravámenes a la propiedad.¹¹

En contraste, los impuestos indirectos sobre bienes y servicios (valor agregado, venta y transferencia de activos, IEPS, impuestos especiales a la venta, impuestos al comercio exterior) representan el 55.5% de las recaudaciones mexicanas (más del doble del aporte de los gravámenes a la renta: 24.6%) frente al 32.3% de la media de la OCDE o el 22.5% en Brasil.

⁹ En 2004, según el FMI, los ingresos públicos totales --tributación y otros renglones-- ascendieron en los Estados Unidos al 31.6% del producto, al 50.1% en Francia, al 38% en España o al 58.8% en Suecia. Entre los países latinoamericanos, México tiene el 23%, Argentina el 29%, Chile el 24.5% y Brasil el 37%. Véanse FMI (2005), *Government Finance Statistics*, Washington; Tanzi, V. (2000), "Taxation in Latin America in the Last Decade", *Working Paper No. 76*, Center for Research on Economic Development and Policy Reform, Stanford University, Ca.

¹⁰ A los nombres anteriores cabría agregar una larga lista de países con peso mayor en los impuestos directos: Lituania (6.3%), Rumania (12.4%), Israel (12.4%), Siria (9%), Sudáfrica (14.2%), Nueva Zelanda (20.8%), Argelia (19.0%), España (9.4%).

¹¹ Datos de la OCDE, indican que los aportes a la seguridad social sumaron 3.1% del producto en 2004, frente al 6.7% en los Estados Unidos, el 7.5% en Turquía, el promedio de 9.4% de la misma OCDE, el 8.5% en Brasil o el 7.3% en Costa Rica. De su lado, los impuestos a la propiedad llegan al 0.3% del producto, mientras Brasil, los Estados Unidos y Japón fluctúan alrededor del 3% y en Inglaterra ascienden al 4.3%.

Campañas ideológico-publicitarias de los últimos tres sexenios, han procurado moldear la opinión pública en el sentido de que la reforma estructural consiste irremediabilmente en ampliar la base del IVA, gravando alimentos o medicinas, con el argumento de que los estratos de alto ingreso pagarían más --porque consumen más-- respecto a los grupos de los menos favorecidos, aunque éstos resintieran una pérdida mucho mayor en su magra capacidad adquisitiva.

En los hechos, los cambios posibles y sus combinaciones al régimen tributario son múltiples y están en función de los objetivos que se persigan. Entre las variantes estarían la creación o alteración de uno o varios de los siguientes gravámenes con efectos muy disímolos sobre la economía y los ciudadanos: impuesto progresivo al consumo, impuesto a las transacciones financieras, impuestos especiales a ciertos productos (bebidas alcohólicas, tabaco, refrescos, automóviles), impuesto a las ganancias de capital, impuesto a la propiedad o a las herencias, generalización del IVA, contribuciones a la seguridad social, impuestos sobre servicios, restablecimiento de la progresividad del Impuesto sobre la Renta, supresión de los regímenes especiales o modificación de las subvenciones y subsidios.¹² También existe el expediente de trasvasar a las entidades federativas, responsabilidades tributarias y costos políticos.

La Reforma

Las dudas sobre el contenido de la reforma fiscal se han despejado al presentar el ejecutivo un proyecto de ley ante el Congreso de la Unión y al

¹² En 2006 las subvenciones y subsidios ascendieron a la respetable cifra de 310 mil millones de pesos que favorecieron en 58% a los causantes de renta y en 36% a los del IVA. Las estimaciones de la Secretaría de Hacienda para 2007, los sitúan en 581 mil millones de pesos (6% del producto) de los cuales corresponderán a renta 51% y el resto a los impuestos indirectos.

aprobarlo este último con algunas modificaciones. El meollo de la reforma gira en torno al gravamen denominado Impuesto Empresarial a Tasa Unica (IETU), a la que ceñiré mis comentarios. Entre un número grande de posibles combinaciones impositivas con mayores o menores ingredientes de equidad y eficiencia recaudatoria, se ha tomado una solución que pone la carga en los consumidores sin distinguir su capacidad a tributar. El IETU intenta gravar lo que el Congreso de la Unión había rechazado con antelación: alimentos y medicinas (IVA), compensaciones a los trabajadores (Renta), contribuciones a la seguridad social. El IETU es en esencia otra versión de IVA o del proyecto norteamericano de “flat tax” que abierta o disimuladamente se orienta a sustituir el Impuesto sobre la Renta por un gravamen indirecto.

En los Estados Unidos la situación es algo distinta a la nuestra, en tanto que no existe un equivalente federal al IVA. Ahí las propuestas del “flat tax” buscan reemplazar en algún grado el gravamen sobre la renta en un país que carece de un impuesto federal al consumo en aras a la simplificación administrativa y de restar progresividad al sistema impositivo.

Hay variantes del IVA que se han aplicado en diversos países. El IVA de tipo consumo, permite deducir de las ventas todos los bienes y servicios usados como insumos, incluidos los bienes de inversión. El IVA de tipo producto no permite la deducción por inversiones. Y el IVA tipo ingreso, permite la deducción de la depreciación del capital. El IETU, al hacer deducible y garantizar el reembolso al comprador del impuesto cubierto por los productores de los insumos y hacer otro tanto con las adquisiciones de bienes de capital, precisamente llena todas las características de un IVA de tipo consumo.¹³

¹³ Véanse, Gillis, M., Shoup, C. (1990), “Choosing among Types of VAT”, en *Value-Added Taxation in Developing Countries*, compilador, Gillis, M. et alia, World Bank, Washington; Feldsteing, M. y Amerback, A. (1985), *Handbook of Public Economics*, North Holland, Ámsterdam; Ebrill, L. et alia (2001), *The Modern VAT*, FMI, Washington. may, R. Rabieshka, A. (1995), *The Flat Tax*, The Hoover Institution Press, Cal.

El IETU obligará a las empresas o personas a cubrir una tasa única (16.5% en 2008, 17.5% en 2010) sobre sus ventas menos algunas deducciones. El sujeto serían las empresas y el objeto, el valor agregado de las mismas, como ocurre con el IVA. La base impositiva sería también equivalente a la del IVA, es decir, la enajenación de bienes, la prestación de servicios y el arrendamiento de bienes, a lo que se deducirían las inversiones para dejar como residuo el consumo.¹⁴ El impuesto fijaría un límite mínimo a la recaudación resultado de comparar el gravamen del IETU y del Impuesto sobre la Renta (propio y retenido) con la obligación del causante de enterar el que resulte mayor.

En consecuencia, se plantea un sistema híbrido que cancela por lo pronto las ventajas de la simplificación administrativa, pero que poco a poco, liberará a los causantes de la progresividad del gravamen a la renta a cambio de un impuesto trasladable que no distingue la magnitud de utilidades o ingresos de las empresas o personas, no concede las desgravaciones del IVA a alimentos y medicinas, ni las del Impuesto sobre la Renta al salario, a las contribuciones de la seguridad social, o las de las prestaciones laborales, mientras sustituye el crédito al salario por un subsidio al empleo con beneficiarios diferentes. De otra parte, elimina el Impuesto al Activo y reduce el peso de los regímenes tributarios privilegiados (especiales), aunque crea nichos propios (desgravación inmediata a las inversiones) a cambio de no conceder deducciones por los intereses de préstamos.

¹⁴ Puesto en términos más precisos: si al valor bruto de la producción se resta el de los insumos, queda el valor agregado (producto) de la actividad de que se trate. Si a éste se le deducen las inversiones, el residuo es precisamente el consumo, base del nuevo impuesto. O dicho con mayor rigor, el consumo corregido por el saldo comercial de la balanza de pagos.

Las irrefutables semejanzas con el IVA en términos de base, objeto del impuesto y el modo de cálculo, lo tipifican con un impuesto indirecto. Curiosamente, en la exposición de motivos del proyecto de ley, se le califica de impuesto directo. En consecuencia, se arriesga la presentación de solicitudes de amparo, aduciendo inequidad y doble imposición ante la Suprema Corte de Justicia.

La finalidad distintiva de los impuestos directos es que las personas o empresas con igual capacidad de pago (equidad horizontal) tributen lo mismo, mientras aquéllas con mayores capacidades tributen más (equidad vertical). Ello obliga a individualizar la situación tributaria de cada causante, creando complicaciones administrativas inevitables. Así se evitan distorsiones en la incidencia final del impuesto al dificultar la transferencia de las cargas a terceros, como ocurre fácilmente en los gravámenes indirectos. Las tasas de estos últimos, al ser únicas y de aplicación general, al no distinguir la situación específica de los contribuyentes, resultan regresivas por obligar a pagos idénticos a causantes con utilidades o ingresos muy distintos. Por eso, en todas las latitudes, el Impuesto a la Renta guarda una larga y fructífera asociación con la democracia, esto es, con los objetivos igualitarios de la justicia social, con la abierta participación ciudadana en la orientación de las políticas públicas.

Véanse algunos efectos de la reforma aprobada: al imponerse gravámenes indirectos al consumo, suben los precios y se reduce la cantidad producida o comercializada. El IETU no es un impuesto a la renta empresarial y puede repercutirse con mayor facilidad. Y si excepcionalmente no ocurriese así, debido a la estructura de algunos mercados, sus efectos depresivos en el empleo resultarían magnificados sobre todo en las pequeñas y medianas empresas sometidas a una competencia externa inmisericorde en un mercado interno disminuido.

Ciertamente, el IETU en algo --no mucho-- aligeraría las penurias financieras del Estado, podría constituirse en un impuesto de control a la elusión estratégica de las empresas y, si en verdad fuese factor relevante --que no lo es--, haría más competitivo el sistema tributario mexicano en el exterior o promovería la inversión.¹⁵ Por contra, el IETU acentuaría las cargas regresivas a los estratos bajos y medios de la población, mientras dejaría intocada a la elite económica o la beneficiaría con la traslación del IETU. En efecto, gravaría a la enajenación de alimentos y medicinas más pesadamente que su incorporación en el IVA --16.5%-17.5%-- y sometería a doble imposición indirecta a las ventas del resto de los sectores nacionales productivos, restándoles competitividad externa. Habría en consecuencia un impacto recesivo doble en el mercado interno: por la merma en el poder adquisitivo de los consumidores y por el efecto indirecto del desempleo en empresas medianas y pequeñas desplazadas por las importaciones e incapaces de trasladar el gravamen. Ello se añadiría a la probable caída de las exportaciones petroleras y a la atonía de la economía norteamericana. Al propio tiempo el IETU tenderá a favorecer a los sectores de productos no comercializables, libres de la competencia externa, sectores que no se intenta alentar en la estrategia nacional de desarrollo.

Por lo demás, los impuestos progresivos constituyen un corrector contracíclico interconstruido. En efecto, aumentan o disminuyen más que proporcionalmente la carga impositiva según se intensifique el crecimiento o priven circunstancias recesivas. Esas características no las poseen los tributos indirectos por seguir a la evolución del producto en términos estrictamente proporcionales.

¹⁵ Véase Slemrod, J. (1994), *Tax Progressivity and Income Inequality*, Cambridge University Press.

Por ser fácil de trasladar, el IETU tendrá seguramente efectos inflacionarios ampliados que se sumarían a las significativas alzas de precios de los granos y de buena parte de la cadena alimenticia, así como de la espiral ascendente de otros minerales y materias primas (energéticos, hierro, acero, cobre, aluminio). Por tanto, posiblemente induciría medidas económicas restrictivas --alzas en las tasas de interés, contención del gasto público-- que, en conjunto seguirían frenando desarrollo y empleo.

De otro lado, parece poco probable, en condiciones cuasi-recesivas y acaso inflacionarias, que la inversión nacional repuntase autónomamente. Aquí cabe apuntar que la calificación --gubernamental que no académica-- del IETU de impuesto directo, lo descalifica para ser reembolsado a los exportadores, como sucede con el IVA y ello se traducirá en rémora a la competitividad de las ventas foráneas. En sentido análogo, la aceptación de la compensación del IETU entre países con los tratados inhibidores de la doble imposición a la renta empresarial tropezará, con el inconveniente de ser en realidad un gravamen indirecto al consumo y, por lo tanto, de difícil aceptación por los fiscos de otros países. Por lo demás, es de sobra conocido que los estímulos fiscales al ahorro o la inversión, producen por sí mismos pocos efectos promocionales efectivos. A título ilustrativo, adviértase como en los Estados Unidos el ahorro ha declinado sustantivamente a pesar de las enormes desgravaciones concedidas en años recientes.

Consideraciones finales

Conforme a la experiencia internacional y la necesidad interna de salvar la dependencia financiera del petróleo, el financiamiento del abasto fluido de bienes públicos exigiría al menos duplicar el peso de las recaudaciones

propriadamente impositivas del 10% al 20% del producto. Lograrlo, implica transitar un difícil y largo camino en el futuro. Descansar, como se quiere, en un solo pilar impositivo, el de los gravámenes indirectos, dañaría estructuralmente la elasticidad del conjunto del sistema tributario. Por tanto, ello obligaría a un continuo debate tributario, políticamente azaroso al forzar sea el aumento repetitivo de tasas impositivas, la multiplicación de los gravámenes existentes o la permanente expoliación de Pemex. Siempre se pueden idear o aprobar paliativos al régimen recién aprobado. Reducir la exención al gasto de capital de las empresas y acrecentar al subsidio al empleo o revivir el crédito fiscal a los salarios, reducir la tasa del 16.5-17.5%. Sin embargo, esas posibilidades tienen la desventaja de socavar el impacto recaudatorio del nuevo gravamen, sin remediar la inclinación de la reforma a descuidar los problemas distributivos y del crecimiento de la sociedad.

En suma, el proyecto del Ejecutivo sigue fiel a la orientación de la política socio-económica del último cuarto de siglo que no satisface las metas de desarrollo ni las de la justicia social. Quizás por eso, no acierte a procurar la necesaria equidad legitimadora del régimen impositivo ni a reducir los escollos al fortalecimiento del mercado interno. Su aprobación, en cambio, fuerza a todos los partidos políticos a compartir responsabilidades impopulares y sus efectos nocivos sobre la economía.

II. GOBIERNO Y PODER EN LAS EMPRESAS

Introducción

El mundo integrado por Estados-nación está embarcado en una transición encaminada a formar una sociedad global. Los gobiernos pierden autonomía y capacidad de responder a las demandas de sus ciudadanos como resultado de las exigencias de la propia globalización. En esta situación, el nuevo orden internacional ha traído consigo una profunda transformación económica y política en el mundo en múltiples vertientes todavía poco exploradas. Antes, la forma de producción resultaba inseparable de la organización social. Los conflictos ocasionaban forcejeos incesantes entre clases sociales y gobierno que desembocaban en equilibrios políticos móviles en el tiempo, a la larga garantes de una equidad distributiva aceptable y, por ende, de la paz social dentro de cada nación.

Con la descentralización de la producción hacia los países periféricos --manifiesta en los déficit comerciales de las naciones industrializadas-- esas tensiones sociales básicas se trasladan al mundo sin que tengan los mismos contrapesos que operaban en el plano nacional. A los efectos polarizadores de la globalización mercantil no se opone una fuerza política contrabalanceadora importante, salvo el desarrollo incipiente de los derechos humanos, los magros avances hacia el sindicalismo universal o los débiles esfuerzos de los grupos globalifóbicos. A riesgo de generalizar en exceso, ahí se encuentra una de las causas principales de la pérdida de peso de los salarios en el producto mundial y del extravío del empleo pleno en las políticas macroeconómicas de los países.

Las relaciones dominantes en el mundo económico, han transmutado la división internacional del trabajo. Ahora toman asiento de mando las redes financieras productivas e informáticas de las corporaciones transnacionales, a su vez, dependientes de los grandes inversionistas institucionales del Primer Mundo. Tales hechos, magnificados por la erosión de las soberanías y de las capacidades de acción de los gobiernos, así como por la independencia ganada por los actores privados internacionales, tienen reflejos directos en la alteración de la forma de gobierno de las empresas.

La globalización no sólo hizo superflua la dominación colonial al sustituirla con ventaja por la supresión de fronteras que dieron acceso competitivo a todos los productores en todos los mercados, sino que tornó innecesarios hasta cierto punto, los conflictos bélicos entre las naciones del Primer Mundo con el fin de asegurar o ganar zonas de influencia. Al efecto, se ha alterado la vieja separación de funciones en que las naciones desarrolladas retenían el monopolio industrial y del cambio tecnológico, dejando el suministro de materias primas al mundo periférico. Hoy, el reparto de tareas ha variado radicalmente, el Primer Mundo abandona las actividades manufactureras directas y de algunos servicios para centrar sus prelações en el sector financiero, en la formación de redes de empresas transnacionales y en el control de la innovación.

Así, la propiedad se divorcia casi por entero de la geografía, mientras se avivan procesos de oligopolización de la producción y del intercambio auspiciado por el sector financiero de las naciones del Primer Mundo. Las empresas transnacionales trasiegan no menos de los 2/3 de las operaciones comerciales entre países y el comercio intrafirma de las mismas explica al menos 1/3 de esas transacciones. De la misma manera, a fines de los años noventa, el

75% de la inversión extranjera directa se destinó a alimentar los procesos de fusiones y adquisiciones, esto es, a la construcción del tejido y las interconexiones de las propias empresas transnacionales. Hoy en día, la producción se ha hecho ubicua con ganancias en productividad y utilidades asentadas en el aprovechamiento de las diferencias en el precio de la mano de obra o de la dotación de recursos productivos de distintas localizaciones, pero los controles de la producción siguen estando en manos de las naciones dominantes.¹⁶

Entonces, el paradigma a la vanguardia de la fusión universal de mercados, se concentra en la integración del poder financiero que ya aborda y cambia la jerarquía de mando entre los accionistas, los administradores y el personal de las empresas. Aquí, como en el caso del Consenso de Washington en materia de políticas macroeconómicas, el liderazgo de los países del Primer Mundo y singularmente los Estados Unidos trata de universalizar conductas y controles que no siempre resultan congruentes con las instituciones y circunstancias históricas de otros países.

