

Capitalismo financiero y democracia: Modelos de distribución

Financial capitalism and Democracy: Distribution models

José María Calderón Rodríguez**

Resumen

En los últimos tiempo , la distribución del ingreso ha probado ser uno de los determinantes más importantes del desarrollo económico. Así, la relación entre los dos ha sido una fuente constante de debate. Algunos plantean que la desigualdad es una precursora necesaria al crecimiento económico, dado que quien posee mayor poder económico puede contribuir más al crecimiento económico; si crece una economía, todos resultarán beneficiados en términos absolutos, aun si la desigualdad no se disminuye. Otros plantean que una mayor igualdad económica es una condición necesaria para cualquier crecimiento económico sostenido. En términos históricos, el argumento de que periodos de liberalización económica han traído mayor crecimiento y no necesariamente una mayor desigualdad, tiene fallas graves, entre ellas la insostenibilidad económica de tales periodos. Durante la época de la globalización, sobra evidencia de la desigualdad creciente de ingresos. Sin embargo, tal situación no solamente conlleva implicaciones económicas. La desigualdad económica, también equivale a una distribución desigual de poder. Conforme con la profundización de la brecha entre el ideal democrático de la igualdad política y la creciente desigualdad económica, los riesgos del colapso del sistema también aumentan. Con la transición del capitalismo a una época inédita, nuevas formas de democracia también tienen que ser examinadas.

Palabras Clave: Desarrollo Económico, Distribución del Ingreso, Crisis Financiera

Abstract

Over the course of the last centuries, distribution of income has proven to be perhaps one of the most important determinants of economic development. As such, the relationship between the two has been a source of constant debate. Some argue that inequality is a necessary precursor to economic growth, as those with more economic power can contribute more to economic growth; if an economy grows, all are better off in absolute terms, even if inequality does not abate. Others argue that greater economic equality is a necessary condition for any sustained economic growth. In historical terms, the viewpoint that periods of economic liberalization have led to greater growth and not necessarily greater inequality is seriously flawed, not least for the economic unsustainability of such periods. During the era of globalization, there is an abundance of evidence of increasingly unequal distribution of income. However, such a condition does not only have economic implications. Economic inequality equals an unequal distribution of power. As the gap deepens between the democratic ideals of political equality and growing economic inequality, the risks of the system collapsing also rise. As modern capitalism enters into a new era, new forms of democracy must be addressed.

Key Words: Economic Development, Income Distribution, Financial Crises

** Profesor del Centro de Estudios Latinoamericanos (CELA) de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales (FCPyS) de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Correo electrónico: calderonjosema@hotmail.com

Las Finanzas y la distribución del ingreso

¿Existe alguna relación entre desarrollo económico y distribución del ingreso y si hay alguna relación entre ambas dimensiones, cuál es el papel de las finanzas? No es para nada una interrogante novedosa, pues siempre ha estado en la atención de políticos y economistas. Sin embargo, hoy se replantea con fuerza a la luz de una creciente percepción de la existencia de un crecimiento generalizado de las desigualdades en la distribución del ingreso y de la riqueza patrimonial.

El aumento de las desigualdades, si es que se da, es, empero, tan sólo un aspecto de un problema más amplio, que es el de evaluar la funcionalidad de un modelo de distribución actualmente prevaleciente respecto a las exigencias de la cantidad, de la calidad y de la distribución espacial del desarrollo a nivel mundial.

El modelo de distribución de tipo socialdemócrata, que en los países industrialmente avanzados alcanzó una significativa influencia entre los años cincuenta y sesenta del siglo XX, fue muy claro y funcional respecto al tipo de desarrollo planteado. Este modelo se apoyó en dos puntos medulares: el primero consistió en la política de ingresos bajo la cual la dinámica salarial de los trabajadores dependientes se sustraía a la lógica de la relación entre demanda y oferta y se vinculaba al crecimiento de la productividad media del sistema. Este enfoque, introducido a nivel de política económica sobre todo por los países nórdicos, hizo posible obtener dos importantes resultados. En primer lugar, el aumento sistemático del poder de compra de los trabajadores -derivado del reconocimiento de su derecho a participar en proporción a las ganancias de productividad-, hizo posible el consumo en masa de nuevos bienes, dando salida a la revolución tecnológica y

organizativa fundada en la producción en serie. No es una casualidad que el primero en proponer la idea de la vinculación salarios-productividad a nivel fabril fuera Henry Ford: con el lanzamiento del “Plan estadounidense” a inicios del siglo XX y la consigna “automóviles para todos”, inauguró de hecho la era del consumo en masa. En segundo lugar, -y ya que los aumentos salariales deberían tener lugar dentro de los límites de los aumentos de productividad-, se evitó alimentar la inflación con aumentos en los costos del trabajo, inclusive en condiciones de plena ocupación; plena ocupación que era el objetivo principal de las políticas socialdemócratas. Una de las consecuencias de esta concertación de los gobiernos con los sindicatos fue un control parcial de la inflación, lo que permitió poner en práctica una política monetaria expansiva y, con ello, estimular el desarrollo.

El segundo punto medular radicó en las políticas fiscales, basadas sobre todo en impuestos a los ingresos fuertemente progresivos, lo que permitió el desarrollo de los servicios sociales, gracias al aumento de la cuota del producto nacional asignada a través de los presupuestos públicos. Estas políticas fiscales tuvieron también como objetivo la reducción de las desigualdades en la distribución del ingreso y la limitación de la concentración de la riqueza, determinadas ambas por el mercado.

Hoy, en un mundo mucho más globalizado, ¿cuáles son los mecanismos distributivos? No es fácil definirlos. Lo que se puede afirmar es que, en determinados ambientes prevalece la convicción que el aumento de las desigualdades no es, en sí, un problema, la dificultad real es el crecimiento económico. Si la economía crece vigorosamente, se dice, entonces las cosas irán bien para todos, incluidos los menos favorecidos, aunque aumentan las desigualdades. Esta es la convicción que actualmente anima a gran parte de las políticas fiscales.

El tema de la igualdad de oportunidades, tampoco es nuevo para la izquierda, que en el pasado lo puso directamente en relación con las políticas distributivas. Sin embargo, más recientemente, se tiene la impresión que las políticas distributivas fueron pospuestas para sostener que lo que cuenta no es la distribución de los ingresos, sino la creación para todos de igualdad de oportunidades. A este punto, no puede pasarse por alto una reflexión colateral: aparte del hecho que la “igualdad de oportunidades” es un ideal imposible de realizar, y que lo realista es ampliar la gama de oportunidades de vida de las personas, debería ser evidente para todos que, si las desigualdades aumentan y crece la concentración del ingreso y de la riqueza en manos del estrato más rico de la población, las oportunidades de vida inevitablemente lejos de ampliarse, menguarán sensiblemente.

Antes de revisar algunas investigaciones recientes en torno al tema de las desigualdades y el desarrollo y sobre el papel de las finanzas, no está de más aclarar dos conceptos. Con frecuencia, para sostener la tesis de una disminución de las desigualdades a nivel mundial se traen a colación algunos datos que demostrarían la reducción del porcentaje de personas con ingresos inferiores al mínimo de subsistencia convencionalmente establecido por los organismos económicos internacionales. Cualquiera que sea el valor de esos índices y datos, no resuelven el tema de las desigualdades, ya que ese problema no se resume en el número de los que se encuentran por debajo por nivel de pobreza, sino que tiene que ver sobre todo con los más ricos *en relación* con la mayoría de la población.