Sin duda, en términos macroeconómicos el desarrollo libre y fluido de las transacciones mercantiles transfronterizas necesita de la supresión de inflaciones dispares entre los países, esto es, requiere del establecimiento de precios

¹⁶ A título ilustrativo, obsérvese como en el breve período de 2000-2003, empresas extranjeras han construido alrededor de 60 mil plantas manufactureras en China no sólo para abastecer al mercado de ese país sino también exportar fuera del mismo. Y del mismo modo, se organizan servicios de informática, investigación y desarrollo en la India, mientras la integración antes vertical de muchas empresas es substituida por el suministro externo (outsourcing) de servicios, partes. El nuevo patrón de oferta de empresas y consorcios hace flexible la localización de la producción y también la porción del producto final a elaborar directamente. Pero crea riesgos de interrupciones imprevisibles al dañarse algunos de los eslabones de las largas cadenas interdependientes. Véanse Ietto Gillies, G. (2005), *Transnational Corporations and International Production*, Edward Elgar, Reino Unido; Sader, F. (1995), *Privitizing Public Enterprises and Foreign Investment in Developing Countries, 1988-1993*, Banco Mundial, Washington; UNCTAD (varios números), *World Investment Report*, Ginebra; Palmisano, S. (2006), "The Globally Integrated Enterprise", *Foreign Affairs*, Vol. 85, No. 3, pp. 127-136.

convergentes, casi universales, excepto en la mano de obra. De ahí que en el nuevo orden económico internacional valga más la estabilidad de precios, las finanzas públicas equilibradas y la libertad de comercio que el crecimiento, el empleo o el fortalecimiento de las bases productivas nacionales o mundiales.

Los paradigmas empresariales

De la misma manera, en el ámbito microeconómico del gobierno empresarial, las transacciones financieras necesitan de paradigmas, de reglas uniformes en materia de libertad de inversión, valuación de activos o empresas y reparto de utilidades que protejan esencialmente los intereses de los inversionistas y de los grandes intermediarios financieros. El paradigma dominante en los Estados Unidos parte de la concepción ideológica que ve a la empresa no como un ente colectivo que ha de armonizar los intereses de todos los involucrados --sociedad, accionistas, administradores, financieros, empleados, clientes o proveedores--, sino como un conjunto de derechos de propiedad que sólo corresponde ejercer a los accionistas. Por eso, se sostiene que una firma bien manejada ha de estar al servicio exclusivo de sus accionistas y el criterio de éxito reside en la capacidad de sus administradores y consejeros en elevar el precio de las acciones en la bolsa (el llamado “shareholder value”).¹⁷ Por eso, ahora vale más la integración de las redes transnacionales, la subida sistemática de las cotizaciones accionarias y la distribución de dividendos, que la capitalización y la expansión sostenida de las empresas; valen las operaciones de

¹⁷ Con tales objetivos en mente se han desarrollado sistemas contables y de control financiero, como el uso de EBITDA (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) que mide el flujo de caja de las empresas y su capacidad de cubrir dividendos. O EVA (Economic Value Added) que mide la rentabilidad de una firma, descontadas las utilidades medias de su mercado (o dicho de otra manera, sería el excedente de los beneficios empresariales ajustados por el riesgo particular del negocio, en relación a la tasa media de rendimiento del capital) y que se usa como predictor confiable de las cotizaciones del mercado. Asimismo, los principios contables abandonan un tanto los criterios de valuación histórica de los activos para alcanzar normas de valuación de mercado o de reposición. Véanse Wilson, R. y Kraakman, R. (1991), *Reinventing the Outside Director: An Agenda for Institutional Investors*; John Olin, *Program in Law and Economics*, Washington; OECD (2004), *Principles of Corporate Governance*; Aglietta, M. y Roberioux, A. (2005), *Corporate Governance Adrift*, The Saint-Gobain Center for Economic Studies, Edward Elgar, Reino Unido.

compra, fusión o privatización de empresas más que la inversión productiva fresca; valen los intereses simbióticos de inversionistas institucionales, accionistas y administradores sobre los de los empleados, trabajadores, clientes y proveedores de las empresas.

En el ascenso del dominio financiero conviene examinar los cambios experimentados en la esfera mundial conducentes a materializar las tendencias y preelaciones indicadas. Los mercados de capitales registran expansión y concentración de los acervos de ahorro en los fondos de inversión institucional. A título ilustrativo valga mencionar que el valor de los activos de los inversionistas institucionales (según la OECD) ya casi duplican al producto en los Estados Unidos y exceden del 40% en Francia. En contrapartida, las familias norteamericanas han visto descender su participación accionaria directa en el total nacional, mientras las manejadas por los fondos mutualistas y de pensiones ascienden verticalmente de representar el 3% en 1950 a alcanzar más del 40% en 2000.¹⁸

El fenómeno alcanza dimensiones casi universales. En efecto, los activos manejados por los inversionistas institucionales de todos los países de la OECD pasan de menos de 14 a 50 millones de millones de dólares entre 1990 y 2004.¹⁹ El correlato de esos cambios se traduce en acrecentamiento de la influencia de los inversionistas institucionales en el manejo corporativo de las empresas.

El primero de los fenómenos mencionados --la concentración de fondos-- sitúa en los inversionistas institucionales el poder de manejar buena parte de los ahorros universales. Se trata de instituciones sobre todo en los Estados Unidos, con limitaciones regulatorias sobre concentración accionaria y que no pueden ni tienen preocupación central en apuntalar las estrategias particulares de las empresas, los países o el crecimiento de la inversión en el mundo, ni en

¹⁸ Véase Aglietta, M. y Reberioux, A. (2005), op. cit.

¹⁹ Véase FMI (2005), *Global Financial Stability Report*, Washington.

guardarles fidelidad, sino en satisfacer objetivos más simples: optimizar los rendimientos de corto plazo (incluidas las ganancias de capital) de los fondos que administran, amortiguar los riesgos y hacer prevalecer sus intereses y los de los accionistas que representan.

En segundo término, el mundo financiero después de las crisis cambiario-bancarias de los años ochenta o noventa y de la casi desaparición de los créditos sindicados --que ahora regresan--, ha hecho innovaciones importantísimas con el fin de desembarazarse de los riesgos de los préstamos y del fondeo a los negocios que antes debía absorber. En realidad los riesgos financieros no desaparecen, pero se distribuyen --a veces peligrosamente-- de manera distinta. Al parecer el grueso de esas transacciones se desplaza parcialmente de los bancos a los mercados bursátiles, vía, no la emisión de acciones, sino la de bonos, o bien a la bursatilización de créditos en que bancos e inversionistas institucionales se amalgaman para prestar más y a la par reducir contingencias desfavorables.

La dispersión de riesgos, ha recibido los apremios de la masa incrementada de la liquidez internacional que los inversionistas institucionales deben colocar rentablemente en competencia y, la luz verde de la falta de regulaciones prudenciales que abarquen a todos los intermediarios financieros. La plétora de dólares se relaciona con el ascenso explosivo de las reservas de divisas internacionales, producto, a su vez, de los sustantivos déficit comerciales de los Estados Unidos. Otra causa se relaciona con el reciclaje de las reservas de los países productores de petróleo. Una tercera, consiste en inversiones reales por debajo del potencial de las corporaciones transnacionales, manifiesto en la significativa diferencia entre sus utilidades no distribuidas y su gasto de capital. Esto a su vez, influye directa o indirectamente en la caída del ritmo mundial de desarrollo entre 1950-1973 y 1973-2004.²⁰ Junto a lo anterior, está la intensificación de los procesos de privatizaciones, fusiones y adquisiciones que al

²⁰ Véanse Ibarra, D. (2006), *La Liquidez Internacional*, México, artículo inédito; F.M.I. (varios números), *World Economic Outlook*, Washington; Weisbenner, S. (2000) "Corporate Share Repurchases in the 1990's", *Finance and Economic Discussion Paper*, Federal Reserve System, Washington.

centrarse en transacciones con activos viejos no absorben liquidez en términos netos sobre todo cuando se realizan a través del intercambio de acciones. La UNCTAD valúa en 6 millones de millones de dólares las operaciones transfronterizas de ese tipo realizadas entre 1990 y 2005.²¹ Los fondos colectivos formados por inversionistas institucionales han subido su participación en el mismo tipo de transacciones del 4.6% al 18.8% entre 1987 y 2005 y ya comienzan a involucrarse en la adquisición de empresas como compradores e intermediarios, no sólo como consultores.²² En el mismo periodo, México vendió empresas por algo más de 56 mil millones de dólares.

La integración de las redes transnacionales estuvo inicialmente centrada en el sector manufacturero que en 1990 absorbió alrededor del 50% de las fusiones y compras transfronterizas. Hoy la integración de las redes transnacionales se ha desviado al sector de servicios que ya absorbe cerca de dos tercios de esas transacciones. Según el Fondo Monetario Internacional las fusiones y adquisiciones sólo de instituciones financieras subieron de 239 miles de millones de dólares a 779 miles de millones anuales entre 1997 y 2006. Y las de carácter transfronterizo pasaron de cero en el primero de los años mencionados a 360 miles de millones en el último. En el caso de México los principales bancos, las instituciones de seguro y las afores son en su gran mayoría filiales de empresas extranjeras.²³

El sector financiero se globaliza y oligopoliza persiguiendo no sólo utilidades, sino dispersión de riesgos al emprender operaciones en distintos mercados, aunque ello acreciente la posibilidad de contagios al disponerse de mecanismos imperfectos de supervisión internacional y de inyección de liquidez en los mercados secundarios y de derivados, semejantes a los que privan entre la banca comercial y los bancos centrales.

²¹ Véase, UNCTAD (2005), *World Investment Report*, 2005, Ginebra.

²² Véase, UNCTAD (2005), op. cit.

²³ Véanse FMI (2007), *Global Financial Stability Report*, Washington y UNCTAD (2005), op. cit.

Esos y otros cambios multiplican la influencia de los inversionistas institucionales y los inducen a ensanchar su radio de influencia en la búsqueda incesante de oportunidades de colocación de los fondos acumulados o al sostener la liquidez primaria y secundaria de los mercados bursátiles. Por eso se han inducido innovaciones en las características de los instrumentos financieros con el fin de buscar el ensanchamiento de la demanda y los accesos a los mercados. El caso más importante se vincula a la pulverización de los riesgos en el otorgamiento de financiamientos o créditos, sin guardar buena parte de las inhibiciones prudenciales del pasado.

En efecto, la emisión de bonos chatarra y la bursatilización de las operaciones financieras, esto es, la emisión secundaria de títulos que dispersan las pérdidas potenciales de los prestamistas primarios entre un gran número de tenedores, se ha expandido vertiginosamente en los últimos años. Sólo los saldos de los contratos asociados a los derivados del crédito,²⁴ ascendían a 26 millones de millones de dólares (2006). Han dado en canalizarse recursos con menores escrúpulos, al ajustar las contingencias de las cuentas incobrables a proporciones aceptables por los prestamistas que les permiten tomar ventaja de los altos premios de operaciones donde los incumplimientos de los deudores pudiesen ser elevados.

La reciente crisis de los valores hipotecarios en los Estados Unidos y Europa reconoce ese origen y la ausencia de regulaciones prudenciales que quedaron muy a la zaga de las innovaciones financieras. Los riesgos no sólo se trasladaron a ahorradores engañados o desapercibidos, sino indujeron la retención de papel "subprime" en los portafolios de los propios inversionistas institucionales y bancos o a hacer el "underwriting de bonos chatarra, dadas las

²⁴ Los derivados crediticios son contratos que dispersan la totalidad o parte del riesgo de una obligación, sin transferir la propiedad original. A su vez, los "credit default swaps" son una especie de seguro contra el incumplimiento de crédito. Hay, además, papel respaldado por activos (asset backed securities) o por hipotecas (mortgage backed securities) y obligaciones colateralizadas (collateralized debt obligations). Al propio tiempo, ya comienzan a surgir compañías especializadas en manejar derivados de crédito (derivative product companies) con el apoyo de bancos de inversión. Véase Banco Internacional de Pagos (2005), *Credit Risk Transfer*, Joint Forum, Basilea y FMI (2007), *Global Financial Stability Report*, Washington.

favorables comisiones y diferenciales de tasas de interés con respecto a otros valores gubernamentales o privados. De ahí los contagios y pérdidas que afectan tan desfavorablemente a instituciones financieras de primer orden (City Corp., Merrill Lynch, Bear Sterns, Bank of America o varios conglomerados europeos, como Barclays de Inglaterra y UBS de Suiza) al igual que a los mercados accionarios. Las autoridades monetarias americanas han reducido las tasas de interés y junto a otros bancos centrales han inyectado liquidez sustancial a los mercados. Dicha liquidez favorece a los bancos e instituciones financieras afectadas, pero poco hace en favor de los deudores inmobiliarios²⁵. De su lado, el sector bancario privado de los Estados Unidos está formando un fondo que adquirirá carteras inmobiliarias devaluadas a fin de contener presiones desestabilizadoras y obtener a más largo término ganancias de capital.

Otra manifestación del acrecentamiento del poder de los inversionistas institucionales reside y alimenta la avalancha de compras hostiles o apalancadas de empresas que tuvieron lugar en los Estados Unidos durante la década de los ochenta. Entre 1984 y 1990, alrededor de 500 mil millones de dólares se utilizaron para financiar compras hostiles, recomprar acciones, sacar a empresas de las bolsas de valores y elevar la concentración del capital. Las compras hostiles no sólo persiguieron el propósito de obtener ganancias de empresas deficientemente administradas, sino también las de reducir riesgos de los ciclos de la globalización (mediante la adquisición de empresas con diversas producciones), o las de revitalizar las utilidades de los consorcios compradores incorporando negocios prósperos. Y singularmente, el de formar conglomerados enormes con mejores condiciones para competir en los mercados planetarios. Sin duda, las compras beligerantes tuvieron ventajas en cuanto a eliminar administradores ineficientes, suprimir capacidades productivas excedentes y poner mayor

²⁵ Dichos acontecimientos comienzan a secar los mercados de crédito. La tasa de interés interbancaria de Londres se ha elevado, a pesar de las acciones de los bancos centrales de varios países. Al propio tiempo, las pérdidas de los consorcios financieros en el manejo de papel "subprime", los obliga a usar su capital en absorberlas, más que en sostener la corriente de préstamos.

presión a los administradores en la generación de utilidades y flujos de caja.²⁶ Sin embargo, también llevaron al endeudamiento excesivo y al quebrantamiento de numerosas empresas o a desviar su administración de objetivos estratégicos de largo plazo hacia metas financieras de corto término. En todo caso, la reacción de accionistas y de los fondos se endereza a establecer controles financieros, revisar la capacidad de las administraciones y asegurar, si posible, ganancias de capital.

Desde 2006, las fusiones y adquisiciones tomaron vuelo no superado con anterioridad. Las operaciones alcanzaron la cifra de 3.6 millones de millones de dólares, impulsadas por las altas utilidades y la baja inversión corporativa, las bajas tasas de interés y la enorme liquidez internacional, incluyendo el reciclaje de fondos de los países petroleros. En otros casos, empresas registradas en bolsa han dejado de estarlo, vía las compras hostiles y otros procedimientos a fin de eludir las regulaciones asociadas a la Ley Sarbanes-Oxley. El tamaño promedio de las nuevas transacciones sigue incrementándose hasta llegar a 1.3 miles de millones de dólares en promedio, como medio de evitar posteriores intentos de invasiones indeseados, usando algunas veces la suma de recursos de varios consorcios compradores. En todo caso, buena parte del financiamiento proviene de contratos apalancados, mientras los créditos suelen bursatilizarse, disminuyendo el riesgo de los prestamistas financieros y ampliando la base de inversionistas.

La ola de compras apalancadas sigue fortaleciéndose en 2007. En sus primeros meses ya se han concretado compra-ventas por 431 miles de millones

²⁶ Las compras hostiles generaron apreciables utilidades en el valor de las acciones del orden del 30%. Véase, Demsetz, H. (1995), *The Economics of the Business Firm*, Cambridge University Press, N. York. De la misma manera, las fusiones suelen resultar altamente rentables. La edición mexicana del Financial Times anunció recientemente la fusión del Banco de Nueva York (BONY) y Mellon Financial con fondos por 43 mil millones de dólares, que se especializaban en la custodia y administración de valores. Así lograron alzas significativas (10% y 5% respectivamente) en las cotizaciones de las acciones de ambas instituciones, ahorros estimados en 700 millones de dólares y reducciones del 9% en el personal.

de dólares, y están pendientes operaciones, como las del Banco Holandés ABN-AMRO para adquirir en 99 mil millones de dólares RFS Holdings; la de Porsche por Volkswagen por 98 mil millones, y la oferta de Thompson Corp. por Reuters con 17 mil millones. A lo anterior cabría atender la compra (2006) de la firma Bell South por AT&T en 89 mil millones de dólares que revierte el desmembramiento anterior del cuasi monopolio norteamericano de las comunicaciones.

Sea como sea, las compras apalancadas están intensificando la oligopolización global, a la par de crear los riesgos asociados a la mayor vulnerabilidad creada por el acentuado endeudamiento de las empresas frente a posibles “shocks” de los mercados. El ambiente favorable de altas utilidades, baja inversión fresca, tasas de interés bajas, estabilidad de mercados y propensión a tomar riesgos es poco probable que se mantenga indefinidamente.²⁷ A los anteriores elementos de incertidumbre se añade el enfriamiento del mercado inmobiliario de los Estados Unidos. El papel residencial emitido en ese país asciende a casi 6 millones de millones de dólares (enero de 2007), de los cuales casi un 15% está colocado en los mercados internacionales.

Los hechos mencionados hasta aquí han venido alterando los paradigmas empresariales. En los consejos de administración, la nueva visión busca independizarlos de la burocracia de las empresas, asignarles funciones sustantivas (planeación estratégica, competitividad, eficiencia, incentivos al personal, información financiera) que van mucho más allá de la simple supervisión gerencial anterior y, además se les hace responsables de contratar, monitorear y fijar salarios a los altos funcionarios, así como procurar el acrecentamiento del “shareholder value” de las acciones.²⁸

²⁷ Véase FMI (2007), *Global Financial Stability Report*, Washington.