En términos empíricos es inclusive posible, en un país o bajo condiciones de una fase de fuerte crecimiento económico, que la separación entre el estrato más rico y la mayoría de la población se agudice y aumente por lo tanto, el grado de desigualdad y de

concentración de la riqueza, mientras que disminuye el número de los más pobres: este es, en el fondo, el esquema preferido del conservadurismo compasivo.

Además, es necesario aclarar qué se entiende por “pobreza”. Con frecuencia este término es sinónimo de miseria con el fin de señalar una condición de indigencia absoluta por debajo de nivel de subsistencia. El bajo nivel del ingreso de personas que viven en países industrializados puede parecer elevado en relación con el de las personas que habitan en países emergentes o inclusive más pobres. Sin embargo, sus necesidades son muchos más grandes y, sobre todo, su relación con la condición de los estratos más ricos de su país puede adquirir connotaciones más dramáticas. En efecto, de acuerdo con el Informe de Desarrollo Humano de 2002, “inclusive en los países ricos sin una pobreza absoluta de ingresos, la relativa pobreza de ingresos puede conducir a una absoluta pobreza en importantes dimensiones del desarrollo humano tales como la formación profesional, la dignidad o la posibilidad de acceder a un trabajo decente”.

Bajo un enfoque crítico de los indicadores utilizados por los distintos organismos internacionales para medir la pobreza y proponer una relación más diáfana entre la selección de los indicadores y las políticas por llevar a cabo, habría que poner en claro que tales situaciones de relativa escasez puede referirse no sólo a las condiciones materiales de existencia sino también a factores emocionales y psicológicos, condiciones que regularmente son pasadas por alto. Por lo demás, las nuevas tendencias de la investigación económica que toman en consideración los resultados de las investigaciones epidemiológicas ponen al descubierto que, en virtud a que el hombre es un animal social, gran parte de la desafección social proviene de la confrontación que cada uno lleva a cabo entre su condición y la de los demás.

Y es precisamente este sentido de *pobreza relativa*, mismo que puede ser el resultado de la confrontación entre una condición social más elevada vivida en el pasado y después perdida, la que puede suscitar mayor irritación hasta el punto de exacerbar los ánimos y radicalizar los conflictos sociales, arruinando inclusive eventuales posibilidades de crecimiento económico. No habría que pasar por alto que la movilidad social descendente, es decir, la pérdida de status de millones de individuos pertenecientes a los estratos medios, estuvo en la base de los procesos de radicalización política y la llegada de regímenes autoritarios en Italia y Alemania en 1922 y 1933, respectivamente¹.

Pero, regresemos a nuestro argumento principal: ¿se puede afirmar que aumentan las desigualdades a nivel mundial? Recordemos que no estamos solicitando si los pobres en absoluto aumentan en número o disminuyen como porcentaje de la población mundial (como parecería). Sin duda se trata de un problema importante, pero que no es coincidente con el problema de las desigualdades. Pero tampoco nos preguntamos si el actual nivel de desigualdad en el mundo pueda considerarse aceptable un nivel de desigualdad que el mismo Informe de Desarrollo Humano define de entrada “grotesco”. Así, por más que sea inaceptable, lo que queremos saber es si los niveles de desigualdad han aumentado o disminuido en los últimos decenios.

Los defensores de la globalización afirman, sin más, que las desigualdades han disminuido a nivel mundial. El argumento se pretende sostener con la afirmación que grandes áreas densamente pobladas de China, India, el Sudeste asiático, algunas zonas de América Latina y, durante algunos años de la década de los noventa, ciertas regiones de Europa Oriental han alcanzado tasas de crecimiento más elevadas que los países avanzados de Europa y

¹ Luciano Gallino, *Globalizzazione e disuguaglianze*, Laterza, Bari, 2002.

Japón. Este crecimiento ha alcanzado tales niveles que ha hecho posible un mayor aumento de los ingresos per capita, no obstante las elevadas tasas de natalidad, de tal manera que el ingreso medio de los habitantes de estas áreas se acerca al de los países avanzados.

Una primera respuesta a esta tesis proviene de investigaciones presentadas por el Banco Mundial (BM) al poner en relación desarrollo con pobreza². Estas investigaciones muestran que países con una población de alrededor de 3 mil millones ha irrumpido en el proceso de globalización, transformándose en productores y exportadores de mercancías y servicios lo que les ha permitido, a lo largo de los años noventa, alcanzar una reducción del número de pobres y un acercamiento al ingreso de los países avanzados.

Empero, al mismo tiempo, “una de las tendencias más perturbadoras de los últimos dos decenios se encuentra en el hecho que, países con cerca de dos mil millones de habitantes corren el riesgo de marginarse de la economía mundial”. En estos países los ingresos disminuyen en absoluto y el número de pobres aumenta. A una conclusión similar llegan otras investigaciones, de tal modo que si se consideran las desigualdades entre países, podría concluirse que, en los últimos decenios, ha tenido lugar un doble movimiento: si los países atrasados emergentes se acercan a los países avanzados, los demás se alejan tanto de los países avanzados como de los emergentes, y con frecuencia sufriendo un empeoramiento de sus condiciones en términos absolutos.

Un enfoque de investigación que se antoja más amplio, es el que toma en consideración no sólo el aumento de las desigualdades entre países, sino también el comportamiento de las desigualdades en el interior de las diferentes naciones. Un estudio importante a

² *World Development Report 2002* en www.Worldbank.org/wdr/2001/fulltext/fulltext2002.htm

este respecto es el de Branco Milanovic³. En efecto, éste ha llevado a cabo un estudio sobre el comportamiento de los ingresos en familias de 91 países utilizando la base de datos del BM lo que le permitió cubrir al 85% de la población mundial. Para homologarla, ajustó los ingresos considerándolos a paridad de poder de compra y distinguió las áreas urbanas de las rurales en subcontinentes como China e India. La investigación cubre un período más bien breve, de 1988 a 1993, para operar con datos confiables; empero, no obstante la brevedad temporal, el aumento de las desigualdades a nivel mundial ofrece resultados dramáticos, visto por coeficiente de Gini, con que regularmente se miden las desigualdades, aumentó tres puntos, al pasar de .63 a .66.

El comportamiento del coeficiente, por lo que toca a la relación entre los distintos países, está sustancialmente determinado por el extraordinario desempeño de China que provoca un efecto de reducción del índice, en cuanto disminuye la separación respecto a los ingresos de los países avanzados, y un efecto de aumento, en cuanto supera y se aleja del ingreso medio de India. La conclusión más importante de esta investigación es que el crecimiento neto del coeficiente de Gini obedece sobre todo al aumento generalizado de las desigualdades dentro de las naciones. Para algunos países el fenómeno es relevante: no sólo en China e India, donde la brecha entre áreas urbanas y rurales alcanza niveles dramáticos, sino incluso en los avanzados, empezando por los anglosajones, sin que otros, como los mediterráneos, escapen a esta tendencia.

Del trabajo de Milanovic se obtienen otras conclusiones. El porcentaje del ingreso mundial obtenido por el 10% más pobre de la población mundial disminuyó, en el período considerado, en un 27.3%, en tanto que el porcentaje dirigido al 10% más rico

³ True World Income Distribution 1988-1993: First Calculation Based on Household Survey Alone, World Bank, Development Research Group, octubre de 1999.

aumentó en un 10%. En la práctica, el 1% más rico de la población mundial se llevó el 57% de los ingresos del más pobre. Además, inclusive entre los diferentes países, la distribución del ingreso aparece más polarizada: alrededor del 15% de la población mundial vive en países con ingresos per capita medios superiores a los 20 mil dólares; más del 80% vive en países con ingresos inferiores a los 8 mil dólares y sólo el 3% de la población mundial vive en países con ingresos medios comprendidos entre los 8 y los 20 mil dólares.

A juzgar de cómo van las cosas, de 1993 a hoy no se puede mantener la hipótesis de un mejoramiento de la situación, por el contrario. Ni siquiera la crisis financiera de 2000-2001 detuvo el crecimiento de la concentración de la riqueza. El informe sobre la Riqueza Mundial de 2004 señala que en 2003 “la riqueza financiera de las personas con elevada riqueza neta (superior a los mil millones de dólares) regresó a los niveles sólo vistos antes de la recesión global de 2002, expandiendo el mercado en un 7.7%”. Para los 225 habitantes “super-ricos”, cuya riqueza financiera es superior a un billón de dólares, la situación es todavía mejor.

En efecto, su ingreso anual es equivalente al del 47% de la población más pobre del mundo: 2 500 millones de habitantes. El ritmo de crecimiento de los millonarios no es homogéneo: en los Estados Unidos aumentó en un 14%; Estados Unidos y Canadá juntos han visto nacer más millonarios de cuantos han surgido en Europa, Asia, América Latina y Medio Oriente, juntos. La distribución de los super-ricos también es desigual: en los países de la OCDE se encuentran 143, en América Latina y el Caribe 22, en los Estados Árabes 11, en Europa Oriental 4 y en Africa, todos en Sudáfrica 2. Un último dato: los activos de las 84 personas más ricas superan el PIB de China, el país más poblado, con 1 200 millones de habitantes⁴.

⁴ Forbes Magazine, 1997 e Informe sobre Desarrollo Humano, 1998

Por último, es interesante considerar los resultados de otra investigación que ha valorado los niveles de desigualdad por grandes áreas⁵. El nivel de desigualdad, de acuerdo con el coeficiente de Gini, varía netamente de acuerdo a las áreas. Por ejemplo, es más elevado en América Latina que en Asia; mientras que en los países industrializados las desigualdades aumentan considerablemente en los países que siguen el modelo de desarrollo anglosajón, como Estados Unidos e Inglaterra y disminuye en países como Suecia y Holanda.

Vale la pena detenerse por un momento en la evolución de la distribución del ingreso en los Estados Unidos considerando los resultados de un estudio reciente, particularmente sofisticado y complejo, elaborado por Ian Dew Becker y Robert Gordon⁶, estudio que cubre un período de 35 años. Este estudio muestra cómo, a partir de 1979, es decir a partir del predominio de las políticas neoliberales, la tendencia a la concentración se ha reforzado netamente, al punto que, en el período 1979-2001, el 20% de la población más rica se apropió de las 2/3 partes del ingreso distribuido a las familias y, dentro de esta franja, el grado de concentración del ingreso es particularmente intenso en el 10% más rico, y crece al aumentar el nivel del ingreso.

Esta concentración se refiere no sólo a los ingresos de capital, sino también a los ingresos de trabajo, visto que en éstos se han contabilizado los ingresos obtenidos por las estrellas de las diferentes industrias del entretenimiento (deportes, música, cine, etc.) y los altos gerentes de empresas. En definitiva, considerando que es una opinión difusa entre los economistas que el crecimiento

⁵ K. Deninger y L. Squire, "A New Data Set Measuring Income Inequality", en *World Bank Economic Review*, Vol. 10, No. 3, 2002, pp. 565-591.

⁶ "Where Did the Productivity Growth Go? Inflation Dynamics and the Distribution of Income", *Brooking Papers on Economic Activity* 2005, No. 2, pp. 67-127.

del bienestar, en último análisis, obedece al aumento de la productividad del trabajo, la investigación concluye que “sólo el 10% de la población gozó de una tasa de crecimiento del ingreso real global (excluidas las ganancias de capital) igual o superior a la tasa media de crecimiento de la productividad total de la economía. El restante 90% se quedó por atrás o inclusive totalmente fuera de las ganancias de productividad.”

Los altos dirigentes empresariales se han enriquecido en el período considerado, en tanto que la mayor parte de los trabajadores no gozó más que en reducida medida de la mayor productividad de su trabajo y no la han obtenido ni siquiera los trabajadores mejor ubicados en la actividad de la “economía del conocimiento”, ya que entre 1989 y 1997 las compensaciones de los ejecutivos se duplicaron, mientras que las retribuciones de los especialistas en ciencias matemáticas e informáticas aumentaron sólo 4.8% y las de los ingenieros disminuyeron en 1.3%. Se trata de un dato significativo en virtud a que se refiere al país considerado a la vanguardia de la revolución tecnológica.

Los datos analizados no toman en consideración las ganancias de capital y ya que en el último cuarto del siglo tuvo lugar una tendencia al crecimiento del valor de los bienes patrimoniales netamente superior a la tasa de crecimiento del ingreso nacional, esos habrán ulteriormente aumentado el nivel de concentración. Considerando siempre el caso de Estados Unidos para evaluar la dinámica de la concentración de la riqueza, de acuerdo con datos de la Federal Reserve (Fed) utilizados por el profesor Edgard N. Wolf⁷, se concluye que en el período 1983-1998 la concentración de la riqueza aumentó sobre todo para el 1% más rico de la población cuyo porcentaje sobre la riqueza total subió del 33.8% al 38.1%. Los mismos datos confirman que la riqueza patrimonial

⁷ A. Shorrocks, J. Davis, S. Sandstrom y E. Wolf, La distribución mundial de la riqueza de los hogares, Instituto Mundial para la Investigación de Desarrollo Económico de la Universidad de las Naciones Unidas, Finlandia, 2006, 15 p.

está todavía más concentrada que el ingreso, ya que en 1998 el 20% más rico de la población poseía el 83.6% de la riqueza.

Desarrollo y desigualdad: visiones antagónicas

Desde tiempo atrás se ha formulado el problema de la relación entre desarrollo y desigualdad. La teoría tradicional, para la que el desarrollo es un fenómeno sustancialmente endógeno estimulado por el ahorro, sostiene que el aumento de la desigualdad en la distribución del ingreso tiene un impacto positivo en la tasa de crecimiento económico y resulta, por lo tanto, un mal necesario. Los estratos más altos, se sabe, tienden a tener una mayor propensión al ahorro; una mayor concentración del ingreso comporta una tasa más elevada de ahorro y, por lo consiguiente, más inversión, un crecimiento económico más elevado y mayor ocupación. Este enfoque de clara orientación neoclásica está nuevamente de moda, y ha difundido la convicción que el problema no sea el nivel de desigualdad sino la tasa de crecimiento, pues de ésta dependería el bienestar de todos, comprendido el de los menos favorecidos.

Desde tiempo atrás esta orientación ha sido contestada por la escuela keynesiana, en el marco de una visión del desarrollo en el cual el papel protagonista no es el del ahorro sino el de las inversiones y las decisiones de inversión de los empresarios dependen de su previsión respecto al comportamiento de la demanda. De acuerdo con esta posición el aumento de las desigualdades tiene efectos negativos sobre el desarrollo en cuanto agudiza los conflictos sociales, limita el consumo de varios bienes a gran parte de la población y, sobre todo, reduce la posibilidad de acceder al crédito.