²⁸ Véase National Association of Corporate Directors (2000), *Blue Ribbon Comision on the Role of the Board*; Millstein, I. (1995), *The Professional Board*, *Business Lawyer* No. 50; Millstein I. y Mac Avoy, P. (1988) “The Active Board of Directors and Performance of Large Publicity Traded Corporation”, *Columbia Law Review* No. 98 (junio).

La tesis de la autonomía de los consejos resultó reforzada por la recesión del 2001-2002 que, al disminuir las ventas de por lo menos un cuarto de las mayores empresas norteamericanas causó el desplome de las cotizaciones accionarias. Tales tendencias llevaron a las tecnoburocracias a la contabilidad creativa, al engaño y hasta el fraude, arrastrando consigo a los consejos de administración, los auditores y las consejerías jurídicas, como lo atestigua el caso de Enro. Para muchos de los críticos, todo ello constituyó comprobación adicional del imperativo de independizar a los consejos del personal ejecutivo de los negocios y romper la estructura jerárquica de las empresas.

La migración del poder empresarial

En los Estados Unidos la singular combinación de propiedad accionaria dispersa, alta liquidez en los mercados de capitales, prohibiciones y regulaciones contra la concentración accionaria, transferencia de riesgos fuera de las empresas financieras, subinversión física fresca, marginación de empleados y trabajadores de los cuerpos directivos, conforman una constelación de circunstancias favorables a la migración del poder de las tecnoestructuras burocráticas hacia los inversionistas institucionales.

Esos hechos alteran radicalmente las tendencias de años atrás cuando se abría la brecha entre propiedad y control real de las empresas en favor de los administradores.²⁹ Es decir, cuando las acciones de las empresas quedaban dispersas en manos de un número creciente de personas con participaciones cada vez menores del capital. La fragmentación resultante transfería el control empresarial a los administradores. Los accionistas, en cambio, sólo ganaban liquidez al momento de decidir la venta de sus posiciones en los mercados secundarios. Por eso, las tecnoburocracias corporativas comenzarán a ser

²⁹ Véanse Berle, A. y Means, G. (1932), *The Modern Corporation and Private Property*, Harcourt, New York; Douglas, W. (1934) "Directors Who do not Direct", *Harvard Law Review*, No. 47 (p. 1305); Galbraith, J. (1974), *The New Industrial State*, Penguin Books, New York; Laazonick, W. y O'Sullivan, M. (2000) "Perspectives on Corporate Governance, Innovation and Economic Performance", *Economic and Society*, I (29).

criticadas con intensidad en la década de los ochenta en los Estados Unidos por servir primordialmente a los intereses de los administradores, por sobreinvertir, crear empleos excesivos y, sobre todo, por no velar suficientemente por los intereses de los accionistas.

El peso ganado por los inversionistas institucionales, quizás junto a los efectos de la competencia foránea, el receso del 2001, la maduración del ciclo del producto, o ineficiencias manifiestas, condujeron al despido de los directores de un núcleo importante de las mayores empresas de los Estados Unidos (General Motors, Westinghouse, IBM, American Express, Eastman Kodak, entre otras) y, al propio tiempo, a la formación de comités mayoritariamente independientes de auditoría. Asimismo, la SEC comienza a demandar de los consejos, el velar por el interés de los inversionistas en las compras hostiles de un núcleo importante de empresas de los propios Estados Unidos. En otro sentido, la instalación de consejeros independientes facilita los procesos de fusiones y compras hostiles de negocios mal administrados, con potencial de generar utilidades.

Las reformas corporativas se afianzan con la expedición de la Ley Sarbanes-Oxley de 2002 y las reglas de la Securities and Exchange Commission o de las principales bolsas accionarias de los Estados Unidos sobre las responsabilidades de los consejos de administración y la ampliación del flujo de información puesta a su servicio.³⁰ Se intentaba que esos consejos lejos de supervisar más o menos superficialmente a los administradores, asumieran importantes facultades sustantivas, entendidas éstas como las asociadas a los intereses de los accionistas y, por supuesto, de los inversionistas institucionales.

³⁰ La SEC requiere de las empresas registradas en bolsa, la formación de comités integrados por consejeros independientes.

Con todo, las nuevas relaciones entre los consejos y la administración de las corporaciones norteamericanas comienzan a asentarse en torno al objetivo de elevar al máximo el valor de las acciones. De ahí, surgen nuevas propuestas perfeccionistas en el sentido de separar más nítidamente las funciones y responsabilidades del consejo con respecto a las del manejo de la empresa, elevar las remuneraciones de sus miembros independientes, aportarles la necesaria información para la adopción de decisiones fundamentales y reforzar los comités también independientes de auditoría. El objetivo es el de crear un cuerpo autónomo que supervise sistemáticamente a la administración con el doble propósito de garantizar los intereses de los grupos señalados en el párrafo anterior.³¹

En los hechos, los intermediarios institucionales en representación de los accionistas poco a poco hacen prevalecer su visión, forman alianzas, cooptan a las tecnoburocracias de las empresas y tratan de influir en las políticas públicas. Además, al menos en los Estados Unidos, las políticas gubernamentales no han sido inocentes en los cambios de la gobernabilidad de las corporaciones.

La flexibilización de las normas antimonopolio de la década de los ochenta, facilitó las formaciones oligopolísticas por rama industrial y, en contraste desalentó los procesos anteriores de integración de conglomerados altamente diversificados. De su lado, la deducibilidad de los intereses en el Impuesto a la Renta, facilitó las fusiones y compras apalancadas. No obstante, existen contradicciones entre las normas de las entidades federativas que combaten las adquisiciones hostiles --por temor a crear desempleo y menos

³¹ Véase American Law Institute (1994), *Principles of Corporate Governance: Analysis and Recommendations*; Millstein, I. y MacAvoy, P. (1998) "The Active Board of Directors and Performance of Large Publicity Traded Corporation", *Columbia Law Review* No. 98 (1985).

inversión a largo plazo-- y las regulaciones federales que lejos de restringirlas, parecen auspiciarlas. De ese lado se inclina la normatividad de la Securities and Exchange Commission y la referida permisividad para la fusión de empresas a pesar de las restricciones "anti-trust". Por lo demás, a escala internacional no existen impedimentos a las formaciones oligopolísticas, cuyo peso varía de mercado a mercado pero que con bastante frecuencia ejercen poder dominante en los países en desarrollo.

Los mercados de valores y los bancos de inversión están dedicados principalmente a valorar a las empresas, impulsar el alza de cotizaciones, cuidar del reparto de dividendos, propiciar ganancias de capital y promover los procesos de fusiones, privatizaciones y adquisiciones. La concentración en ese tipo de actividades permite a los inversionistas institucionales despreocuparse de las estrategias medulares de las múltiples empresas que incorporan a sus portafolios,³² reducir riesgos y poner en su lugar controles financieros estandarizados. Eso mismo, simplifica y ensancha la amplitud de sus operaciones y la identificación de nichos redituables de actividad que han llevado a triplicar su participación en las utilidades corporativas de los Estados Unidos entre 1981 y 2003.³³

Paradójicamente, los mercados accionarios no parecen contribuir mayormente al financiamiento de la inversión fresca, dejando la primacía a la generación de ahorros de las empresas, el crédito bancario y la emisión de bonos. Tal fenómeno no sólo es privativo de México, en los Estados Unidos, durante el largo periodo de auge bursátil 1982-2000, las emisiones accionarias frescas netas

³² Además existen impedimentos legales que castigan el "inside trading".

³³ Véase Brenner, R. (2004), *New Boom or New Bubble*, N. L. R., pp. 57-100.

resultaron negativas,³⁴ en parte debido a las compras hostiles y al expediente empresarial de recompra de sus propias acciones, subproducto, a su vez, de las prácticas dedicadas a impulsar el alza de las cotizaciones accionarias y ahorrarse impuestos.

La competencia en la colocación de los amplísimos recursos acumulados, por los inversionistas institucionales explican el aflojamiento de las condiciones financieras impuestas hoy en día a los acreditados, incluidos los países emergentes, el apoyo a las cascadas de fusiones y privatizaciones (características de la integración oligopolizada mundial de las redes corporativas de producción y comercio), así como el respaldo a las operaciones de capital de riesgo características del NASDAQ, donde las altas ganancias de las empresas exitosas, enjugan las pérdidas de numerosos proyectos fracasados y facilitan el impulso a iniciativas innovadoras.

En todo caso, surge fuerte convergencia de intereses entre administradores de empresas y mercados bursátiles unidos en el propósito señalado de acrecentar a corto plazo el valor de mercado de las acciones. Los primeros, están movidos por el propósito de evitar que la subvaluación accionaria, induzca invasiones hostiles de terceros o conduzca a la dilución del capital; los segundos, por el de obtener ganancias en los mercados de valores y hacer predominar al máximo posible sus intereses en el manejo de las empresas. Con tal fin, se ofrecen sueldos y opciones accionarias y otras remuneraciones generosas (retribuciones especiales, bonos de resultados, derechos pensionarios, etc.) ligados a las cotizaciones de bolsa que unifica los intereses de los manejadores de fondos y los de la tecnoburocracia de las empresas. Más aún,

³⁴ Véase Mayer, C. (2001) "Structure de Financement et Organization des Enterprices", en Touffut, J. *Institutions and Croissance*, Saint-Gobain, Paris.

maximizar el “shareholder value” a fin de vencer las resistencias de los administradores a ceder en compra o fusión sus firmas --manifiestas, por ejemplo, en presiones políticas o en mecanismos accionarios defensivos--³⁵ se les ofrecen compensaciones y esquemas de retiro (“golden parachutes”) extraordinarios. La elite económica de los Estados Unidos aparte de ingresos asociados a la propiedad, deriva quizás más de los sueldos, bonos y prestaciones cubiertos en los puestos dirigentes de las empresas.³⁶

Otra arma de singular eficacia para disciplinar el manejo corporativo es la ausencia de fidelidad de los inversionistas institucionales a las empresas. Cuando los administradores no hacen de la maximización de las cotizaciones accionarias su objetivo central, los fondos retiran de sus portafolios los valores de la empresa indisciplinada, haciendo caer la valuación de sus activos. En promedio, los inversionistas institucionales de los Estados Unidos por más de cierto tiempo las tenencias de acciones de empresas determinadas, en la búsqueda incesante por elevar el valor de corto plazo de los portafolios.

Por supuesto, la toma de poder de accionistas y financieros, no ha estado exenta de costos. A la inversión fresca de las corporaciones por abajo del potencial permitido por las utilidades, se añaden el parcial abandono de metas de largo plazo, la transferencia de riesgos bancarios a los ahorradores, la especulación accionaria o la contabilidad creativa falsificadora de resultados que han dado lugar a enormes y numerosos daños a los pequeños y medianos

³⁵ Uno de los mecanismos utilizados es el de establecer cláusulas contractuales que, al darse el evento de una compra hostil de la empresa, les permite distribuir acciones a costo bajo a sus tenedores fieles (“poison pills”), diluyendo el capital del posible comprador y encareciendo la operación. En los hechos, sin embargo, las “poison pills”, más que prevenir las invasiones beligerantes, han servido para elevar las primas asociadas a la adquisición de las empresas objetivos.

³⁶ Véase, Krugman, P. (2007), *The Conscience of a Liberal*, W.W. Norton & Co., N. York.

participantes en los mercados financieros o causado desempleo en el personal de las empresas fusionadas. Así, mientras los salarios han tendido a caer en poder adquisitivo real en casi todos los países, la valorización sostenida de las acciones, inyecta capacidad de compra a los estratos de ingreso medio y alto³⁷ (efecto riqueza). Ello ahonda las disparidades distributivas, e imprime inestabilidad a la demanda de consumo al subordinarla a las fluctuaciones no siempre favorables de las bolsas de valores. Por lo demás, bajas depresivas en cualquiera de los mercados financieros importantes, puede desencadenar contagios financieros de proporciones multiplicativas, como ocurre en estos días con el papel hipotecario. En el caso de los países periféricos, se añade el impacto no siempre positivo de la extranjerización de buena parte de las mejores empresas públicas y privadas, la dependencia excesiva de la inversión extranjera en la macroeconomía y la aceptación de reglas foráneas en el manejo de las empresas nacionales.

Sea como sea, la vieja visión democrática sobre la responsabilidad social de las empresas y de la obligación de alcanzar el máximo crecimiento posible y sujetar el reparto de dividendos a las necesidades de capitalización e inversión de las propias empresas, es sustituida poco a poco por metas más bien cortoplacistas. El nuevo sistema de gobierno y la conducta de las empresas no es independiente de la intensificación de la competencia oligopolística universal y del surgimiento de nuevas empresas transnacionales que luchan por apoderarse de los mercados. Una de las consecuencias de ese estado de cosas, es la declinación o pérdida de terreno de conglomerados que no hace mucho tiempo

³⁷ Se trata de la conclusión de la teoría económica tradicional en el sentido que el consumo depende de la riqueza de las familias, esto es, que depende del valor corriente de sus activos más el valor descontado de sus futuros ingresos. Véanse Modigliani, F. y Brumberg, R. (1954), "Utility Analysis and the Consumption Function" en University Press, *Post-Keynesian Economics*, Kurihara, K. compiler Rutgers; Modigliani, F. y Miller, M. (1957) "The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment", *American Economic Review*, No. 48 (3) pp. 388-436.

dominaban los mercados (General Motors, Ford, Eastman Kodak, IBM, Sony, etc.). Otra, se refiere al debilitamiento o abandono de las responsabilidades sociales de las grandes corporaciones. El “outsourcing” de la mano de obra calificada o no calificada, adentro o afuera de los países es un expediente muy usado, afin de abatir los costos de la mano de obra. Las resistencias corporativistas a proteger la ecología, constituyen otra prueba. Las presiones cada vez más exitosas por reducir o abatir el Impuesto a la Renta, singularmente el corporativo, se extiende casi universalmente. La creciente interferencia del dinero corporativo en el financiamiento de las compañías y partidos políticos ya es una constante antidemocrática en los sistemas sociales de los países.³⁸

Hoy se pretende impulsar al alza el precio de las acciones, generar ganancias de capital, cuidar de la distribución de utilidades o participar y promover fusiones, adquisiciones y privatizaciones, incluso como medio de cancelar capacidades productivas excedentes y disciplinar la administración de los costos. Los estudios en torno al nuevo paradigma corporativo y a los consejos independientes no arrojan resultados nítidos en cuanto a su impacto en la eficiencia ganada por las empresas. En algunos casos, hay resurgimiento en los negocios y mayores márgenes de utilidad; en otros, se da la situación contraria. En donde se observa convergencia sólida de intereses es en la asociación entre corporaciones e inversionistas institucionales.³⁹

³⁸ Véase Reich, R. (2007), *Supercapitalism*, Alfred Knop, J., N. York.

³⁹ Véanse Agraval, A. y Knoeber, Ch. (1996) “Firm Performance and Mechanisms to Control Agency Problems between Manayers and Shareholders”, *Journal of Financial Quantitative Analysis*, No. 31, pp. 377-8; Harford, J. (2000) “Takeover Bids and Target Directors Incentives”, University of Origen, *Working Paper*; Bhagat, S., et alia (1999), “Director Ownership, Corporate Performance, and Management Turnover”, *Business Lawyer*, No. 54; Balega, R. et alia (1996), “CEO Duality and Firm Performance: What’s All the Fuss?”, *Strategic Management Journal*, No. 17.

La convergencia paradigmática

Dados los exigentes desarrollos financieros mundiales, hay tendencias a integrar paradigmas corporativos de alcance universal. Con todo, surgen resistencias institucionales derivadas sobre todo de las tensiones entre la esfera económica y los alcances políticos de la democracia. No en todos los casos se repite la misma configuración de circunstancias privativas de los Estados Unidos, aún entre el grupo de países desarrollados. En Alemania, Francia o Japón la concentración accionaria es comparativamente alta; estrecha la vinculación institucional y de supervisión entre bancos y empresas en el manejo de las corporaciones productivas y comerciales de Alemania, Corea o Japón que establece diferencias con el modelo norteamericano. Además, en el caso de este último país, los conglomerados nacionales crean fondos mutuos de inversión, intercambios accionarios y relaciones estratégicas de largo plazo con proveedores y clientes sobre todo entre empresas afiliadas. En varias naciones europeas, la participación de empleados y trabajadores en los consejos de administración y vigilancia, restringen en alguna medida los poderes de los inversionistas institucionales o de las tecnoburocracias al incorporar elementos democráticos en el manejo de las empresas, cercanos al espíritu de sus estados de bienestar. En esos países, los administradores están semi-protegidos de los dictados de los mercados al responder a los grandes accionistas y a los empleados de la empresa.

No obstante, hay tendencias a la convergencia de los sistemas de gobierno de las empresas, principalmente hacia el modelo norteamericano. En la concepción en los Estados Unidos, las empresas pertenecen a los accionistas, como derecho pleno de propiedad, situación que les autoriza a ejercer un papel decisivo en el manejo y la fijación de sus objetivos. La concepción europea o japonesa es distinta, aunque tiende a diluirse con el tiempo.

Sin embargo, aún en los Estados Unidos aumenta la concentración propietaria no sólo de las instituciones financieras, sino de accionistas individuales con interés en el desenvolvimiento estratégico de las empresas, aún tomando en cuenta el mayor riesgo de sus inversiones *vis a vis* a los de portafolios más diversificados. En parte ello, es resultado de diversos procesos: primero, el de las compras hostiles o apalancadas de los años ochenta --que retiraron más de 500 mil millones de dólares del mercado accionario--, luego el de las fusiones y adquisiciones, en que las corporaciones transnacionales planean cuidadosamente su desarrollo en un mundo de competencia oligopolística. Y, por último, el fenómeno de las tendencias mundiales hacia la concentración del ingreso y del ahorro, mientras se comprimen la inversión y los salarios.