A partir de los años cincuenta se afirmó una teoría de la relación desarrollo-desigualdad de tipo historicista. Esta teoría, formulada por Simon Kuznets en 1955, sostenía que la relación desarrollo-desigualdad tendría una tendencia objetiva y que, en las fases de despegue del desarrollo y, más enfáticamente, en el pasaje de una economía predominantemente agrícola a una industrial, las desigualdades tenderían a aumentar, en tanto que, después de algunas décadas, esto es alrededor de sesenta años, cuando el nivel del ingreso del país habría aumentado sustancialmente, se verificaría una inversión de tendencia y las desigualdades tenderían a disminuir. Resulta claro que Kuznets ha tomado como punto de referencia a los países de la primera fase de industrialización. La cuestión radica en saber si las demás naciones presentarán por doquier la misma evolución.

Algunas investigaciones publicadas recientemente han tratado de probar las tesis de Kuznets respecto a los países que recientemente han iniciado el pasaje hacia la sociedad industrial y, en general, no han encontrado puntos de contacto. Klaus Deininger e Lyn Squire⁸ concluyeron que las tesis de Kuznets no se confirman en el 90% de los casos estudiados; más aún, habría fuertes diferencias entre los niveles de desigualdad en las diferentes áreas geográficas (prescindiendo del nivel del ingreso medio) tomando en consideración sus diferencias históricas, culturales e institucionales. Y agregan: “Recientes investigaciones empíricas indican que hay una correlación negativa entre la desigualdad inicial y el desarrollo futuro. Si esto se confirma, implicaría que las economías más desiguales experimentan tasas más bajas de desarrollo y, en general, tasas más bajas de reducción de la pobreza.”

⁸ “Crecimiento económico y desigualdad del ingreso: reexamen de los vínculos”, en Finanzas y Desarrollo, FMI/BM, n. 1, 1997, 36 p.

Pero más que por la desigualdad en la distribución del ingreso, el desarrollo está negativamente influido por la desigualdad en la distribución de la riqueza patrimonial, comenzando por la tierra. La concentración de la riqueza impide a buena parte de la población el ejercicio de potenciales actitudes empresariales, y prohíbe a muchos el acceso al crédito para el cual figuran como garantía precisamente los bienes patrimoniales. Y esto confirmaría las tesis keynesianas. Asimismo Edgar Pardo Beltrán⁹ ha puesto a prueba las tesis de Kuznets con resultados negativos. Además, examinando otras investigaciones sobre el argumento, si bien establecen una relación entre desarrollo y desigualdad, ponen al descubierto que no existe una tendencia objetiva y que se trata de una relación no lineal, compleja y dinámica por lo que “es improbable que diferentes países con diferentes culturas e historias puedan servir como muestra para descubrir la estructura de un proceso único”.

Para concluir este punto se puede agregar que el objetivismo de Kuznets se revelaría inmediatamente falsificado si, en lugar de focalizarse en los países emergentes para establecer si siguieron la misma trayectoria de desarrollo que caracterizó a los de la primera fase de industrialización, la atención se hubiera concentrado en éstos últimos. Los casos de Estados Unidos e Inglaterra desmienten en pleno el objetivismo de Kuznets, ya que demuestran que no es cierto que, alcanzado un cierto nivel de ingreso, las desigualdades tiendan a disminuir. Inclusive en los países ricos las desigualdades pueden volver a aumentar por diversas causas.

Sobre el tema de la relación entre globalización, desarrollo y desigualdad hay dos formas de leer la historia de los últimos dos siglos, arrancando de la primera revolución industrial hasta nuestros días. La primera lectura nos la ofrece el Informe del

⁹ Effects of Income Distribution on Growth, New School University, Nueva York, noviembre de 2004.

BM¹⁰. Retomando la teoría de Samuel P. Huntington sobre el desarrollo de la democracia por oleadas sucesivas, el Informe del BM distingue dos fases de desarrollo durante las cuales se verifican tres momentos del proceso de globalización. La primera, a partir del siglo XIX, se intensificará después de 1870 produciendo en el mundo enormes transformaciones, poderosos flujos migratorios y un nivel tal de internacionalización del capital que “durante este período alrededor de la mitad de todos los ahorros de los ingleses se orientará hacia el exterior. En 1914 el porcentaje de capitales extranjeros en los países en vías de desarrollo alcanzará al 32% del ingreso nacional”. El resultado fue un sensible aumento de la tasa de crecimiento mundial del 0.50% promedio anual de la primera fase respecto al 1.3% del período que se abre a partir de 1870. El Informe admite que durante este período la desigualdades aumentaron, empero subraya que, gracias al aumento del crecimiento económico, el porcentaje de pobres disminuyó respecto al resto de la población, si bien cuando aumentó la población, se incrementó también el número absoluto de pobres.

Sin embargo, a partir de 1914, esto es, en el momento en que tuvo lugar el estallido de la Primera Guerra Mundial, todos los países, incluidos los industrializados, abandonaron la globalización y se refugiaron en el nacionalismo y el proteccionismo dando origen a una larga fase de decadencia económica que culminó en la Segunda Guerra Mundial. Durante este período, la integración económica mundial se atrasó a niveles inferiores a los de 1870 y la tasa de crecimiento se redujo drásticamente. Las desigualdades siguieron aumentando, si bien con un ritmo más pausado, pero, después de la reducción del crecimiento económico, el número de pobres se elevó en un 25%, si bien fue un gran período de avance en las expectativas de vida gracias a la difusión global del

¹⁰ Globalization, Growth and Poverty: Building on Inclusive World Economy, World Bank, 2001, pp. 24-51.

mejoramiento de la salud pública. La pobreza es multidimensional y no todos sus aspectos están determinados por el desempeño económico.

Después de la Segunda Guerra Mundial se inició un nuevo ciclo de globalización dividido a su vez, de acuerdo con el Informe en dos oleadas distintas. La primera de ellas se caracterizó por el gradual abatimiento de las barreras proteccionistas a la circulación de mercancías. Durante este período tuvo lugar, aparte de un aumento de las tasas de crecimiento, una reducción sensible de las desigualdades entre y en los países desarrollados, como consecuencia del crecimiento de las políticas distributivas y de protección social.

La segunda oleada, que arranca en los años ochenta, se caracterizó por el proceso de liberalización de los movimientos de capital. Según el Informe, es sobre todo durante esta segunda oleada, que se desprenden todos sus efectos positivos, permitiendo el crecimiento impetuoso de los países emergentes, al menos de los que se han ubicado en el proceso de globalización: muchos países en efecto se han quedado al margen y han visto empeorar sus condiciones inclusive en términos absolutos. Durante esta tercera oleada, “las migraciones internacionales y los movimientos de capital, que durante la segunda fase de globalización no tuvieron importancia, han adquirido otra vez un papel cardinal”. El aumento de las desigualdades, se reconoce en el Informe, se atribuye a “cambios en las políticas fiscales y sociales no vinculadas a la globalización”. Y los países emergentes que se han incorporado al proceso de globalización no se han convertido en simples exportadores de materias primas, sino sobre todo, exportadores de productos manufacturados.

Presentemos ahora otra forma de leer los mismos eventos. Si analizamos la primera fase, el Informe pasa por alto un pequeño detalle: el colonialismo. El colonialismo no es un accidente en el camino, sino un elemento constitutivo de la particular conformación que el proceso de globalización adquirió en ese momento. El desarrollo de los países occidentales no se habría realizado durante el siglo XIX en la forma que ahora conocemos sin su capacidad de apropiación de materias primas y sin su posibilidad de abrir mercados para sus manufacturas bajo las condiciones establecidas por ellos mismos a través de la dominación colonial de muchos países. Las desigualdades aumentaron, pero no se trató sólo de un dato cuantitativo, pues algunos grandes países se encontraron al final de esta fase de globalización privados de su soberanía política, empobrecidos en sentido absoluto y con pérdidas de millones de muertos. La reconstrucción de los datos de la economía mundial de los últimos doscientos años, elaborada por Paul Bairoch, muestra que el ingreso per capita en China era en 1800 igual o poco superior al ingreso per capita de Inglaterra y el ingreso de los hindúes era inferior sólo en un 30% en 1760. De esta situación surgieron los movimientos anticolonialistas, las guerras de liberación y las revoluciones que atravesaron el siglo XX.

Es cierto que al inicio de 1900 los mismos países occidentales que promovieron la globalización se refugiaron en el nacionalismo y el proteccionismo. Salta entonces la pregunta, ¿si la globalización funcionaba tan bien, entonces por qué la abandonaron? ¿Locura colectiva? La verdad es que una globalización de los mercados de trabajo y de capitales, carente totalmente de formas de regulación multilateral, exasperó toda forma de competencia produciendo conflictos de cualquier suerte. Y no sólo conflictos con los países colonizados subordinados a las exigencias de desarrollo de los industrializados, sino también, y sobre todo, generó conflictos entre los países industrializados y dentro de ellos mismos como

consecuencia del crecimiento de las desigualdades y frente a la constatación que en el proceso de globalización había vencedores y vencidos. En este terreno germinó el nacionalismo que estuvo en el origen de los conflictos que caracterizaron al siglo XX.

Es fácil constatar que durante el proteccionismo, entre 1930 y 1950, la tasa de crecimiento se redujo fuertemente y la tasa de pobreza aumentó. Empero, durante esos años tuvieron lugar la Gran Depresión en Estados Unidos, surgida de la crisis financiera de 1929, misma que hundió a la economía mundial, originó la Segunda Guerra Mundial y diversas guerras civiles. Se trata de un período cuya lectura es sustancialmente distinta si en los cimientos de estos trágicos acontecimientos se reconoce el colapso de un modelo de globalización que encrespó todo género de conflictos. Durante la fase de globalización posterior a la Segunda Guerra Mundial, se pueden distinguir también dos momentos sucesivos.

Uno de los elementos distintivos consiste en el impulso que se ha dado a la liberalización de los mercados de trabajo y de capitales. Otro elemento característico radica en el modelo de desarrollo. Durante la primera fase, los países emergentes se orientaron hacia la sustitución de importaciones con la promoción de actividades económicas nacionales protegidas, de acuerdo con el esquema ya experimentado por Alemania, Italia y Japón cuando, con retraso, se engancharon al tren de países que antes que otros se embarcaron en la industrialización. En la segunda fase, por el contrario, el desarrollo de aquellos países ha sido estimulado de manera creciente por las exportaciones, en un contexto de progresiva liberalización de mercados. Otra diferencia se encuentra precisamente en la dinámica de las desigualdades, decrecientes en la segunda oleada y crecientes en la tercera.

La tesis que se trata de vender es que gracias a la total liberalización de los movimientos de capital el desarrollo mundial ha recibido un impacto decisivo y que los países emergentes han despegado favorecidos por los capitales exteriores. Una tesis así, es del todo infundada. Haciendo uso de los datos provenientes del BM, Branco Milanovic¹¹ calculó para los países emergentes las tasas de crecimiento, tanto durante el período anterior a 1978 como las que se presentaron a partir de este mismo año. El por qué este año aparece como año clave, radica en el hecho que al prevalecer la ideología y las políticas neoliberales, tuvo lugar la aceleración de los procesos de liberalización, empezando precisamente con los movimientos de capital. Los resultados son que, en todas las áreas emergentes consideradas, los desempeños económicos del período 1960-1978 son claramente mejores a las del período sucesivo. El mismo resultado pone en evidencia las series históricas elaboradas por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) (Cfr. Cuadro 1).

¹¹ “The Two Faces of Globalization: Against Globalization as We Know It”, en *World Development*, XXXI, 4, 2003, pp. 667-683.

Cuadro 1.

La economía mundial durante la segunda mitad del siglo XX.

1950- 73 1973-98 1870-1913 1998 1998
 Edad de oro Neoliberal. Orden liberal PIB mundial Pobl. Mundial

	Tasa de crecimiento per capita, Promedio anual, PIB			Porcentaje mundial PIB	
Panel A					
Europa					
Occid.	4.08	1.78	1.32	20.6	6.6
Otros					
Países					
Occds.	2.44	1.94	1.81	25.1	5.5
Japón	8.05	2.34	1.48	7.7	2.1
Total					
Países					
Capitals.					
Avanz.	3.72	1.98	1.56	53.4	14.2
Asia					
Emerg.	2.61	4.18	0.38	25.2	50.9
PA+					
AE	2.93	1.91	1.36	78.6	65.1
Panel B					
40 otros					
Asia	4.09	0.59	0.48	4.3	6.5
44 AL	2.52	0.99	1.79	8.7	8.6
27					
EO y					
URSS	3.49	-1.10	1.15	5.4	6.9
57					
Africa	2.07	0.01	0.64	3.1	12.9
Otras					
Econs.					
(168)	2.94	-0.21	1.16	21.4	34.9
Mundo	2.93	1.33	1.30	100.0	100.0

Fuente: OCDE, *The World Economy: A Millennial Perspective*.

Desde luego se puede afirmar que la primera fase, la correspondiente a la industrialización protegida, haya sido, como sucedió para Italia, Alemania y Japón, preparatoria de la fase siguiente, la referente a la aceleración de los procesos de liberalización. Y si así ha sido, entonces no se debe desvalorizar a la primera. Y el hecho que durante la primera fase los países emergentes hayan alcanzado un crecimiento superior al de la segunda, demuestra también que un desarrollo impulsado por la demanda interna, y por ello más equilibrado, puede llevar al sistema en su conjunto a resultados mejores de los que se han obtenido por un desarrollo estimulado por las exportaciones: éste último, en efecto, exige transformaciones repentinas a un segmento socio-económico de un país que se incorpora en la economía mundial con el riesgo de dejar fuera e inmóvil a otro, aumentando así las desigualdades. Existe un problema de gradualidad en los procesos de liberalización. Considerar que en tanto más se aceleren los procesos de liberalización más rápido se alcanzará su integración a la economía mundial puede resultar ingenuo: la historia nos dice que, si no se está en grado de gobernar, los contragolpes o inclusive los impactos derivados de una liberalización acelerada conllevan formas de proteccionismo de retorno que, a final de cuentas, retardarán por decenios la integración de los sistemas económicos.

En cualquier caso, los datos promedio demuestran un acercamiento de los países emergentes a los países desarrollados, sólo si se incluye a China, por su peso y su formidable desempeño. Pero China es un país gobernado por un partido comunista que ha conservado una vasta área de empresas públicas y un fuerte control sobre los movimientos de capital y mercancías; control también conservado, bajo diversas modalidades, por India y Chile, entre los países emergentes con mejor desempeño. Todo lo anterior echa abajo la tesis que la economía funcionará mejor en la medida que más rápido se lleve a cabo la liberalización, tesis que pretende

explicar la creciente separación de algunos países argumentando que no habrían liberalizado y privatizado adecuadamente sus economías.