En el campo académico, el propio modelo norteamericano ha sido criticado desde diversos ángulos, sugiriéndose reformas tendientes a reducir los riesgos del cortoplacismo; dar a los accionistas mayoritarios un papel activo en el manejo de las empresas; coordinar mejor, más democráticamente, los intereses de los accionistas con los de los administradores o empleados y no descuidar como se hace, la inversión en activos intangibles relacionados con la innovación, la investigación tecnológica, el adiestramiento del personal y la competitividad.⁴⁰

En los países europeos se acrecienta el peso de los inversionistas institucionales que, a diferencia de su sistema anterior, no conocen a fondo las estrategias de las empresas, y comienzan a formar portafolios diversificados para diluir riesgos. Ello se expresa en el ascenso del valor de capitalización respecto al producto de la bolsa francesa o alemana del 8% al 103% y del 9% al 61%,

⁴⁰ Véase Porter, M. (1997), "Capital Choices: Changing The Way America Invests in Industry", en *Studies in International Corporate Finance and Governance Systems*, Oxford University Press, Oxford.

respectivamente, entre 1980 y 2001. Asimismo, los activos financieros de los inversionistas institucionales han ascendido del 62% al 133% del producto en Francia y de 34% al 80% en Alemania entre 1992 y 2000. De otro lado, las ventas transfronterizas de empresas de la Unión Europea se han triplicado con creces en el trienio 2003-2005, hasta alcanzar un valor conjunto de 773 miles de millones de dólares. Asimismo, la propia Unión Europea adquirió empresas foráneas por 673 miles de millones de dólares en el mismo periodo, abriendo las puertas a la fertilización cruzada de los sistemas de gobierno de las empresas. A su vez, los bancos europeos comienzan a destinar mayores recursos a las bolsas, en detrimento de su papel tradicional de invertir y controlar a las empresas. Esa evolución con sus desventajas en acentuar la visión cortoplacista, acaso tenga la virtud de corregir las tendencias hacia la sobreinversión de las empresas europeas y a ensanchar el financiamiento de proyectos innovadores de riesgo.

Puede en consecuencia concluirse que el modelo europeo tiende a aproximarse con alguna rapidez al norteamericano en términos de la evolución de los sistemas financieros y de su reglamentación jurídica. Sin embargo, conserva rasgos distintivos en cuanto a la participación de los trabajadores en los consejos de vigilancia y administración, en el grado de concentración accionaria y en el papel que juegan las instituciones bancarias. De su lado, el modelo norteamericano tiende a registrar concentración accionaria creciente, mientras se mantiene alejado del ideal democrático y conserva muchas otras de sus características singulares.

La situación nacional

En México se tiene un sistema híbrido que no corresponde a modelo alguno aunque se intente, sin lograrlo del todo, acercarse al norteamericano.

Antes de la instauración de la reforma neoliberal (1982-1996), la banca de desarrollo, sus filiales y empresas asociadas seguían sin proponérselo el patrón europeo y de más lejos, el japonés. En ese sentido, Nacional Financiera, por ejemplo, realizaba supervisión escrupulosa de sus empresas acreditadas o asociadas.

En el grueso de los negocios privados su comportamiento estaba poco afectado por la banca o la bolsa al predominar un régimen concentrado de propiedad familiar. De otro lado, el subdesarrollo de los inversionistas institucionales, las regulaciones precautorias aplicables a las mismas y los limitados alcances de la bolsa, desalentaron y todavía desalientan la implantación de regímenes semejantes a los norteamericanos. En la actualidad no pasan de 160 las empresas registradas en la Bolsa Mexicana de Valores y su valor de capitalización al cierre de 2005 apenas alcanzaba el 30% del producto, cifra que se compara desfavorablemente con participaciones entre el 120% y 140% de Estados Unidos, Canadá, Inglaterra o Chile. Asimismo, el mercado de seguros, incluidas las primas de las anualidades de pensión vendidas por el sector privado apenas representaba el 1.7% del producto en 2005.⁴¹

Con todo, la evolución de la economía y la de los intermediarios financieros comienza a marcar acercamientos al sistema anglosajón de gobierno de las empresas y a separarse los regímenes de firmas grandes y la masa de negocios medianos y pequeños. La banca de desarrollo que combinó recursos gubernamentales, foráneos y de captación interna en la promoción de proyectos de inversión y empresas, ha dejado de hacerlo y, en contrapartida, ha privatizado sus núcleos productivos. Tradicionalmente las compañías de seguros, en tanto

⁴¹ Véase FMI (2007) "Financial Sector Assessment Program", *The Pension Annuity Market*, Washington.

inversionistas institucionales han acumulado reservas invertibles sobre todo en valores gubernamentales, pero también privados y de propiedad inmobiliaria. A ello se añade, desde la promulgación de la Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro (1997), las Administradoras de Fondos para el Retiro (Afores) y las Sociedades de Inversión Especializadas en Fondos para el Retiro (Siefors), la captación de ahorros obligatorios de los trabajadores que ya acumulan recursos por 660 miles de millones de pesos (2006).

Todavía las regulaciones prudenciales llevan a que la inversión de las Siefors se canalice principalmente a la adquisición del papel estatal. Sin embargo, poco a poco se liberalizan las normas hasta permitir la canalización creciente de recursos al sector privado. Hoy los topes permitidos son un poco más del 20%, con casi el 6% dedicado a inversiones accionarias, esto es, tienden a vínculos cada vez más fuertes entre las empresas e inversionistas institucionales que poco se inmiscuyen en el manejo estratégico de las empresas, pero están atentos a los rendimientos de sus inversiones.

Más importante hasta ahora ha sido la apertura financiera-comercial y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que explican la inyección masiva de inversión extranjera (casi 200 miles de millones de dólares entre 1994 y 2006, 60% de origen norteamericano) y la incorporación de prácticas de gobierno de las casas matrices y del financiamiento de los negocios que se asemejan a las prevalecientes en los Estados Unidos. En efecto, ya sea por la vía de fusiones o adquisiciones o la de la creación de nuevas empresas hay alteración de las reglas de gobierno de un número creciente de negocios de propiedad foránea. Desde luego, no se trata aquí de vinculaciones entre intermediarios financieros locales y consorcios internacionales establecidos en México, sino de las articulaciones habituales en sus propios países de origen.

De la misma manera, buena parte de las empresas grandes mexicanas cotizan en las bolsas norteamericanas o tienen acceso a los mercados internacionales de capitales, debiendo adaptar sus prácticas en materia de reporte de dividendos, sistemas contables y cobertura de la información que se hace pública. Asimismo, se han alterado algunas de las regulaciones nacionales sea en materia de información, cálculo de resultados que indican cierta aproximación a criterios foráneos, como también las reformas financieras en materia de liberalización de mercados o de regulación. Fenómeno análogo se observa con respecto a las disposiciones para combatir los monopolios y hacer prevalecer la competencia en los mercados internos, así como en los procedimientos informativos o contables obligatorios.

Las pocas empresas mexicanas exitosas de alcance transnacional (CEMEX, América Móvil, Bimbo, Cervecería Modelo, Maseca) siguen por lo general la pauta norteamericana de organización. Sujetas a la competencia oligopolística internacional, se les critica por tener posiciones dominantes en el mercado interno, incluso se pretende, en aras de la competitividad, arrebatarles parte del pequeño mercado nacional. En las circunstancias expuestas, la solución reside no en fraccionarlas en pequeñas empresas enfrentadas a los enormes consorcios extranjeros, sino en implantar políticas regulatorias de corte moderno, siguiendo el modelo inglés después de la gran oleada de privatizaciones del gobierno conservador anterior.

Con el afianzamiento de los procesos de privatización, extranjerización y de liberación financiera, el modelo mexicano se aproxima paso a paso al estadounidense. No obstante lo anterior, la concentración accionaria en México sigue siendo sensiblemente superior a la norteamericana no sólo cuando se trata de empresas públicas, sino también en el caso de las privadas ya sea por el peso

de la propiedad accionaria directa o por la retención de participaciones privilegiadas de control. Esas circunstancias, limitan el papel de los consejeros independientes, tanto como las compras hostiles dada la escasa dispersión de los valores entre el público. Sin embargo, eso mismo les aporta la ventaja de poder plantearse y seguir estrategias de largo plazo con menor apego a las directrices cortoplacistas de los inversionistas institucionales y de las bolsas de valores.

Lo dicho en párrafos anteriores resulta esencialmente aplicable al sector moderno y grande de las empresas establecidas en México. El resto de las numerosísimas empresas productivas (pequeños y medianos negocios que exceden en número el 97% de los establecimientos) está polarizado en el extremo contrario al mundo corporativo. Se trata fundamentalmente de empresas de propiedad individual o familiar que por debatirse en condiciones de atraso y de falta de financiamiento se les inhibe de constituirse en semillero de las nuevas generaciones de empresarios. Ese segmento de la producción no tiene acceso a la bolsa de valores, ni a fondos de capital de riesgo. En la última década, el crédito de la banca comercial y la de desarrollo se les ha reducido en más del 50% en términos reales. El desmantelamiento de los fideicomisos de fomento económico y del sistema de encaje legal, les ha cercenado otras fuentes de recursos. Los subsidios gubernamentales se han abatido hasta casi desaparecer y tampoco se han instrumentado programas de reconversión productiva que les permita competir en condiciones menos desventajosas frente a la apertura de los mercados externos e internos. Se trata, en suma, de un segmento empresarial que vive en condiciones precarias, obligado a guardar fidelidad a formas organizativas tradicionales cada vez más alejadas de los de las prácticas corporaciones modernas del mundo.

III. LA DEGRADACION DE LAS UTOPIAS

Introducción

Las ideologías suelen ser la expresión sintética de planteamientos políticos con múltiples ingredientes utópicos en tanto señalan caminos a construir o reformar en el futuro. En sentido positivo, las utopías parten de concebir transformaciones dirigidas a mejorar la suerte de los hombres a través de la edificación de una sociedad armoniosa, mejor, o al menos a la eliminación de rémoras a su perfeccionamiento. En otra vertiente, las ideologías, sin desprenderse de elementos utópicos, dan razones para preservar sistemas sociales y sostener privilegios, vistos como males menores frente a los riesgos del desorden o la paralización del progreso. También hay tesis que se atreven a violentar los estándares morales internos y de la convivencia internacional en nombre del nacionalismo, el patriotismo o de la supresión de exigencias foráneas, calificadas de opresivas por limitar el bienestar ciudadano.

Cualquiera que sea el caso, las utopías al criticar las imperfecciones de las sociedades reales, contribuyen a enriquecer la conciencia social, las posibilidades de la acción deliberada y con frecuencia a mejorar el entendimiento en las relaciones humanas. Pero también pueden pervertirse, usarse, para justificar el *status quo*, el escape de la realidad, la falsa conciencia, la manipulación de las poblaciones o hasta crímenes de “lesa humanidad” cometidos en nombre del imperativo de crear un mundo nuevo.⁴² El fascismo nazi o el totalitarismo

⁴² Algunas críticas a las consecuencias de la modernidad, han asumido la forma de diastopías o utopías negativas, como *1984* de Orwell o la *Dialéctica de la Ilustración* de Horkheimer y Adorno.

stalinista, son dos claros casos de la capacidad destructiva de utopías descarriadas.⁴³

Sea como sea, con fuerza histórica inusitada, la utopía de la Ilustración postuló con énfasis el poder transformador de la razón y la separación entre la tradición y la religión de un lado, y la ciencia, la moralidad y el arte, del otro. Se abraza la libertad de pensamiento en las tres principales dimensiones de la cultura (Weber)⁴⁴ como vía de enriquecer la vida cotidiana e imprimir una organización racional a la sociedad. Así abrieron expectativas de que las ciencias perfeccionarían el control de las fuerzas naturales y unidas con el arte y el avance moral, promoverían el progreso humano y, con ello, el bienestar de las poblaciones. No trata de ver pasivamente a la sociedad en el espejo de la reflexión filosófica, sino desarrollarla, eliminar imperfecciones, tornarla más humana. Por eso, la modernidad planteó una ruptura fundamental frente a los valores del dogmatismo y del autoritarismo, a fin de consagrar la libertad subjetiva y la centralidad del ser humano en tanto protagonista de la historia.⁴⁵ Y al propio tiempo separa a la ética de la teología y de la metafísica, y al derecho del dogma religioso y del absolutismo estatal.⁴⁶

⁴³ Véase Kateb, G. (1972), "Utopianism", en *International Encyclopedic of the Social Sciences*, Crowel Collier and Mac Millan, Inc., N. York; Mannheim, K. (1954), *Ideology and Utopia*, Harcourt, N. York; Gray, J. (2007), *Black Mass*, Farrar, Stratus and Giroun, N. York; Evans, R. (2005), *The Third Reich in Power*, Allen Lane, London; Nekrich, A. y Heller, M. (1986), *Utopia in Power, A History of the Soviet Union from 1917 to the Present*, Hutchison, London; Berlin, I. (1997), *The Counter Enlightenment, in the Proper Study of Mankind*, Hardy, H. y Hausheer, compiladores, Chatto and Windus, London; Goodwing, B. (1984) "Economic and Social Innovation in Utopia", en *Utopías*, compiladores Alexander, P. y Coill, R., Duckword, Londres.

⁴⁴ Weber, M. (1958), *The Protestant Ethic and The Spirit of Capitalism*, Seribner, N. York.

⁴⁵ Descartes, R. (1637) en su *Discurso del Método* rompe con escolástica medieval; Locke, J. (1690), señala que el progreso de la humanidad no es producto de un plan divino sino del esfuerzo de la razón humana. Esos y otros pensadores son precursores del siglo XVIII, el Siglo de la Ilustración.

⁴⁶ Véase Cassirer, E. (1932) *La Filosofía de la Ilustración*, Fondo de Cultura Económica, México.

Valga, entonces, comparar a lo largo de este trabajo los contenidos anchos de la utopía de la Ilustración, con los derroteros angostos del neoliberalismo. Podrá decirse que se compara agua con aceite o que se trae a colación un paradigma envejecido, en cierto modo, anacrónico. Aun así, el cotejo puede resultar instructivo al contrastar las múltiples dimensiones libertarias de la utopía de la Ilustración con los énfasis casi unidimensionales del neoliberalismo.

La ilustración y la crítica postmoderna

Durante más de dos siglos, la Ilustración impulsó con éxito la idea del progreso --con sus valores constitutivos de libertad, razón, ciencia--, considerándolo asequible a la voluntad del hombre, en sustitución del capricho autoritario o de las normas inescrutables propias de las sociedades tradicionales o del espíritu religioso. Pero, como siempre ocurre con la escurridiza planeación del futuro y --sobre todo si es universalista--, no todas las promesas se alcanzaron, otras se desvirtuaron, aunque en general se precisaran caminos civilizatorios dentro de un marco integral de la vida social.

De ahí surgieron, se alimentaron, los grandes relatos ideológicos del liberalismo, el socialismo o de la ciencia puesta al servicio humano que por sendas distintas, a veces contrapuestas, hasta equivocadas, convergen en la idea de que los individuos unidos pueden crear sociedades cada vez mejores y suprimir la miseria o la exclusión. Sin alcanzar y menos imponer un camino único a lo largo de la historia, tales ideas dieron amparo, protegieron y ordenaron a numerosos paradigmas específicos de la Cultura Occidental. Los cánones políticos sobre la libertad individual, la equidad social, los derechos humanos, tienen un origen claramente eurocentrista y comparten el supuesto de la soberanía todavía no menoscabada del Estado-nación. Tales planteamientos sobrevivieron a múltiples críticas, tanto como a las tensiones reales creadas por

las más diversas circunstancias, sean los regímenes coloniales, el fascismo y los avatares de las dos guerras mundiales.

Sin embargo, con el andar del tiempo, los planteamientos de la modernidad casi inadvertidamente fueron colonizados y luego subordinados o pervertidos por una racionalidad instrumental guiada por consideraciones económicas o administrativas, centradas en el interés individual.⁴⁷ No siempre el postmodernismo, pero sí el postmodernismo neoliberal, intenta recomenzarlo todo, sin memoria, a fin de entronizar en su lugar planteamientos individualistas o relativistas carentes del respaldo de criterios de moralidad colectiva. Además, sus tesis, buscándolo o no, ponen en duda, la capacidad ciudadana de controlar su destino en el intento de congelar la evolución social en los moldes de un implacable conservadurismo.

Por eso, el postmodernismo neoliberal anuncia el fin de la historia,⁴⁸ de los grandes relatos filosóficos y sus ideologías e incluso la de Estado-nación con sus responsabilidades sociales y sus empeños en cuidar del bien común y de la soberanía e identidad nacionales. Y en cambio, sitúan las esperanzas en la eficacia de mecanismos automatizados, fuera de la volición humana, como el mercado o el Estado de derecho construido ex profeso en torno al canon neoliberal. Se trata de cumplir reglas, normas, acompañadas de incentivos y castigos que supuestamente alejan a los ciudadanos de decisiones caprichosas, poco inteligentes y los encauzan a la optimización economicista de sus comportamientos, como si ahí se agotaran todos los propósitos humanos.⁴⁹

⁴⁷ Véanse Habermas, J. (1990), *El pensamiento postmetafísico*, Taurus, México; Horkheimer, M. y Adorno, T. (2002), *Dialectic of Enlightenment*, Stanford University Press.

⁴⁸ Véanse Fukuyama, F. (1992), *The End of History and the Last Man*, Hamish Hamilton, Londres; Schedler, H. (1997), *The End of Politics: Explorations in Modern Antipolitics*, Macmillan, Londres; Ohmae, K. (1995), *The End of the Nation-State*, Harper Collins, 1995; Royle, N. (2003), *Jacques Derrida*, Routledge, N. York.

⁴⁹ Véanse Griswald, Ch. (1999), *Adam Smith and The Virtues of Enlightenment*, Cambridge University Press; Hayek, F. (1960), *The Constitution of Liberty*, Routledge, London.