Joseph Stiglitz¹² ha explicado que los países asiáticos no tenían necesidad de capitales extranjeros para desarrollarse gracias a que contaban y cuentan con elevadísimas tasas de ahorro. Y la economía de los países de América Latina fue, a final de cuentas, desestabilizada por el flujo de sus capitales hacia el exterior. En el supuesto caso que hubieran actuado de buena fe -tanto Clinton como Rubin- al imponer a los países de América Latina la liberalización total del movimiento de capitales, convencidos que esto habría significado masivos flujos de inversiones, la realidad expresó exactamente que ese movimiento se transformó en su contrario; y ahora, para casi nadie es un secreto que la libertad de movimiento de los capitales ha servido, y sirve sobre todo, para financiar la gigantesca deuda de Estados Unidos.

Capitalismo y democracia. Problemas y... ¿soluciones?

La fuerte presencia del capital financiero en los sistemas económicos constituye un índice inequívoco de un desplazamiento sustancial del poder. El crecimiento de las desigualdades y de la concentración del ingreso y la riqueza, la disminución del equilibrio del poder en las grandes empresas respecto al poder del capital financiero al formarse en su interior estructuras de carácter oligárquico, la transformación de la naturaleza de la empresa y su financiamiento con el creciente papel exclusivo de la alta gerencia, el desplazamiento del poder de decisión en el sistema económico hacia instituciones financieras cada vez más concentradas, tiene una inevitable influencia sobre el funcionamiento del Estado fiscal y la conformación de las estructuras impositivas en los sistemas

¹² El malestar en la globalización, Suma de Letras, Madrid, 2003.

políticos y sobre el funcionamiento mismo de la democracia y sus instituciones. La relación entre capitalismo y democracia se ha vuelto, una vez más, problemática¹³. Para nuestros fines inmediatos es suficiente recordar que de acuerdo con el paradigma “democrático” (Hans Kelsen), la convivencia colectiva es altamente problemática, a causa fundamentalmente de las desigualdades que dividen a la sociedad moderna. Esto exigía una intervención reparatoria por parte de la política, destinada a construir el orden del que carece la sociedad por su misma naturaleza. Ya Marx, en sus escritos juveniles, puso en evidencia este límite de la democracia: a la igualdad en la esfera política, fundada en el principio de “una cabeza un voto” (que, en realidad

¹³ Cfr. José María Calderón Rodríguez, “Paradigmas de la democracia contemporánea.(Una aproximación)”, Seminario de Doctorantes, Programa de Posgrado en Estudios Latinoamericanos, (mimeogr.), Cd. Universitaria, 11 de noviembre de 2005. En este escrito sostenemos la existencia de un paradigma “democrático” elaborado entre las décadas de los veinte y cuarenta y que llega a su punto más alto después de la Segunda Guerra Mundial. Más adelante, en torno a la segunda mitad de los años setentas se impone un nuevo paradigma, el “posdemocrático”. En el primer caso, tomamos al jurista alemán Hans Kelsen como un autor central por la influencia que ejerció en el pensamiento constitucional y político del siglo XX y por el esfuerzo de clarificación y síntesis sobre la democracia realizado a través de sus escritos a lo largo de treinta años, sin variaciones significativas. Un rasgo esencial del pensamiento kelseniano radica en considerar a la democracia expresión de la mayoría de los ciudadanos y ya que la mayoría implica necesariamente la existencia de una minoría, ésta no sólo debe ser rigurosamente protegida, sino que deben—por sí mismas—contribuir a la creación del orden jurídico. Para Kelsen, “La voluntad de la comunidad se crea siempre mediante una discusión continua entre mayoría y minoría, a través de un libre examen de argumentos a favor y en contra de una determinada reglamentación en la materia. Esta discusión no sólo tiene lugar en el parlamento, sino también, y fundamentalmente, en las reuniones públicas, en los periódicos, en los libros y en otros medios de difusión de la opinión pública” (Essenza y valore della democrazia (1929) en I fondamenti della democrazia, Il Mulino, Bolonia, 1970 y en Teoría general del derecho y del Estado, Grijalbo, México, 1965, pp. 290 y ss.).

En el segundo caso, para lo que hemos definido como el paradigma “posdemocrático” —y en abierta contradicción con el anterior—el autor descollante es Joseph Alois Schumpeter. Para este economista austriaco, la democracia no es otra cosa que un conjunto arraigado de ideas románticas, transformadas en un trivial sentido común, que pretende que el poder derive desde abajo y sobre esta ilusión intenta fundar la legitimidad misma de la democracia. El único y exclusivo valor que la democracia tiene es que, al permitir una libre y regulada competencia por el poder, promete—que no garantiza—la libertad individual más que ninguna otra forma de gobierno. La democracia es “el instrumento institucional que permite alcanzar decisiones políticas, con base a las cuales los individuos obtienen el derecho a decidir a través de una competencia que tiene por objeto el voto popular” (Capitalismo, democracia, socialismo, la. ed. 1943, I, Biblioteca de Economía, Ediciones Folio, Barcelona, 1996, p. 247). La voluntad ciudadana es el fruto de la manipulación de élites autointeresadas, pues la representación se transforma en un absurdo, mientras que es obvia la instrumentación de las opciones políticas en función de la conveniencia del liderazgo, el cual usa la política sólo porque ambiciona el poder (Ibid., pp. 269 y 273). Los partidos políticos (una bisagra insustituible del paradigma “democrático”, no son otra cosa que “la respuesta a la incapacidad de la masa electoral para actuar por iniciativa propia, y representan un intento por regular la competencia política exactamente igual a las prácticas asociativas de comerciantes o industriales orientadas a regular la competencia económica” (Ibid., pp. 270-1).

en su época aún debía conquistarse), tendría como contrapartida la desigualdad de riqueza y poder en la esfera económica de la sociedad, y tal brecha de poder en la sociedad habría terminado por minar al principio de igualdad política. El antídoto para este mal surgió, como se sabe, en términos clásicos en la experiencia occidental del Estado de bienestar, gracias al desarrollo de la democracia organizada, de los sindicatos, de los partidos de masas y de una prensa independiente, que dieron a los más desprotegidos la posibilidad de incidir efectivamente en el proceso político. Por lo consiguiente, se adoptaron políticas orientadas no sólo a mejorar las condiciones de vida civil de la mayoría de los ciudadanos, sino también contribuyeron a poner límites a la concentración de la riqueza y el poder. También es cierto que en otras áreas del mundo como, por ejemplo, los países de América Latina y el Caribe, la experiencia del populismo abrió espacios para que, gracias a la autonomía de la política y la acción del Estado, determinadas conquistas sociales y laborales fueran posibles.