La crítica postmoderna sostiene --cuestión ciertamente debatible-- que los grandes relatos filosófico-políticos han periclitado, así como las afirmaciones universalistas. Menos controversial, más constructivo, resulta un destacado conjunto de aportaciones filosóficas que subrayan las diferencias entre países occidentales avanzados y el mundo periférico o las que separan a las elites de los grupos excluidos, discriminados o despojados de derechos (mujeres, inmigrantes ilegales, homosexuales, encarcelados). Se trata de relatos críticos de ámbito social restringido que tratan de incorporar lo dejado afuera por la Ilustración. De alguna manera se critican las desviaciones o lagunas del paradigma de la propia Ilustración y sus desajustes frente a los cambios sociales recientes, como la globalización y su acompañante obligado, la ideología neoliberal.⁵⁰

En términos más generales, el sujeto, el hombre creador de la Ilustración, el ciudadano, pierde su posición privilegiada al resultar modelado por los sistemas del mundo circundante al que supuestamente debiera controlar. Así lo atestiguan desde los procesos cambiantes de socialización de la población, el acomodo al orden jerárquico de las grandes empresas, hasta los cambios de las conductas individuales inducidas por la propaganda mercantilista instrumentada a través de la televisión, el radio o la informática. La automaticidad del mercado y el Estado neoliberal de derecho, auspician un funcionamiento de la sociedad donde casi desaparece la acción independiente

⁵⁰ En las ciencias se da un corrimiento análogo. La búsqueda de teorías unificadas, cede el lugar a investigaciones fraccionadas, sustentadas en probabilidades estadísticas más que en tesis de certeza universal. Asimismo, en cuestiones artísticas se deja de lado la preocupación moderna por la obra trascendente, a fin de liberar los esfuerzos hacia trabajos menos ambiciosos, más lúdicos. (Véanse Lyotard, J. (1984), *The Postmodern Condition*, University of Minnesota Press; Derrida, J. (1982), *Margins of Philosophy*, University of Chicago Press; Deleuze, G. (1987), *A Thousand Plateaus*, University of Minnesota Press; Foucault, M. (1977), *Language, Counter-Memory, Practice*, Cornell University Press; Galison, P. y Stump, D. (1995), *The Desunity of Science*, Stanford University Press).

del sujeto para quedar sometido a las exigencias de un sistema que todo lo subordina.⁵¹

En la misma vertiente –de pérdida de iniciativa-- se dejan sentir los efectos de la aceptación latinoamericana del Consenso de Washington que trastocó de raíz las estructuras económicas, sociales y políticas de la región. En aras de la adaptación globalizante de los países, se cancelaron impulsos individuales y colectivos enderezados a consolidar las identidades nacionales o fortalecer innovativamente el bienestar colectivo. La subordinación a las reglas del nuevo orden internacional, se manifiestan nítidamente en la sustitución de los grandes objetivos nacionales del empleo, el crecimiento, la industrialización, por las metas de la apertura comercial o financiera externas y de la estabilización de precios y cuentas fiscales.⁵²

Y lo que se ha documentado en cuanto al manejo macroeconómico, se transmina por igual a las realidades que configuran los paradigmas sobre la distribución del poder microeconómico de las empresas. Las normas empresariales dominantes en los Estados Unidos y otros países avanzados, reflejan el poder y los intereses casi hegemónicos de los grandes inversionistas institucionales del Primer Mundo que se extiende inexorablemente a otras latitudes. Tales fuerzas toman cuerpo en América Latina por influencia de la avalancha de inversión extranjera, los procesos de privatización o extranjerización de empresas públicas o privadas y la colocación de acciones y deuda de las mayores empresas latinoamericanas en los mercados internacionales de capitales.

⁵¹ Véase Luhmann, N. (1998), *Sistemas Sociales: Lineamientos para una Teoría General*, Editorial Anthropos, Barcelona.

⁵² Véase Ibarra, D. (2005), *Ensayos sobre Economía Mexicana*, Fondo de Cultura Económica, México.

De alguna manera, la razón instrumental de los negocios globalizados, suplanta a la razón humanista, equilibradora de la modernidad, transformándola en instrumento de dominación. A escala de las realidades nacionales, la dialéctica política, equilibradora de los conflictos entre clases sociales, ha quedado descentrada, coja, al trascender de las fronteras patrias el “outsourcing” de la mano de obra, la fragmentación geográfica de la producción, la desindustrialización de las naciones avanzadas. El poder de la empresa --sobre todo la transnacional-- asciende, hasta hacerse abrumador y opaca al de empleados, obreros o al de los mismos gobiernos. Los trabajadores pierden ingresos reales y estatus político al generarse desempleo o informalidad, o al emigrar las oportunidades de trabajo, mientras la movilidad y ubicuidad del capital y, ahora, de la producción, refuerza la capacidad negociadora de los empresarios y abre las puertas a los excesos cometidos en nombre del imperativo de crear un mundo nuevo, sin fronteras.

En la vida social ya priva el más acentuado individualismo, importan menos los principios colectivos de equidad frente al interés de los negocios o de manipulaciones políticas incluidos los paradigmas científicos.⁵³ Baste traer a colación los debates en torno a las tesis del creacionismo y del darwinismo o sobre la realidad del calentamiento global, donde los intereses afectados propugnan la utilización de argumentos pseudo-científicos para defender posiciones frecuentemente retrógradas. Así, se da origen a un proceso acaso perverso que lleva al eclipse de los valores del humanismo en favor de criterios económicos accionados por el mercado.

⁵³ Véase Kuhn, T. (1962), *The Structure of Scientific Revolutions*, University of Chicago Press, Chicago.

Y otro tanto ocurre en el campo político internacional. El imperio soviético se derrumba y el mundo pasa abruptamente de una bipolaridad de algún modo equilibradora de poderes, a un sistema unipolar y a un orden económico homogeneizador. El nuevo hegemon, sus normas estandarizadas y sus acompañantes disciplinarios --las instituciones multinacionales, el FMI, el Banco Mundial, la OMC o la OECD-- apuntalan el predominio del individualismo y del mercado, mientras los valores colectivos, las libertades republicanas, quedan empobrecidas a paso y medida que el poder escapa del juego político interno de los países. Se ha dado vida a un sistema económico planetario, pero el mundo permanece segmentado en gobiernos cada vez menos aptos --pero no menos obligados-- a satisfacer las demandas de sus ciudadanos, mientras han de atender antes las exigencias perentorias del nuevo orden internacional. En ese medio, los programas de la izquierda y de la derecha pierden, fuerza para señalar soluciones y orientar la acción cívica cuando emigran más y más hacia el centro del espectro político al punto de resultar casi indistinguibles.⁵⁴

Desde otra perspectiva, la crítica postmoderna señala que ciencia, arte, derecho y moralidad poco a poco se tornan independientes entre sí y se alejan de la comunicación cotidiana de las poblaciones, del lenguaje accesible a los legos, para configurar una cultura fraccionada de especialistas más y más sujeta a incentivos económicos que dificultan recobrar la visión ciudadana de los verdaderos problemas comunes. Conforme a los filósofos postmodernistas, se viven circunstancias donde prolifera la pluralidad de problemas, de comportamientos y de juegos del lenguaje que hacen imposible encontrar

⁵⁴ En México pese a la alternancia política y al recrudecimiento de los problemas de la exclusión, la pobreza o la deficiente generación de empleos, las políticas públicas, singularmente las económicas y sociales, han permanecido casi inalterables durante los últimos cuatro o cinco gobiernos.

denominadores comunes, universales. Asimismo, comienzan a multiplicarse y separarse las concepciones sobre las soluciones a un mundo diverso, unido forzosamente en lo económico, pero fragmentado en lo social, integrado por estados debilitados y sociedades divididas entre grupos de pudientes y de menesterosos, o entre ciudadanos y excluidos.

El escepticismo postmoderno se alimenta de observar que las transformaciones científicas o artísticas quizás no han mejorado el comportamiento del hombre ni ennoblecido sus hábitos, como lo atestiguan los horrores, la barbarie, de la Segunda Guerra Mundial o de la reciente guerra contra el terrorismo.⁵⁵ El consiguiente aturdimiento ciudadano y la agobiante propaganda neoliberal --pese al irrealismo de sus promesas y el realismo de sus costos--, trastoca los valores sociales y las instituciones en que éstos solían apoyarse. De aquí entonces, la huída hacia el hedonismo de lo inmediato, el paso de la ética de los deberes a la ética de los derechos, como también en el otro extremo, el decaimiento de las votaciones electorales o el abandono de las responsabilidades cívicas que, incluso critican los propios neoconservadores, defensores a ultranza del libre cambio y de sus instituciones. En consecuencia, se entroniza un individualismo ramplón que olvida la historia del hombre, siempre integrado o miembro de alguna comunidad.

Ya Hegel⁵⁶ advertía algunos de los riesgos de la modernidad. La libertad individual separada de todo contenido normativo de orden universal o colectivo, corre el riesgo de transformar las relaciones humanas en relaciones económicas y dar paso a desigualdades distributivas ascendentes, pobreza y tensiones de

⁵⁵ Véase Horkheimer M. y Adorno T. (2002), op. cit.

⁵⁶ Véanse Hegel, G. (1967), *Philosophy of Right*, Oxford University Press, Inglaterra; Avineri, S. (1972), *Hegel's Theory of the Modern State*, Cambridge University Press, Inglaterra.

orden internacional. Los peligros anticipados por Hegel se han materializado en parte por no contarse con el respaldo de ordenamientos de alcance universal o, si se quiere, generados por un gobierno planetario. De otro lado, la debilidad de los estados nacionales, el impacto de la crítica postmoderna y el ascenso globalizado de los consorcios internacionales, lleva en los hechos a la mercantilización de más y más aspectos de la vida ciudadana de los países.

Tales transformaciones inducen cambios paradigmáticos sustantivos que se sintetizan en el intento de desplazar las orientaciones aún vivas de la gran utopía de la modernidad por las de la pequeña y dispareja utopía neoliberal, quizás no en el meollo de los planteamientos, ni en el alumbramiento de diferencias locales, pero sí en la configuración e instrumentación de las políticas públicas. Se ahonda, así, la brecha entre el pensamiento democrático sustantivo y la práctica de las acciones colectivas.

Sea como sea, al combatir los valores restrictivos de la tradición, rechazar el autoritarismo y abrir paso a la libertad de pensamiento y a la tolerancia, la Ilustración gana una batalla emancipadora enorme, pero a la vez crea un vacío que está todavía por llenarse. En efecto, si bien aporta racionalidad formal, no resuelve el problema de imprimir coherencia a la miríada de propuestas del individualismo y del localismo hasta formar consensos democráticos verdaderamente ordenadores de la vida social en los países y en el mundo. O siquiera, convenir sólo el núcleo central de los derechos humanos irrenunciables y aprender a convivir con tolerancia el disenso en otros aspectos de la vida comunitaria. Eso mismo, le impide desembarazarse de la visión eurocentrista de pretensión universal, con inclinaciones a pasar inadvertidas diferencias mayúsculas entre las sociedades. Por eso, la continuidad histórica de la utopía de la Ilustración en mucho depende de que se instituyan algunos criterios

reguladores de orden general que reúnan la doble característica de no ser arbitrarios ni impuestos, pero con alcances que debieran rebasar lo nacional. De aquí que la visión opuesta al postmodernismo neoliberal vea al programa de la Ilustración como tarea vigente, valiosa, actual, todavía inconclusa y susceptible de completarse.⁵⁷

La utopía neoliberal

El neoliberalismo está integrado ideológicamente por normas que auspician ciertas políticas públicas y elimina los contenidos de modelos alternativos. Esas normas y sus consecuencias, se dice, justifican alteraciones profundas en la vida de los países, particularmente en la división del trabajo entre Estado y mercado o entre los poderes de los gobiernos nacionales y los de la globalización. Por consiguiente, el neoliberalismo y la globalización postulan criterios de acción que han de satisfacer los gobiernos --singularmente los del Tercer Mundo-- en materia de derecho, finanzas y gasto, política industrial, política comercial y política social, casi siempre con escasa o nula anuencia de los ciudadanos afectados.

El éxito casi universal en la primera fase de la postguerra, al ganarse desarrollo económico con armonía política, descansó en el equilibrio logrado entre la producción y la atención a las demandas sociales; equilibrio político que fue creado por la acción y regulación de los estados nacionales. Y sin embargo, como reconocieron Mitterrand, en Francia, a fines de los años ochenta y más tarde Shöeder en Alemania, tal logro parece irrepetible por cuanto implantar

⁵⁷ Véase Habermas, J. (1981) "Modernity versus Postmodernity" *New German Critique* No. 22, pp. 3-22; Habermas, J. (1993) "Modernidad, un Proyecto Incompleto", en *El Debate de Modernidad Postmodernidad*, compilador N. Casullo, Ediciones el Cielo por Asalto, Buenos Aires, pp. 131-144.

políticas nacionales de corte social-demócrata --expansión monetaria y fiscal para la equidad y el empleo-- resulta extremadamente arduo en mercados abiertos, carentes de la necesaria coordinación internacional dentro de la globalización. Aquí convergen el neoliberalismo y la globalización, al calificar de inviable el proteccionismo --sea social o productivo-- a escala de los países y al sostener a ultranza la apertura mercantil de las fronteras.

El neoliberalismo, en esencia, llevando al extremo a los economistas clásicos, propugna la reducción del intervencionismo estatal y del radio de acción de la política por ser fuente de interferencias generadoras de corrupción, contrarias a la libertad individual. En el orden nacional, el *desideratum* neoliberal se finca en lograr el funcionamiento automático de la economía y de los mercados, libres de toda distorsión gubernamental.⁵⁸ Y en lo internacional, se concibe a la globalización como el proceso de instaurar un orden cosmopolita, económicamente eficiente, también más allá de la política. Junto al abandono del Keynesianismo, el apoyo doctrinario a dichas tesis, entre otras fuentes, proviene de la escuela del "public choice" en el sentido de que el llamado interés público, distinto al interés privado es una ficción. Todo lo que existe son individuos y sus intereses, sean empresarios o consumidores. Los funcionarios públicos no son la excepción, su conducta también está orientada a optimizar beneficios y poder a costa, si necesario, del resto de los ciudadanos.⁵⁹ De aquí que se resalte la proclividad hacia los excesos del gasto público, la ineficiencia, la corrupción endémica de las burocracias. La inferencia es obvia, habrá que desconfiar de estados y gobierno, y reducirles a su mínima expresión.

⁵⁸ Más aún la automaticidad del mercado y el Estado neoliberal de derecho, auspician un funcionamiento de la sociedad donde casi desaparece la acción independiente del sujeto para ceder el lugar a las exigencias de un sistema imparcial que todo lo subordina. (Véase Luhmann, N. (1998), op cit.)

⁵⁹ Véase Buchanan, J. (1985), *Liberty, Market and State*, New York University Press, N. York; Buchanan, J. (1980) "Rent-seeking and Profit-seeking" en *Toward a Theory of Rent-seeking Society*, compiladores Buchanan et al., Texas University Press, Austin.

En términos propagandísticos, la ideología neoliberal difundió en el Tercer Mundo la tesis esperanzadora de que el juego libre de los mercados clausuraría la brecha del atraso, al pasar no sólo por la apertura de fronteras, sino por la estabilización de precios y de las cuentas públicas, saneando, por ejemplo, los desequilibrios latinoamericanos de la década perdida de los ochenta. Con algún simplismo, se postuló que el desarrollo exportador erradicaría la pobreza crónica del subdesarrollo, mientras la difusión de las mejores tecnologías elevaría los estándares de vida y, los ciudadanos provistos de sistemas electorales transparentes, se volcarían en favor de la orientación mercantil de las políticas públicas. De la misma manera, se propagó el principio de que el meollo de la democracia se encuentra en la limpieza electoral, como pareció demostrarlo la tercera ola democratizante del mundo, resaltada por Huntington.⁶⁰

En síntesis, la utopía neoliberal exalta las virtudes abstractas de los mercados, los premios a los más aptos, la competitividad y la eficiencia, las ganancias, los derechos de propiedad, la libertad de contratación.⁶¹ Crítica, en cambio, a la intervención estatal y a la propia política, calificándoles de perniciosas e ineficientes. Así se articulan las tesis y se prepara el salto a la idea de que los mercados constituyen el meollo de un sistema social óptimo, automático, garante del bienestar y de la prosperidad. Si a eso se añade el ingrediente de elecciones limpias, se tiene una combinación ideal de mercados libérrimos y democracia acotada a lo electoral, que se constituyen en los valores supremos de las sociedades neoliberales postmodernas; valores que merecen difundirse por convencimiento y, si éste faltase, por la fuerza de la presión

⁶⁰ Véase Huntington (1991), *The Third Wave: Democratization in the Late Twentieth Century*, University of Oklahoma Press.

⁶¹ Para los neoliberales "la justicia requiere de un sistema económico universal. Los derechos de propiedad y las leyes contractuales no son legales que puedan variar razonablemente con los cambiantes requerimientos del bienestar humano, sino aplicaciones directas de los derechos humanos universales ...las instituciones del mercado encarnan los dictados intemporales de la justicia". (Gray, J. (2000), *Las Dos Caras del Neoliberalismo*, Piados, Madrid, p. 27; véase también Nozick, R. (1974), *Anarchy, State and Utopia*, Basil & Blackwell, Oxford). Así pasan por alto que las instituciones del mercado son construcciones humanas que se justifican sólo cuando satisfacen necesidades ciudadanas.

económica-política o incluso de las armas, como lo atestiguan las aventuras de Vietnam e Irak.

Hay, sin embargo, un campo de excepción donde el intervencionismo estatal recibe la bienvenida del neoliberalismo. Desde las elites empresariales, los propios gobiernos o el mundo académico, se organizan embates al Estado benefactor de los países desarrollados y a sus normas de protección social. En el caso de las naciones en desarrollo, se va más lejos, se alienta una especie de revolución institucional encaminada al acomodo interno de los países a las exigencias del orden económico internacional y, en general, a la construcción del Estado neoliberal de derecho. Al efecto, muchas funciones gubernamentales se trasladan ex profeso a instituciones supranacionales o al mercado, ensanchándose los derechos negativos de las personas, mientras se limitan los derechos republicanos a participar en las decisiones de gobierno.⁶² Se invierte la idea tradicional de la soberanía al dejar de concebirla en el sentido de condicionar los intereses foráneos a los propios, sino en el de amoldar las economías nacionales a los dictados del mercado global.