Las nuevas tendencias, surgidas después de la aceleración del proceso de globalización, de la revolución tecnológica y organizativa y al prevalecer, desde hace más de tres décadas, de políticas conservadoras y derechistas, mismas que contribuyen a reproducir situaciones de concentración de la riqueza típicas del siglo XIX, han debilitado la fuerza de los sindicatos y los partidos de masas. Mientras se agota el funcionamiento de esa particular forma de comunicación política, crece el papel de los medios de comunicación controlados por los detentadores de la riqueza económico-financiera. La fuerza del Estado nacional parece extenuarse y las mismas fronteras nacionales desdibujarse. No debería maravillarnos que se encuentre en acto una vistosa distorsión de la relación negocios-política de las proporciones que ejemplifican, en el caso de México, el FOBAPROA-IPAB, el llamado “rescate carretero” y una urdimbre de relaciones que ha

venido a constituir un modelo jurídico-político y económico-financiero que ha hecho posible la conformación de estructuras altamente monopolizadas u oligopolizadas, mediante el acceso privilegiado a recursos fiscales y financieros y la protección de una compleja trama de leyes y jueces “a modo” a favor de influyentes y dueños del dinero. Este sistema de relaciones políticas y económicas, sociales y axiológicas se expresan en las dimensiones del *patrimonialismo*¹⁴, el *clientelismo*¹⁵ y la conformación de *redes de intereses oligárquicos*¹⁶

¹⁴ María Gloria Trocello, “Violencia simbólica y patrimonialismo. El caso ‘San Luis’”, Revista Electrónica de Psicología Política, Año 2, No. 7, Diciembre 2004, 12 p. en http://www.psicopol.unsl.edu.ar/dic04_notal.htm. En la literatura sociológica el término patrimonialismo tiene un punto de partida altamente legitimado por la autoridad intelectual de Max Weber. El término designa la distribución de bienes a los miembros del círculo y cuando esta distribución se lleva a cabo en el ámbito de las organizaciones políticas, se le denomina estatal-patrimonial. Weber sitúa esta forma de distribución de bienes públicos en la forma de dominación tradicional. Sin embargo, aún bajo formas racionales de dominación (inclusive altamente informatizadas en el seno de instituciones formalmente democráticas) la esencia del patrimonialismo o “neopatrimonialismo” (G. Sapelli, Cleptocracia. El “mecanismo único” de la corrupción entre economía y política, Losada, Buenos Aires, 1998) se encuentra en la enajenación de bienes públicos por parte de los que ejercen el poder a favor de su apropiación por parte de grupos económicos que aprovechan prebendariamente las estructuras del Estado. Se hace pues referencia “a la institucionalización de prácticas políticas que borran la diferencia entre esfera pública y esfera privada...(y)...que terminan transformando a los Estados en propiedad privada de quienes poseen los recursos de dominación política. A través de la ocupación del gobierno y consecuentemente de los aparatos ideológicos del Estado (Althusser, 1969) se ejerce la violencia simbólica, llegando a utilizar el “metacapital estatal” (Bourdieu, 1996) en beneficio del grupo dominante”(María Gloria Trocello, cit.).

¹⁵ El clientelismo mereció alguna atención por parte de la sociología durante los años cincuenta y sesenta. Después pareció entrar en una fase de declive. A finales del siglo pasado ha merecido una atención particular por estudiosos latinoamericanos, entre los que destacan Javier Auyero, Favores por votos, Losada, Buenos Aires, 1997, Guillermo O’Donell, Contrapuntos. Ensayos escogidos sobre autoritarismo y democratización, Paidós, Buenos Aires, 1997 y Miguel Trotta, Las metamorfosis del clientelismo, Espacio, Buenos Aires, 2002. En el clientelismo la administración de los bienes públicos no se hace de acuerdo con la lógica imparcial de la ley, sino que se utilizan discrecionalmente por los detentadores del poder público conservando una apariencia legal. Hay pocos incentivos para que los beneficiarios del sistema clientelar (patrones y clientes) traten de eliminarlo pues se encuentra institucionalizado—en el sentido sociológico del término—como patrón regularizado de interacciones, conocido, practicado y aceptado (aunque no aprobado) por sus protagonistas (O’Donell, 1997).

¹⁶ Aunque el concepto tiene su origen en el estudio de Robert Michels sobre Los partidos políticos (1912) en donde formula “la ley de hierro de la oligarquía” para afirmar que sin importar el régimen político (democrático o autocrático) “siempre gobernará una minoría” al tender a existir un grupo especializado en determinadas tareas. De esta manera los líderes se organizaran como una falange y se ayudarán mutuamente para evitar la competencia de los emergentes. Se constituirá así, inevitablemente, una oligarquía. El término utilizado aquí se refiere a un número determinado de individuos cuyos intereses los llevan a formar un grupo compacto capaz de inhibir competencia y contradicciones entre sí para imponerse sobre la sociedad y controlar y orientar las decisiones políticas del Estado. Algunas analistas hablan más bien de proceso de neoligarquización para distinguirlo de la experiencia de los Estados liberal-oligárquicos latinoamericanos de finales del siglo XIX y principios del XX. Cfr. Eduardo Ruiz Contardo, “Notas sobre los efectos políticos, sociales y culturales del neoliberalismo en América Latina”, en Bajo la sombra de Craso. La democracia moderna entre finanzas bárbaras, poderes fácticos y crisis de la representación,

En esta situación se habla ya de *demoesclerosis*, una situación pareja a la escalada hacia el poder del mundo de los negocios que se manifiesta como la transferencia de funciones de la administración pública a empresas privadas, vinculadas con formas de privatización, tercerización y contratismo. En un trabajo reciente de George Monbiot¹⁷ se afirma que frecuentemente la participación de empresas privadas en actividades, antes dirigidas públicamente, en lugar de hacer fluir fondos privados ha dirigido cantidades notables de dinero público hacia el sector privado. En una entrevista reciente, el mismo autor sostuvo “que asistimos a la sustitución del gobierno democrático representativo por algo que se asemeja a una plutocracia”. El ensayo de Benjamín Gallegos¹⁸ pone al descubierto la importancia de las finanzas públicas en la conformación y consolidación de las grandes empresas monopolistas de México. Frente a esto, el británico Colin Crouch habla de “posdemocracia”, al constatar el desplazamiento del poder de las instituciones públicas hacia las corporaciones y del desequilibrio de poder entre las grandes empresas y todos los demás grupos”¹⁹.

Para el liberal Ralph Dahrendorf²⁰ para el que la superación de la democracia tiene lugar sobre todo a causa de la globalización que

MICSH/FCPyS/CELA/, México, 2006, pp. 51-60 (mimeogr.). Por nuestra parte, al hablar de “red de intereses oligárquicos” nos referimos a la constelación de empresas, actividades económicas, mediáticas, informáticas, proyectos culturales, clubes deportivos, desarrollos inmobiliarios, centros de salud y de esparcimiento, inversiones fabriles, comerciales y financieras, como decía un reciente artículo publicado en el seminario Siete Días del periódico El Universal: “Nuestra vida está en sus manos. Buena parte de nuestro salario va a parar a las empresas y bolsillos de...11 empresarios. Cada peso que gastamos, de cualquier manera, aumenta su riqueza. Desde comer y vestir, ver televisión, ir al cine o al médico, hablar por teléfono y escuchar música...(...)...En este momento resulta impensable ‘un día sin Slim’ y sus colegas” (Jorge Zepeda Patterson, “Los amos de México”, (Año 7, No. 377, p.49).

¹⁷ The Captive State, en www.captivestate.com

¹⁸ Los ingresos en las finanzas públicas. Los poderes fácticos dentro y fuera del Estado que determinan el origen de los recursos y las prácticas legales e ilegales de la no contribución; y los desvíos en la actualidad económica y política de México, s.p.i.,2007.

¹⁹ Postdemocrazia, Laterza, Roma-Bari, 2003.