Paradójicamente, la ideología neoliberal después de utilizar expedientes políticos hasta lograr de algún modo los acomodos legales e institucionales que le diesen una posición dominante en los países latinoamericanos, ahora abraza el ideal de un mundo sin política, observante escrupuloso del Estado de derecho, compuesto por mercados poderosos y gobiernos acotados por el orden económico internacional. Sin la menor duda, la democracia necesita del respaldo y la observancia de un Estado de derecho. Pero este último ha de surgir, y ser expresión genuina de la voluntad ciudadana. Si sus normas nacen de la

⁶² Véase Berlín, I. (1969), *Four Essays on Liberty*, Oxford University Press, Oxford.

imposición autoritaria o de mecanismos legislativos excluyentes, formarán un pseudo-Estado de derecho carente de legitimidad por violentar el principio básico de toda democracia: la soberanía popular.⁶³

Algunas consecuencias del neoliberalismo

Con el neoliberalismo se ha transformado el ámbito de lo público y la agenda social. Se han reconfigurado las fronteras entre los sectores público y privado. A través de la privatización de empresas y la desregulación se han eliminado múltiples actividades gubernamentales para cederlas a los negocios privados. El espíritu del servicio público sede inevitablemente terreno que gana el “ethos” de la ganancia.

Sea como sea, el acomodo neoliberal trastocó tanto el orden social interno, de los países, como la autonomía estatal frente al exterior. El paso del proteccionismo al libre cambio fue radical, como también la exclusión estatal de la producción y su renuncia a los objetivos y al uso del grueso de los instrumentos de las políticas públicas tradicionales.⁶⁴ Todo ello, alteró de raíz el funcionamiento de las sociedades, de los gobiernos y de la distribución de poderes e ingresos dentro de los países.

⁶³ En México, el acomodo a la utopía neoliberal ha venido tomando cuerpo entre 1982 y los años en curso. Durante ese lapso, el texto constitucional sufrió modificaciones en el 50% de su articulado, justificadas principalmente por la adaptación del país al *dictum* del neoliberalismo. La gran mayoría de los cambios legislativos se adoptaron autoritariamente, de arriba abajo, sin mayor debate ni participación públicas. (Véase Ibarra, D. (2006), *Estado de Derecho, Constitución e Instituciones*, en Ciclo de Conferencias sobre Derecho y Economía, Facultad de Derecho, UNAM, México).

⁶⁴ Como serían planeación de metas socio-económicas, desarrollistas, accesos preferenciales al financiamiento, presupuestos contracíclicos, servicios de protección social universales, fomento industrial, inversión pública creciente, etc.

En esa vertiente, adviértase como la apertura al comercio internacional y la supresión de trabas a la inversión extranjera, cambiaron radicalmente las libertades, el modo, de ajustar las cuentas externas. Dejó de ser válido comprimir deliberadamente importaciones o subsidiar exportaciones a fin de corregir el déficit de pagos o sostener la prosperidad interna; hoy, los desajustes han de resolverse con financiamiento externo --preferentemente inversión directa--, o comprimiendo la tasa de crecimiento de las economías, como vía de atemperar las compras externas excesivas.⁶⁵

El auge del comercio exterior asociado a la liberación de fronteras ha generado efectos dispares sobre el desarrollo y la distribución. Por ejemplo, las importaciones de México suben dramáticamente del 10% del producto en 1980 al 42% en 2005, con desplazamientos extraordinarios de las fuentes de la oferta que reemplazaron a muchos de los antiguos proveedores nacionales. Por igual las exportaciones crecen del 7% al 42% del producto, dando lugar al florecimiento de las maquiladoras y a nuevas actividades agropecuarias y a que la industria petrolera readquiriese importancia decisiva. En suma, la transición de la sustitución de importaciones a la estrategia de fronteras abiertas, ha impuesto cambios enormes en la composición de ganadores y perdedores del juego económico. En general, los primeros han sido un puñado y muchos los segundos, singularmente los trabajadores y los pequeños y medianos empresarios que no han resistido o que resisten a duras penas la abrupta apertura a la competencia externa y al desamparo gubernamental.

⁶⁵ Véanse Williamson, J. (1990) "What Washington Means by Policy Reform", en *Latin American Adjustment*, Institute for International Economics, Washington; Stiglitz, J. (2002), *Wilther Reform*, Conferencia dictada en la ECLAC, Santiago de Chile; Rodrik, D. (1995), "Getting Intervention Right: How South Korea and Taiwán Grew Rich", *Economic Policy* No. 20, pp. 55-107; Ibarra, D. (2005), *Ensayos sobre Economía Mexicana*, Fondo de Cultura Económica, México.

Fronteras y mercados mundiales sin trabas quizás tengan el mérito de suprimir las conflagraciones generalizadas del mundo cuando dan acceso por igual a todas las potencias competidoras en los mercados; pero de alguna manera inducen o alientan la proliferación de tensiones políticas, distributivas, migratorias, regionales, étnicas, asociadas, unas a la pobreza y, otras al terrorismo o al narcotráfico en la medida en que el nuevo orden internacional cobija notorias desigualdades, e incluso, cancela derechos adquiridos por las poblaciones.

Los frutos de las redes productivas y comerciales a escala planetaria, no se han distribuido con mediana equidad en el mundo. Hay grupos de países altamente favorecidos, incluidas naciones en desarrollo, que conviven con otras empobrecidas y atrasadas. La ayuda al desarrollo se transforma en una quimera cada vez menos real para los países pequeños y pobres. Como contraste, en China, junto a un mercado enorme, la combinación heterodoxa de planeación, apertura externa, inversión extranjera y dosis de autoritarismo, explican la intensa prosperidad que ha sacado de la pobreza en pocos años a más de 200 millones de personas, llevando al país a ser la tercera potencia industrial y comercial y a ocupar el segundo puesto como contaminador del mundo.

En otra escala, la inserción de Taiwán, Corea, Vietnam, Irlanda o Finlandia a la globalización ha resultado extraordinariamente exitosa. La lección a desprender de esas experiencias es doble. De un lado, que globalización y neoliberalismo por más que hayan ido juntos no son la misma cosa, no reflejan planteamientos idénticos, ni merecen igual suerte en todos los casos. De otra parte, que encarar a la globalización puede hacerse de distintas maneras, con mayor o menor activismo gubernamental o dejando todo a las reacciones espontáneas del mercado. En muchos de los países exitosos se ha elegido el

primer camino, esto es, se ha sostenido una decidida política industrial, combinando el fomento exportador con la sustitución eficiente de importaciones; no se han privatizado ni extranjerizado sus actividades medulares, se fijan prelación y se eligen a posibles ganadores, no se ha abandonado la inversión pública, desmantelado los bancos de desarrollo, ni cegado los subsidios a las actividades estratégicas, a la par de reglamentar de manera más o menos estricta los flujos y reflujos financieros. Otros países, en cambio, han abrazado plenamente las tesis librecambistas, rezagándose, por lo general, en el contexto de la globalización del mundo.

En casi toda América Latina, las vinculaciones con el exterior avanzaron con rapidez, dentro de un marco ideológico caracterizado por una escrupulosa ortodoxia. Las ventas al exterior se expanden enormemente, pero otro tanto ha ocurrido con las importaciones, dejando vivos los viejos problemas de la dependencia externa, de la especialización en producciones poco dinámicas,⁶⁶ de la desindustrialización o industrialización trunca o del renacimiento de enclaves exportadores sin vinculaciones sólidas con el resto de las economías.⁶⁷

Aparte del comercio exterior, otro de los efectos de la globalización neoliberal se refieren al ensanchamiento de la brecha entre los marginados y los pudientes. En materia social, salvo excepciones, las políticas dejan de buscar la

⁶⁶ En el Cono Sur latinoamericano, el auge exportador reverdece las ventajas comparativas del pasado, poco dinámicas en el largo plazo, fincadas en la venta de recursos naturales que, además, se asocia a agudos procesos de desindustrialización-extranjerización. En otros países (México y Centroamérica), se han centrado los esfuerzos en la exportación de manufacturas. Sin embargo, los avances reales se circunscriben a operaciones simples de maquila, intensivas en mano de obra poco calificada y con efectos magros en la apropiación de tecnologías modernas que difícilmente compensan la entrega de los mercados internos de bienes y trabajo a fabricantes y proveedores del exterior. En ambos casos, las actividades exportadoras forman enclaves, escindidas del resto del aparato productivo nacional, sin capacidad para impulsar el empleo y el desarrollo conjunto de las economías. Véase CEPAL (varios números) *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile.

⁶⁷ Véanse Fajnzylber, F. (1992) "Industrialización en América Latina: de la Caja Negra al Casillero Vacío", *Realidad Económica*, Núm. 109, pp. 76-87; CEPAL (1990) "Transformación Productiva con Equidad", *Libros de la CEPAL*, Núm. 25, Santiago de Chile.

ampliación del mercado interno, el pleno empleo y la universalización de los accesos a los servicios públicos --salud o educación-- para focalizar y privatizar el gasto y las acciones gubernamentales. Se busca antes que nada, satisfacer los objetivos equilibradores de las cuentas fiscales, multiplicar los negocios privados --servicios de salud o fondos de pensiones-- y quizás disciplinar a la fuerza de trabajo que había cobrado demasiada influencia durante los años del predominio del paradigma keynesiano.⁶⁸

En casi todas las latitudes, se observan magros avances en corregir la desigualdad, incorporar a los excluidos en la vida ciudadana, en aliviar el crónico fenómeno de la pobreza. La debilidad de las organizaciones laborales, la falta de representatividad de los cuerpos políticos, las presiones internacionales, están en la raíz de los fenómenos de concentración de poder económico y político en las elites. De alguna manera, imperfecciones de los sistemas democráticos impiden dar voz, participación efectiva, a buena parte de las poblaciones. Hay aquí una fuente de erosión de los paradigmas socioeconómicos y del ejercicio de la democracia sustantiva.

En los Estados Unidos, pese al intenso crecimiento de los años noventa, el número de pobres se mantiene o sube ligeramente (alrededor del 16% de la población) y cerca del 17% registra ingresos inferiores al 50% de los valores de la mediana. Y sin embargo, se han instrumentado recientemente cuatro sustanciales recortes impositivos a favor de los ricos, aunque ello fuese impopular y concite serios desequilibrios presupuestarios. Situación análoga prevalece en Inglaterra (15% de pobres), Japón (11.7%), Alemania (10.5%), Francia (11.1%). De la misma manera, el 10% de la población norteamericana más pobre apenas cuenta con el

⁶⁸ Véase Ibarra D. (2007), *Derechos Humanos y Realidades Sociales*, UNAM, Facultad de Economía, México.

2% del producto, mientras el 10% más rico se lleva el 30%. Las cifras para el Reino Unido son 2% y 29%, las de Francia 3% y 25%, Alemania 3% y 22%, respectivamente. En México las cifras son aterradoras, serían del 1% y del 43% (2004), mientras el número de pobres asciende al 38% de la población.⁶⁹

En rigor, con la transición del Tercer Mundo hacia la globalización, hay otros trastornos distributivos brutales entre el sector público y el privado o entre los distintos estratos intermedios, sean de empresas o personas. A título ilustrativo tómesese el caso de México. El peso del gasto del sector público consolidado, alcanzaba alrededor del 40% del producto en la década de los ochenta (con puntos máximos del 46% en 1982 y 45% en 1986) para luego comprimirse y estabilizarse a un promedio ligeramente superior al 20% en la presente década. De la misma manera, la inversión pública cae del 10% al 3% del producto entre 1980 y 2005. Hay aquí mudanzas funcionales y distributivas enormes que necesariamente alteraron el poder económico de los sectores públicos y empresarial, la ubicación de la mano de obra, la estructura del empleo y de las remuneraciones, así como las normas antes habituales de los negocios.

El mercado de trabajo, a la luz de la Escuela Neoclásica se entiende o analiza como el de cualquier mercancía, en términos estrictos de oferta y demanda. Se pasa por alto cualquier consideración sociológica referida al tratamiento de los seres humanos. Más aún, las instituciones creadas precisamente para equilibrar el poder de empresarios y trabajadores, son objeto de ataques incesantes por la doctrina neoliberal, sean sindicatos, mecanismos de negociación colectiva o gobiernos cuando otorgan subsidios sociales. Asimismo, suelen fortalecerse deliberadamente los derechos individuales (negativos), sobre

⁶⁹ Véase PNUD (2006), *Informe sobre el Desarrollo Humano 2006*, N. York.

los derechos colectivos (positivos), viciando los equilibrios supuestamente óptimos del mercado laboral y de la democracia.

En las naciones desarrolladas, la intensa transferencia de capacidades productivas a países de mano de obra barata, están enrareciendo los empleos mejor remunerados y forzando a la mano de obra a emigrar al sector de servicios, donde salarios y ascensos de la productividad son menores. También, los sistemas de protección social tienden a restringir derechos, a la par que se emprenden reformas limitativas de los beneficios, sobre todo en materia de servicios de salud y de pensiones. En los países latinoamericanos, importaciones de productos agrícolas y de bienes industriales en condiciones de exacerbada competencia internacional, abaten en términos absolutos el empleo agrícola, reducen la capacidad de la industria de crear nuevos puestos de trabajo, dejando a los servicios, a la informalidad, a la emigración o al desempleo, la tarea de absorber los excedentes de la población activa.

El paradigma económico en vigor conduce inevitablemente a la precarización de las condiciones de trabajo. Según la OIT,⁷⁰ en la región latinoamericana, dos de cada tres empleos creados en la década de los noventa correspondieron al sector informal, de cada 100 nuevos puestos de trabajo 83 se localizaron en el sector de servicios y el 55% de las nuevas plazas de asalariados, carecieron de protección social.

Más aún, junto al decrecimiento de los sectores públicos como fuente de impulsos dinámicos y de empleos --producto de los procesos privatizadores--, se ha creado una relación perversa en el mercado laboral de la región durante las

⁷⁰ Véanse OIT (2000), *Panorama Laboral 2000, América Latina y el Caribe*, Lima, Perú; CEPAL (2006), *Panorama Social de América Latina*, Santiago de Chile.

sucesivas fases del ciclo económico. En los recesos, la ocupación cae pero no se recupera por entero durante los auges. En parte, ello obedece a aumentos genuinos de la productividad, pero también a la simple intensificación de la disciplina del trabajo o a la ampliación de facto de las jornadas laborales.

La descomposición del mercado laboral, tiene reflejo en la distribución altamente regresiva del ingreso en el conjunto de países latinoamericanos. Obsérvese sobre el particular que el producto real por habitante creció al 1.3% anual durante el periodo 1990-2005, pero las remuneraciones de los asalariados apenas se expandieron a razón del 0.6% por año.⁷¹

A escala universal los costos de los acomodados impuestos por el neoliberalismo se han puesto sobre los hombros de los trabajadores, las mujeres y los marginados.⁷² Los pactos sociales se angostan o se convierten en letra muerta. Los sindicatos se debilitan, su membresía disminuye, muchos son presa de la corrupción. Las investigaciones con inclinación social en torno al mercado y

⁷¹ CEPAL, (2006), op. cit.

⁷² Los sistemas regulatorios internacionales de protección al trabajo son débiles, inexistentes o se vienen transfiriendo a manos privadas. Hay desterritorialización de la regulación laboral al tomar carta de naturalización el "outsourcing" de mano de obra a todos sus niveles. La violación de los estándares laborales, carecen de sanción y difieren enormemente sobre todo entre países desarrollados y en desarrollo, abriendo enormes oportunidades a la reducción de los costos empresariales vía el "outsourcing". El Tercer Mundo se ha incorporado a una carrera por la inversión extranjera que se traduce en echar atrás derechos adquiridos o regulaciones protectoras, en aras de la llamada competitividad de los costos salariales. La flexibilidad laboral en la práctica se expresa en la libertad empresarial de contratar y despedir, sin relación alguna a los problemas sociales que genera, incluido el de la erosión de la capacidad de gestión política de los trabajadores. Esas tendencias han resultado reforzadas por dos fenómenos: la erosión de la legitimidad operacional de los sindicatos, expresa en la pérdida de membresía y en poner en manos de las empresas transnacionales la regulación voluntaria de las normas de trabajo. En suma, el neoliberalismo está creando un mundo de derechos sociales en retirada y de intensificación del trabajo. En muchos de los países en desarrollo (México), la precarización de las condiciones laborales, no es atemperada con la modernización de los sistemas de bienestar social, como serían: acceso a servicios universales de salud, seguros de desempleo o sistemas educativos de bajo costo. (Véanse Huber, E. y Stephens, J. (2001), *Development and Crisis of the Welfare State*, Chicago; Crounuk, C. y Streek, W. (compiladores), Londres; Itoh, G. y Yokohama, N. (compiladores) (2001), *Capitalism in Evolution*, Cheltenham).

los derechos laborales son sustituidas por estudios gerenciales sobre el manejo de la mano de obra. En términos económicos y políticos se insiste y logra la instauración de políticas de desregulación y flexibilización de las normas protectoras del trabajo, sin ofrecer casi nada a cambio de la supresión de derechos adquiridos.

Por eso, desde los inicios de la utopía neoliberal, comienzan a aparecer resistencias y trastornos sociales de envergadura que van más allá de los que suscitarían cambios menos drásticos o mejor orientados en las estrategias socio-económicas, entremezclados, además, con imposiciones autoritarias y con los vaivenes de la Guerra Fría y de las crisis financieras.⁷³ Con variaciones de país a país, a lo largo de América Latina se presentan síntomas de descomposición social no ajenos a la pasividad de muchos gobiernos que se repiten por igual en otras latitudes. Los levantamientos guerrilleros y guerras sociales de Chile, Argentina o Uruguay, así como los de Centroamérica, tipificaron reacciones colectivas a cambios resistidos, a la degradación de las libertades civiles, a la violación de los derechos humanos o a la imposición de estrategias económicas empobrecedoras.

La década perdida de los años ochenta --primer estremecimiento del cambio neoliberal latinoamericano--, se traduce en interrupción de los programas sociales, paralización del crecimiento económico, difusión de la pobreza o el desempleo y acotamiento real de las libertades ciudadanas. Así se gesta un caldo de cultivo proclive a la multiplicación de la inseguridad social, el crimen, los secuestros y el tráfico de drogas que, desde entonces, los países parecen

⁷³ Se trata de conmociones sociales de la envergadura registrada en Inglaterra al tomar cuerpo la Revolución Industrial. (Véase Polanyi, J. (1988), *The Great Transformation*, Beacon Press, Boston).

incapaces de erradicar al combinarse con un patrón de desarrollo lento y, además, excluyente.

Inseguridad económica y social, limitada participación política ciudadana, están detrás de la diáspora latinoamericana o africana. Según cifras de la CEPAL, el número de emigrantes de Iberoamérica identificados hasta el año 2000 excedían de los 21 millones de personas (5% de su población),⁷⁴ de los cuales, aproximadamente la mitad se trasladaron en la década de los años noventa, principalmente por falta de trabajo e ingreso en sus países. En algunos casos, los expatriados suman porcentajes altísimos de los habitantes de sus países de origen, acentuando la ruptura de las unidades familiares: 9.4% de México, 14.6% El Salvador, 8.3% República Dominicana y 15.5% en el promedio de la región del Caribe.⁷⁵

En conjunto, muchas de las esperanzas neoliberales resultaron fallidas, singularmente en los países que se apegaron con mayor ortodoxia a los cánones del Consenso de Washington. La asociación entre el neoliberalismo y los valores de la democracia se ha manifestado en la práctica como una relación espuria o encontrada. Entre 1975 y 2003, la tasa de crecimiento mundial *per cápita* aparte de polarizarse entre zonas prósperas y regiones rezagadas, cayó en promedio a más de la mitad en relación al período 1950-1975. El desarrollo no sólo se ha bajado, sino se ha tornado más volátil, más propenso a contagios, más proclive a alargar los años depresivos y acortar los de bonanza. Al propio tiempo, se amplía la brecha del atraso de Africa y América Latina. Desde la década de los setenta, los países de la OCDE, crecieron a un ritmo medio del 2% anual, mientras América

⁷⁴ Esa cifra se estima en 26 millones para 2006.

⁷⁵ Véase CEPAL (2006), *Migración Internacional Derechos Humanos y Desarrollo*, Santiago de Chile.

Latina apenas lo hizo al 0.6% y los países africanos del Subsahara al -0.7%.⁷⁶ En materia de pobreza, parece que el último cuarto de siglo es período perdido en nuestro continente (1980-2005). La pobreza urbana subió del 29.8% al 34.1% de la población y la rural apenas se redujo del 59.9% al 58.8%, pese a los intensos movimientos migratorios dentro y afuera de los países y los considerables flujos asociados a las remesas de los expatriados.⁷⁷

El desmantelamiento de las fronteras económicas ha ensanchado las libertades, las opciones, de los consumidores e inversionistas institucionales. Pero no ha hecho otro tanto con la capacidad de compra de los propios consumidores y ha deshumanizado, en cambio, la competencia oligopolística entre las grandes empresas internacionales con efectos limitativos de las remuneraciones y beneficios a sus trabajadores, abastecedores y clientes.⁷⁸ Esas compañías transnacionales al enfrentar la concurrencia de firmas de dimensión semejante pierden grados de libertad de que gozaban antes en mercados de dimensiones menores y están sujetas a los riesgos de ser adquiridos por otros inversionistas.⁷⁹ Los consorcios se hacen más eficientes al paso que por presión competitiva acotan sus responsabilidades sociales.

Aun así, el neoliberalismo ha producido ciertos logros. La inflación en el mundo cayó dramáticamente de compararse las décadas de los años setenta y ochenta, con las cifras subsecuentes y hasta ahora han podido absorberse --sin mayor propagación inflacionaria-- las alzas en los precios de los energéticos y de

⁷⁶ Véase Naciones Unidas (2006), *Informe sobre el Desarrollo Humano 2005*, N. York.

⁷⁷ Véase CEPAL (2007), *Panorama Social de América Latina*, Santiago de Chile.

⁷⁸ Véase Reich, R. (2007) *Supercapitalism*, A. Knoff, N. York.

⁷⁹ En el trienio 2003-2005 las ventas transfronterizas de compañías europeas suman 773 miles de millones de dólares; pero las adquisiciones de empresas foráneas por los europeos ascendieron a una cifra apenas inferior (673 miles de millones de dólares). (Véase Ibarra, D. (2007), *Gobierno y Poder en las Empresas*, trabajo inédito, México).

muchas otras materias primas. De la misma manera, si se exceptúa a los Estados Unidos, los déficit de los gobiernos han tendido a contraerse. De su lado, el comercio internacional registra un ascenso notable, muy superior a la evolución del producto mundial; por igual algunos países y poblaciones han resultado beneficiados, singularmente en el oriente y sur de Asia.

En un sentido tecnológico, se dan también resultados positivos y otros más bien de signo ambiguo. La revolución informática ha transformado y abaratado los sistemas productivos, las formas de consumir, distribuir, transportar, los métodos de investigación; ha hecho viable la intensificación de los procesos de globalización y la modernización e interdependencia de las redes financieras.⁸⁰ En sentido inverso, desfavorable, la mercantilización planetaria multiplica la diferenciación innecesaria de productos o intensifica los trabajos de investigación y desarrollo con miras a expandir el consumismo. A la par hace avanzar la productividad empresarial no sólo a través del conocimiento aplicado, si no por la vía descarnada de la competencia en el mercado de factores, no sólo en el de productos. Con tales fines se utilizan las reservas mundiales de mano de obra y de recursos naturales y se emprende la fragmentación geográfica de la producción incorporando partes y componentes fabricados en las localizaciones de menores costos.

La integración de redes transnacionales de producción e intercambio, la formación de mercados de dimensión mundial, son el destino principal de la inversión y de la investigación tecnológica crecientemente privatizada. En contraste, ocupan una jerarquía inferior la atención a los más significativos problemas de la humanidad: el hambre y la desnutrición, la enfermedad, la

⁸⁰ Véase Castells, M. (1999), *La Era de la Información*, Siglo XXI Editores, México.

ignorancia, el abasto de energía limpia, la contención de la destrucción ecológica. En esos últimos temas no se vierten los esfuerzos prioritarios de los gobiernos, de la investigación técnica, ni del financiamiento.

Tómese el caso del calentamiento global, como fenómeno premonitorio de la imposibilidad de que un mundo de recursos finitos, crezca indefinidamente, siguiendo el patrón histórico de dispendios ecológicos de la industrialización de los países hoy avanzados. Hay límites físicos irrebasables que obligan a abandonar los viejos paradigmas sociales. Ciencia y tecnología han progresado lo suficiente para sostener e incluso elevar el bienestar de la actual población planetaria. Sin embargo, lograrlo, obligaría a la adopción de cánones culturales y normas de convivencia distantes de los que prevalecen en los dominios del neoliberalismo. El crecimiento simplemente cuantitativo de la producción, poco a poco deja de ser el principal medio de disolver las tensiones sociales dentro y entre países para hermanarse a soluciones distributivas que acoten la carrera mercantilista de nuestros días y hagan del bienestar general un proceso sustentable.

Reflexiones finales

La utopía neoliberal representa el intento más general y decidido por echar el reloj político atrás, suplantar el viejo programa humanista de la Ilustración y hacer a un lado los impedimentos a su camino que nacen de la historia, de la política, de las responsabilidades del Estado o de la democracia republicana. Aún así, sus tesis se diseminan con extraordinaria rapidez en el mundo si se le compara con cualquier otra experiencia semejante. Premura y presiones internacionales sin cuento, al menos en América Latina y Africa, llevan a los países de modo pasivo a liberar los mercados, reducir el papel del Estado,

asimilar desigualdades sociales insospechadas, trastocar el orden, las jerarquías y las prelacións nacionales, en una palabra a limitar las opciones colectivas.

Buena parte de las mudanzas neoliberales sean institucionales o en el ámbito más específico del derecho, son fruto de un intervencionismo decidido que, una vez consolidado, se quiere mantener sin alteración alguna. Por eso, hoy se ve peligroso dar rienda suelta al juego de la política y se precisa de acotar la esfera democrática del espacio público. El alcance de las estrategias económicas y sociales más que en la participación ciudadana abierta, se convienen en cenáculos cerrados, sujetos a las orientaciones y a las restricciones impuestas por los equilibrios fiscales, de precios o financieros, exigidos por el neoliberalismo y las instituciones internacionales, cualesquiera que sean sus consecuencias en la vida democrática, en la innovación social y en el orden interno de los países. A la democracia apenas se le ofrece limpieza electoral y alternancia política como instrumentos de atender el descontento nacido del nuevo orden económico y de sus disparidades distributivas.

El arrinconamiento neoliberal de la política y del debate democrático es la otra cara del intento de minimizar al Estado-nación, como medio de hacer permanente el nuevo Estado de derecho, con su transferencia de funciones del Estado al mercado interno o al internacional y con sus significativas restricciones a los derechos colectivos. Poco a poco se degrada el papel esencial del Estado en la formación de consensos sobre las metas y orientaciones colectivas, para constituirse en espacio estrecho donde sólo cabe la lucha por posiciones en la distribución del poder político entre partidos contendientes.

Tales hechos concentran privilegios e ingreso, excluyen la voz de las mayorías en las decisiones de Estado, reducen el mercado, el crecimiento

económico y crean insuficiencias fiscales crónicas en el abasto de bienes públicos. De ahí la privatización inducida de los servicios gubernamentales, su transferencia del Estado al mercado, que si bien logran aliviar los presupuestos, bifurcan la calidad de los servicios básicos de educación, salud, pensiones, a favor de las clases sociales pudientes.

No es entonces de extrañar que la legitimidad de los estados vaya en declive, frente a su menor capacidad de cumplir con sus funciones básicas las de ofrecer bienes públicos en cantidad suficiente, favorecer el bienestar general y el desarrollo, preservar el orden y poner de acuerdo a las fuerzas políticas en torno a las transformaciones a instrumentar. A la política apenas se le ha dejado el triste y limitadísimo papel de compensar hasta donde sea posible, los costos sociales de las reformas neoliberales, ofreciendo, no soluciones, sino, como se dijo, la simple alternancia en el poder, la democracia formal.

En lo económico, los aportes de la utopía neoliberal en su expresión latinoamericana se circunscriben a la estabilización de precios y tipos de cambio, al equilibrio de las finanzas públicas y al impulso a las transacciones externas, aunque ello se haya logrado al costo de sacrificios sociales sin cuento y de frenar el ámbito de las libertades. En lo político, la utopía neoliberal ha contribuido a construir los cimientos de sistemas mejorados en la transparencia e imparcialidad electoral y la alternancia partidaria en el poder,⁸¹ aunque suscriba restricciones extremas a la participación ciudadana en asuntos sociales fundamentales, en perjuicio de la democracia sustantiva.

No es admisible evadir la cuestión fundamental de moral política. La racionalidad instrumental del mercado, sólo ve la conducta libre e intencional de

⁸¹ Véase Huntington, S. (1991), op. cit.

los ciudadanos en el logro de las metas de su preferencia. Es obvio, que las acciones individuales no pueden quedar sujetas a juicios normativos sobre la bondad de los objetivos que cada quien elija. Pero eso no significa, que hayan de abandonarse los problemas de la moralidad colectiva, cuando constituye la base insustituible de solidaridad en cualquier sociedad. Y sin embargo, los gobiernos agotados por las exageradas transferencias de soberanía y de instrumentos de acción en favor del exterior y del mercado, pierden capacidades para hacer valer códigos éticos que armonicen la razón económica con la justicia. Sea como sea, la utopía neoliberal resulta muda respecto a la equidad y la cohesión sociales, apenas paga tributo retórico al desarrollo, como al cometido de sustentar valores culturales, civilizatorios, excepto cuando están subordinados al mercantilismo.

No hay, en consecuencia, claridad sobre la orientación moral del cambio que se instrumenta ni de sus consecuencias en la distribución de costos, oportunidades, ingresos o en el bienestar colectivo. En todo caso, la incorporación de más y más campos de la vida social al dominio de la utopía neoliberal, acaba reemplazando la acción guiada por normas con criterios sólo congruentes con los intereses privados. La colonización no se limita a influir en el diseño de las políticas públicas de los países, los paradigmas, valores y metodologías economicistas invaden por igual a casi todas las disciplinas sociales (derecho, política, sociología, ética) con el propósito, entre otros, de buscar agarraderas teórico-académicas a la utopía neoliberal. Vaya un ejemplo: la tesis desprestigiada del manejo económico del lado de la oferta (“supply side economics”) se ha utilizado en el diseño de las políticas públicas en varias latitudes con el fin de justificar la reducción de los impuestos a las elites, arguyendo que no daña los ingresos ni los equilibrios fiscales o distributivos y promueve, en cambio, la inversión privada.

Asimismo, los grupos conservadores dominantes en el Tercer Mundo, suelen defender a ultranza estados de derecho diseñados *ad-hoc* o en acuerdos cupulares excluyentes de amplísimos segmentos de la población. Y al mismo tiempo repudian o critican como populismo inaceptable a las garantías sociales modernas, como el seguro de desempleo, el acceso generalizado a los servicios de salud, el ingreso mínimo garantizado, por considerarlos enemigos de la competitividad, de disciplina del trabajo o constituirse en mecanismos reductores de las utilidades invertibles.

El neoliberalismo tiene otras caras, una de ellas lo presenta como ruptura en el tiempo, como el inicio de una época radicalmente distinta a la organización social anterior. Así, proclama su autonomía del pasado para ganar la libertad de construir a su antojo nuevas formas de vida y nuevas instituciones. Por lo demás, las comparaciones históricas no le favorecen. En términos de crecimiento y distribución de los frutos del desarrollo, el periodo previo a su entronización (1950-1973) resultó mucho más favorable a la población mundial y a muchas naciones en desarrollo que el de su vigencia casi plena (1973-2000).⁸² En cambio, las elites de la casi todas las latitudes han sido favorecidas con creces y de manera hartamente sistemática.

El neoliberalismo rechaza la memoria histórica, aunque las razones de hacerlo sean distintas a las de los filósofos postmodernos. Estos últimos, critican el sentido unitario, no diferenciado de la historia, como construcción ideológica

⁸² Los retrocesos absolutos o comparativos no los ha sufrido el conjunto del mundo en desarrollo. Como ya se indicó las naciones con grandes mercados y poblaciones --China y la India-- han resultado singularmente favorecidos con la transferencia masiva de inversiones y capacidades productivas del viejo mundo hasta convertir a sus economías en centros dinámicos internacionales. La acumulación de divisas en esos y otros países en desarrollo (alrededor de dos terceras partes del total del mundo), comienza a alterar la configuración financiera planetaria y tornar redundantes en su actual estructura al Fondo Monetario Internacional y al Banco Mundial (Véase Ibarra, D. (2006), *La Reconfiguración Económica Internacional*, Facultad de Economía, UNAM). En cuanto a los datos cuantitativos, véase Maddison, A. (2003), *The World Economy: Historical Statistics*, OECD, Paris.

eurocentrista, propensa a convertirse en instrumento de dominación.⁸³ Por ello, dejan de lado a los grandes relatos legitimadores y ponen en su lugar historias concretas, pequeñas, que subrayan las diferencias entre distintas sociedades y grupos, o que buscan dar voz a los derrotados, a los excluidos, a los otros. En contraste, el neoliberalismo postula una utopía universalista, aplicable a cualquier sociedad humana decidida a cerrar su pasado e inaugurar una época de renacimiento economicista.⁸⁴ Como las religiones monoteístas, dicha utopía no admite, descarta, toda competencia doctrinaria. Ese es el sentido de la frase “el fin de la historia” que anuncia el triunfo definitivo del capitalismo neoliberal sobre el socialismo y sobre cualquier otro régimen político alternativo.⁸⁵

Poco espacio se deja a la capacidad humana de innovación social, con nítida diferencia con la vieja utopía de la Ilustración que cobijó lo mismo al liberalismo que al socialismo. Quizás la derrota del Imperio Soviético, ha llenado de optimismo sobrado a los triunfadores, mezclado con dosis de irrealismo por desconocerse el desenlace de los experimentos de China, Rusia o la India, como tampoco el de las reacciones políticas ya extendidas en América Latina y otras latitudes; reacciones que rebasan el plano nacional en su crítica al reclamar mayor autonomía frente al exterior. En efecto, el comportamiento de los electorados y de muchos gobiernos latinoamericanos (Argentina, Brasil, Chile, Ecuador, Bolivia) parecen anunciar tanto insatisfacción con el neoliberalismo, como el retorno a políticas públicas más afines a las demandas ciudadanas,

⁸³ Véanse Boundrillard, J. (1984), *Las Estrategias Fatales*, Anagrama, Barcelona; Lyotard, J. (1984), *La Condición Postmoderna*, Gedisa, Barcelona; Rorty, R. (1986), *Habermas and Lyotard on Postmodernity*, en Bernstein, R. compilador, Polity Press, Cambridge; Vattimo, G. (1986), *El Fin de la Modernidad*, Gedisa, Barcelona.

⁸⁴ Si bien es cierto que las tesis de la Ilustración en más de una ocasión fueron pervertidas, el postmodernismo junto a ideas innovadoras, acaso deje sin resolver la ausencia medular de criterios que permitan juzgar de las cuestiones sociales más allá de coyunturas temporales o de consensos locales. Ello debilita la crítica sociopolítica y favorece la estabilidad de las estructuras dominantes de poder. (Véanse Habermas, J. et alia (1985), *La Postmodernidad*, Kairos, Barcelona; Vattimo, G. et alia (1994), *En Torno a la Postmodernidad*, Anthropos Editorial, Barcelona).

⁸⁵ Véase Fukuyama, F. (1992), op. cit.

análogas --pero no iguales-- a las que explican la historia exitosa de muchos países asiáticos o de las pequeñas economías europeas (Irlanda, Finlandia, Noruega).

El debilitamiento estructural del sistema de estados soberanos nacido desde la paz de Westfalia (1648), ha creado complejas interdependencias entre los países con claras dimensiones políticas que van más allá de los gobiernos nacionales y de las tesis neoliberales. Destacan los temas universales asociados a las finanzas, al comercio, a las desigualdades distributivas y al cuidado ecológico. Se trata de cuestiones a las que habrá de dar respuesta colectiva, que anuncian el reinicio de otra larga lucha por los derechos humanos, ahora, a escala universal. Lograrlo dependerá de que se haga mediante mecanismos jurídicos de sujeción de las relaciones internacionales al derecho, no como simple expresión de los intereses de las potencias dominantes o de sus empresas.⁸⁶

En suma, más que seguir prisioneros de reglas que cobijan al poder y los intereses deshumanizados de la utopía neoliberal, habría que abrazar soluciones democráticas, participativas, que junto al mercado, vayan situando mayor poder en manos de los ciudadanos al estilo de las viejas metas de la utopía de la Ilustración. En este tipo de planteamientos se impone estudiar --sin pretensión de copia extralógica-- las experiencias de los países que han sabido sacar provecho de la globalización y preservar una parte mayor de su autonomía política, que han combinado las libertades individuales con derechos protectores de orden colectivo. Las diferencias culturales en grado de desarrollo, en formas de organización, hacen muy difícil, hasta imposible, formar consensos universales sobre la mejor manera de manejar y cambiar los sistemas sociales. Acaso sea mejor erigir instituciones donde conviva, coexista, el pluralismo de enfoques y valores, antes que tratar de uniformarlo todo como antena del neoliberalismo. Adviértase sobre el particular que mientras la democracia puede necesitar de la creación de centros independientes de poder económico, el sistema capitalista puede subsistir perfectamente sin democracia.⁸⁷

⁸⁶ Véase Habermas, J. (1994), *Tiempo de Transiciones*, Trotta, Madrid.

⁸⁷ Véase, Reich, R. (2007), op. cit.

Posdata Latinoamericana

Descendiendo a las realidades latinoamericanas, es notoria la subordinación al nuevo orden económico y político internacional que priva a los ciudadanos de la libertad republicana de decidir sus fines colectivos y a los Estados-nación de su soberanía. En materia de macropolítica --con excepción de la limpieza electoral-- se han impuesto criterios que cierran las posibilidades de lograr innovaciones propias. Las personas y los países sólo con grandes dificultades pueden librarse, de un lado, de la tiranía utilitarista del consumismo, o, del otro, de la marginación e inseguridad económicas. Las decisiones socio-económicas fundamentales quedan en alto grado excluidas del escrutinio ciudadano. En particular, la política social resulta esterilizada en el esfuerzo focalizador, ahorrador del gasto público, pero incapaz de curar con mediana eficacia el desempleo formal e informal. Así, la política económica, camina por senderos contrarios a la profundización de la democracia sustantiva.

La aceptación acrítica del decálogo reformador del Consenso de Washington ha producido baja sustantiva en el ritmo de desarrollo, desindustrialización y reversión de los procesos de absorción de los marginados, que todavía representan alrededor del 40% de la población latinoamericana. La macroeconomía en alta proporción se ha dejado librada al mercado, con evasión expresa o tácita a las responsabilidades estatales de ganar prosperidad sostenida y responder a las demandas ciudadanas. Hay aquí aceptación de la primacía de las exigencias de la globalización y renuncia o postergación de las prelacións propiamente nacionales. En cuanto a los paradigmas microeconómicos, poco a poco dan carta de naturalización a los criterios dominantes entre los inversionistas institucionales del Primer Mundo, mientras se descuida a los apoyos a las pequeñas y medianas empresas que configuran la enorme mayoría de los negocios privados.

En suma, sea en materia política, institucional, social, macroeconómica o microeconómica, México y buena parte de América Latina vienen cediendo al automatismo de los mercados y a los cerrojos del Estado neoliberal de derecho la facultad de determinar la evolución de los países y la suerte de las personas. La

utopía neoliberal, a diferencia de la utopía de la Ilustración, quisiera prescindir de la idea vertebral de la libertad humana: la capacidad individual y colectiva de determinar, construir, inventar un mejor futuro social para todos.

BIBLIOGRAFIA

- Aglietta, M. y Roberiou, A. (2005), *Corporate Governance Adrift*, The Saint-Gobain Center for Economic Studies, Edward Elgar, Reino Unido.
- Agraval, A. y Knoeber, Ch. (1996) "Firm Performance and Mechanisms to Control Agency Problems between Managers and Shareholders", *Journal of Financial Quantitative Analysis*, No. 31, pp. 377-8.
- American Law Institute (1994), *Principles of Corporate Governance: Analysis and Recommendations*.
- Avineri, S. (1972), *Hegel's Theory of the Modern State*, Cambridge University Press, Inglaterra.
- Balega, R. et alia (1996), "CEO Duality and Firm Performance: What's All the Fuss?", *Strategic Management Journal*, No. 17.
- Banco Internacional de Pagos (2005), *Credit Risk Transfer*, Joint Forum, Basilea y FMI (2007), *Global Financial Stability Report*, Washington.
- Banco Mundial (2006), *Poverty Reduction and Growth*, Washington.
- Berle, A. y Means, G. (1932), *The Modern Corporation and Private Property*, Harcourt, New York.
- Berlín, I. (1969), *Four Essays on Liberty*, Oxford University Press, Oxford.
- Bhagat, S., et alia (1999), "Director Ownership, Corporate Performance, and Management Turnover", *Business Lawyer*, No. 54.
- _____ (1997), *The Counter Enlightenment, in the Proper Study of Mankind*, Hardy, H. y Hausheer, compiladores, Chatto and Windus, London.
- Boundrillard, J. (1984), *Las Estrategias Fatales*, Anagrama, Barcelona.
- Brenner, R. (2004), *New Boom or New Bubble*, N. L. R., pp. 57-100.
- Buchanan, J. (1985), *Liberty, Market and State*, New York University Press, N. York.
- _____ (1980) "Rent-seeking and Profit-seeking" *Toward a Theory of Rent-seeking Society*, compiladores Buchanan et al., Texas University Press, Austin.
- Calva, J. (2007) "Retos hacendarios", *El Universal*, 4 de julio, México.

Capistrán, C. (2000), *Elasticidad del ingreso del Impuesto sobre la Renta*, tesis no publicada, México.

Cassirer, E. (1932), *La Filosofía de la Ilustración*, Fondo de Cultura Económica, México.

Castells, M. (1999), *La Era de la Información*, Siglo XXI Editores, México.

CEPAL (1990) “Transformación Productiva con Equidad”, *Libros de la CEPAL*, Núm. 25, Santiago de Chile.

_____ (2006), *Migración Internacional Derechos Humanos y Desarrollo*, Santiago de Chile.

_____ (2006), *Panorama Social de América Latina*, Santiago de Chile.

_____ (2007), *Panorama Social de América Latina*, Santiago de Chile.

_____ (varios números) *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile.

Deleuze, G. (1987), *A Thousand Plateaus*, University of Minnesota Press.

Foucault, M. (1977), *Language, Counter-Memory, Practice*, Cornell University Press.

Demsetz, H. (1995), *The Economics of the Business Firm*, Cambridge University Press, N. York.

Descartes, R. (1637) en su *Discurso del Método* rompe con escolástica medieval.

Douglas, W. (1934) “Directors Who do not Direct”, *Harvard Law Review*, No. 47 (p. 1305).

Ebrill, L. et alia (2001), “The Modern VAT”, *FMI*, Washington.

Eichengreen, B. (2002), *Capital Flows and Crisis*, The MIT Press, Cambridge.

Evans, R. (2005), *The Third Reich in Power*, Allen Lane, London .

Fajnzylber, F. (1992) “Industrialización en América Latina: de la Caja Negra al Casillero Vacío”, *Realidad Económica*, Núm. 109, pp. 76-87.

Feldsteing, M. y Amerback, A. (1985), *Handbook of Public Economics*, North Holland, Amsterdam.

Fishback, P. et alia (2005), *Politics, Relief and Reform: The Transformation of America's Social Welfare System During the New Deal*, National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 11080, N. York.

FMI (2005), *Global Financial Stability Report*, Washington.

_____ (2005), *Government Finance Statistics*, Washington.

_____ (2007) "Financial Sector Assessment Program", *The Pension Annuity Market*, Washington.

_____ (2007), *Global Financial Stability Report*, Washington y UNCTAD (2005).

_____ (2007), *Global Financial Stability Report*, Washington.

_____ (varios números), *World Economic Outlook*, Washington.

Fondo de Cultura Económica (1960), *México, 50 años de revolución*, I, La Economía, México.

Fukuyama, F. (1992), *The End of History and the Last Man*, Hamish Hamilton, Londres.

Galbraith, J. (1974), *The New Industrial State*, Pengum Books, New York .

Galison, P. y Stump, D. (1995), *The Desunity of Science*, Stanford University Press.

Gillis, M., Shoup, C. (1990), "Choosing among Types of VAT", en *Value-Added Taxation in Developing Countries*, compilador, Gillis, M. et alia, World Bank, Washington.

Goldin, C. y Margo, R. (1991), *The Great Compression: The Wage Structure in The United States at Mid-Century*, National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 3817, Ma.

Goodwing, B. (1984) "Economic and Social Innovation in Utopia", *Utopías*, compiladores Alexander, P. y Coill, R., Duckword, Londres.

Gray, J. (2000), *Las Dos Caras del Neoliberalismo*, Piados, Madrid, p. 27.

Griswald, Ch. (1999), *Adam Smith and The Virtues of Enlightenment*, Cambridge University Press.

Habermas, J. (1981) "Modernity versus Postmodernity" *New German Critique* No. 22, pp. 3-22.

_____ (1990), *El pensamiento postmetafísico*, Taurus, México.

_____ (1994), *Tiempo de Transiciones*, Trotta, Madrid.

_____ (1993) “Modernidad, un Proyecto Incompleto”, en *El Debate de Modernidad Postmodernidad*, compilador N. Casullo, Ediciones el Cielo por Asalto, Buenos Aires, pp. 131-144.

_____ et alia (1985), *La Posmodernidad*, Kairos, Barcelona.

Harford, J. (2000) “Takeover Bids and Target Directors Incentives”, University of Origen, Working Paper.

Hayek, F. (1960), *The Constitution of Liberty*, Routledge, London.

Hegel, G. (1967), *Philosophy of Right*, Oxford University Press, Inglaterra.

Horkheimer, M. y Adorno, T. (2002), *Dialectic of Enlightenment*, Stanford University Press.

Huber, E. y Stephens, J. (2001), *Development and Crisis of the Welfare State*, Crounuh, C. y Streek, W. (compiladores), Londres.

Hungtinton (1991), *The Third Wave: Democratization in the Late Twentieth Century*, University of Oklahoma Press.

Ibarra D. (2007), *Derechos Humanos y Realidades Sociales*, UNAM, Facultad de Economía, México.

_____ (2005), *Ensayos sobre Economía Mexicana*, Fondo de Cultura Económica, México.

_____ (2006), *Estado de Derecho, Constitución e Instituciones*, en Ciclo de Conferencias sobre Derecho y Economía, Facultad de Derecho, UNAM, México.

_____ (2006), *La liquidez internacional*, México, artículo inédito.

_____ (2006), *La reconfiguración económica internacional*, Cátedra Extraordinaria Raúl Prebisch, Facultad de Economía, UNAM, México.

_____ (2006), *La Reconfiguración Económica Internacional*, Facultad de Economía, UNAM.

_____ (2007) *Gobierno y Poder en las Empresas*, conferencia dictada en El Colegio de México el 23 de mayo de 2007, trabajo inédito, México.

_____ (2007), *Derechos humanos y realidades sociales*, Cátedra Extraordinaria Raúl Prebisch, Facultad de Economía, UNAM, México.

Ietto Gillies, G. (2005), *Transnational Corporations and International Production*, Edward Elgar, Reino Unido.

Innovation and Economic Performance”, *Economic and Society*, I (29).

Itoh, G. y Yokohama, N. (compiladores) (2001), *Capitalism in Evolution*, Cheltenham.

John Olin, *Program in Law and Economics*, Washington.

Kateb, G. (1972), “Utopianism”, en *International Encyclopedic of the Social Sciences*, Crowel Collier and Mac Millan, Inc., N. York.

Krugman, P. (2007), *The Conscience of a Liberal*, W.W. Norton & Co., N. York.

Krugman, P. (2007), *The Conscience of a Liberal*, W.W. Norton & Co., N. York;

Kuhn, T. (1962), *The Structure of Scientific Revolutions*, University of Chicago Press, Chicago.

Laazonick, W. y O’Sullivan, M. (2000) “Perspectives on Corporate Governance,

Luhmann, N. (1998), *Sistemas Sociales: Lineamientos para una Teoría General*, Editorial Anthropos, Barcelona.

Lyotard, J. (1984), *La Condición Posmoderna*, Gedisa, Barcelona.

Lyotard, J. (1984), *The Postmodern Condition*, University of Minnesota Press;
Derrida, J. (1982), *Margins of Philosophy*, University of Chicago Press.

Maddison, A. (2003), *The World Economy: Historical Statistics*, OECD, Paris.

Mannheim, K. (1954), *Ideology and Utopia*, Harcourt, N. York; Gray, J. (2007), *Black Mass*, Farrar, Stratus and Giroun, N. York.

Marx, C. (1959), *El Capital*, Fondo de Cultura Económica, México.

Mayer, C. (2001) “Structure de Financement et Organization des Enterprices”, en Touffut, J. *Institutions and Croissance*, Saint-Gobain, Paris.

Millstein I. y Mac Avoy, P. (1988) “The Active Board of Directors and Performance of Large Publicity Traded Corporation”, *Columbia Law Review* No. 98 (junio).

Millstein, I. (1995), *The Professional Board*, *Business Lawyer* No. 50.

Millstein, I. y MacAvoy, P. (1998) "The Active Board of Directors and Performance of Large Publicity Traded Corporation", *Columbia Law Review* No. 98 (1985).

Modigliani, F. y Brumberg, R. (1954) "Utility Analysis and the Consumption Function" en University Press, *Post-Keynesian Economics*, Kurihara, K. compiler Rutgers.

Modigliani, F. y Miller, M. (1957) "The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment", *American Economic Review*, No. 48 (3) pp. 388-436.

Naciones Unidas (2006), *Informe sobre el Desarrollo Humano 2005*, N. York.

National Association of Corporate Directors (2000), *Blue Ribbon Comision on the Role of the Board*.

Nekrich, A. y Heller, M. (1986), *Utopia in Power, A History of the Soviet Union from 1917 to the Present*, Hutchison, London.

Nozick, R. (1974), *Anarchy, State and Utopia*, Basil & Blackwell Oxford.

OCDE (2006), *Revenue Statistics 1965-2005*, París.

OECD (2004), *Principles of Corporate Governance*.

Ohmae, K. (1995), *The End of the Nation-State*, Harper Collins, 1995.

OIT (2000), *Panorama Laboral 2000, América Latina y el Caribe*, Lima, Perú.

PNUD (2006), *Informe sobre el Desarrollo Humano 2006*, N. York.

Polanyi, J. (1988), *The Great Transformation*, Beacon Press, Boston.

Porter, M. (1997), "Capital Choices: Changing The Way America Invests in Industry", en *Studies in International Corporate Finance and Governance Systems*, Oxford University Press, Oxford.

R. Rabushka, A. (1995), *The Flat Tax*, The Hoover Institution Press, Cal.

Reich, R. (2007) *Supercapitalism*, A. Knoff, N. York.

Reich, R. (2007), op. cit.

Reich, R. (2007), *Supercapitalism*, Alfred Knop, J., N. York.

Rodrik, D. (1995), "Getting Intervention Right: How South Korea and Taiwán Grew Rich", *Economic Policy* No. 20, pp. 55-107.

Rorty, R. (1986), *Habermas and Lyotard on Postmodernity*, en Bernstein, R. compilador, Polity Press, Cambridge.

Royle, N. (2003), *Jacques Derrida*, Routledge, N. York.

Sader, F. (1995), *Privitizing Public Enterprises and Foreign Investment in Developing Countries, 1988-1993*, Banco Mundial, Washington.

Schedler, H. (1997), *The End of Politics: Explorations in Modern Antipolitics*, Macmillan, Londres.

Secretaría de Hacienda (2007), *La Reforma Hacendaria por los que menos tienen*, México.

Slemrod, J. (1994), *Tax Progressivity and Income Inequality*, Cambridge University Press.

Stiglitz, J. (2002), *Wilther Reform*, Conferencia dictada en la ECLAC, Santiago de Chile.

Tanzi, V. (2000), "Taxation in Latin America in the Last Decade", *Working Paper No. 76*, Center for Research on Economic Development and Policy Reform, Stanford University, Ca.

UNCTAD (2005), *World Investment Report, 2005*, Ginebra.

UNCTAD (varios números), *World Investment Report*, Ginebra; Palmisano, S. (2006), "The Globally Integrated Enterprise", *Foreign Affairs*, Vol. 85, No. 3, pp. 127-136.

Vattimo, G. (1986), *El Fin de la Modernidad*, Gedisa, Barcelona.

Vattimo, G. et alia (1994), *En Torno a la Posmodernidad*, Anthropos Editorial, Barcelona.

Webber, L. y Wildavsky, A. (1986), *History of Taxation and Expenditure in the*

Weber, M. (1958), *The Protestant Ethic and The Spirit of Capitalism*, Seribner, N. York.

Weisbenner, S. (2000) "Corporate Share Repurchases in the 1990's", *Finance and Economic Discussion Paper*, Federal Reserve System, Washington.

Weisman, S. (2002), *The Great Tax Wars*, Simon and Schuster, N. York.

Western World, Simon and Schuster, N. York.

Williamson, J. (1990) "What Washington Means by Policy Reform", en *Latin American Adjustment*, Institute for International Economics, Washington.

Wilson, R. y Kraakman, R. (1991), *Reinventing the Outside Director: An Agenda for Institutional Investors*.

Witte, J. (1985), *The Politics and Development of Federal Income Tax*, University of Wisconsin Press.