²⁰ Dopo la democrazia, Laterza, Roma-Bari, 2001.

debilita el lugar donde la democracia nació y vive, el Estado nación, vinculándose al análisis de Crouch, habla del proceso de formación de una nueva “clase global”. Y señala: “...es un dato constante en la historia, que esta nueva clase descubra que las instituciones son un obstáculo para su desarrollo y que por lo tanto considere que esas deberán ser destruidas o ignoradas”. Lástima que hoy las instituciones tradicionales son las de la democracia. La investigación de Samuel del Villar sobre la hacienda pública de México suscribe plenamente lo anterior²¹.

Un cambio epocal del capitalismo

De manera subyacente, en el fondo de estas transformaciones nos encontramos con un cambio epocal del capitalismo. La producción de mercancías inmateriales deviene cada vez más preponderante, hasta el punto de mutar radicalmente al capitalismo mismo. Lo estamos viendo: ha cambiado en dos formas la naturaleza del trabajo asalariado: por un lado, la creación de una miríada de nuevos trabajos, oficios, profesiones y especializaciones que han fragmentado la figura del trabajador en un caleidoscopio de funciones y tareas y, por el otro, ha descentralizado la producción en una multiplicidad de lugares y espacios distintos, gracias al carácter inmaterial de la información, que no exige transporte físico y puede ser transmitida a grandes distancias. La división entre trabajo productivo e improductivo, uno de los nudos centrales del análisis marxiano, se ha progresivamente suprimido disolviendo, a su vez, la figura social antagonista de la relación capitalista *dentro* y *fuera* de la fábrica. No sólo. El mecanismo de acumulación fundado en la producción de mercancías materiales ha cambiado a favor de la posibilidad de multiplicar sin límites mercancías inmateriales prácticamente sin costos agregados. Mientras cada auto nuevo no puede venderse por abajo de cierto costo determinado por los montos de fuerza de trabajo, materias

²¹ Agravios nacionales en la hacienda pública mexicana, 1982-2005, Océano, México, 2006.

primas e insumos varios, una nueva copia de *software* cuesta prácticamente nada al productor: el precio de venta es ganancia absoluta.

En el *viejo* capitalismo las relaciones sociales estaban mediadas por el intercambio de mercancías; en el *nuevo* capitalismo las mismas relaciones individuales se transforman en mercancías. El capitalismo -como dice Marcello Cini- ha “gradualmente transformado en mercancía todos los mensajes de cualquier naturaleza que los individuos intercambian entre sí”. Si los hombres más ricos del mundo se encuentran en las telecomunicaciones y la informática es porque nadie puede comunicarse con los demás si no paga una cuota al capital que posee todos los medios indispensables para colocar en relación recíproca a los componentes de la sociedad. La Internet y el celular son los símbolos de esta transformación. Sin consumir estas mercancías los individuos no pueden sobrevivir hoy como *individuos sociales*.

Estos cambios ponen a prueba las bases teóricas y la capacidad explicativa de los análisis marxianos y sraffianos. Y en el mismo sentido tanto al fordismo como al sistema de fábrica. Con la *new economy* asistimos a un profundo viraje. La desmaterialización de la mercancía muta profundamente al proceso productivo. No es necesario, como cuando se produce un objeto material para el mercado, emplear trabajadores que lo fabriquen, disponer de materias primas, maquinaria e insumos, producidos a su vez por otros trabajadores. Duplicar un *software* no cuesta prácticamente nada, una vez que el prototipo ha sido inventado. Es suficiente patentar un procedimiento, depositar una idea, inventar un logo, para cobrar los derechos de quien quiera utilizarlos. La creación de riqueza se desplazó de la producción al consumo. Y si a esto agregamos la tendencia a la sustitución del trabajo humano, físico

y mental, con robots y computadoras, se puede fácilmente concluir que la producción de mercancías, materiales e inmateriales, deviene potencialmente ilimitada, pues sin confines es la nueva información que la inteligencia humana puede generar.

Este hecho estructural, epocal y de portada histórica ¿nos puede explicar también la crisis de la política que acompaña al desmoronamiento de los Estados nacionales frente a las nuevas condiciones estructurales de la economía? En virtud a la permeabilidad de las economías nacionales y al carácter no territorial del espacio en el que los mercados financieros actúan, éstos imponen sus propias leyes y reglas a todo el planeta. La imposición de la libertad comercial y sobre todo de la libertad de movimientos de capitales y finanzas han hecho que la economía se emancipe del control político nacional.

La desregulación, entendida como debilitamiento de la acción normativa del Estado nacional, es causa eficiente de una consecuencia fundamental: la polarización entre riqueza y pobreza que acompaña a nuestras sociedades y cuyo núcleo se encuentra en la polarización entre movilidad e inmovilismo. Contrasta la capacidad de la tecnología para abolir espacio y tiempo para liberalizar planetariamente los movimientos de finanzas y capitales con las medidas persecutorias y punitivas para inmovilizar a los trabajadores y paralizar sus potenciales capacidades de organización y respuesta.

En la historia del capitalismo podemos distinguir claramente tres momentos: a) el primero que va de su surgimiento (alrededor del siglo XVI) hasta la aparición del fordismo. En esta fase, los vínculos que impone el mercado tienden a subordinar la diferenciación y la selección productiva al proceso de acumulación de capital y generación de ganancias; mientras que su relación con la esfera de lo natural es algo prácticamente

inexistente y muy escasa con respecto a la esfera de lo sociocultural; b) en la fase fordista, aunque sigue ausente, en términos de condicionamientos relevantes sobre el mundo biológico, por el contrario, es cada vez más drástica su influencia en la reducción de la variedad de culturas humanas, como resultado de la estandarización de productos y la ampliación de los mercados a la mayoría de los productores. Hasta hace poco la extraordinaria multidiversidad de la vida ha sido el resultado de procesos históricos regulados esencialmente por la índole de distintos factores naturales- determinados por la geografía, el clima y los eventos catastróficos-, correspondientes a un amplio y múltiple abanico de circunstancias, vínculos autónomos y originales entrelazamientos de casualidad y necesidad; y, c) en la fase tercera, con la adquisición de la capacidad de transformar a los organismos vivos y los cerebros humanos en mercancía, el capitalismo ha logrado un salto de calidad. Con el crecimiento impetuoso del conocimiento y de sus potencialidades para producir innovaciones -el dar origen a una gran variedad de objetos, mucho más amplia de la generada en la fase precedente- misma que podría contribuir a la generación de diversidad, nos encontramos en efecto, ante una mutación densa y radical, llena de profundas incógnitas respecto a la capacidad del capitalismo de introducir cambios en la selección misma de los seres vivos.

La fase actual del capitalismo ha sustituido la pluralidad de vínculos naturales y sociales que hasta ahora habían regulado la evolución de la múltiples formas de vida y pensamiento, por un vínculo exclusivo centrado drásticamente en la valorización máxima del capital y cuyas consecuencias son inimaginables. La monopolización y la patentización de lo vivo, acompañada por el secuestro de la diversidad genética por parte de las empresas más agresivas del sector, ilustran esta tendencia en acto del capitalismo global contemporáneo y cuyas consecuencias podrían ser

devastadoras sobre los sistemas biológicos y ambientales del planeta de cuya integridad total depende la sobrevivencia de nuestra propia especie.

Nuevos movimientos, nuevos sujetos, nueva política

Los críticos del actual sistema observan el desarrollo de nuevos movimientos en la sociedad no sólo para regenerar la política, sino también para restablecer nuevas formas de equilibrio del poder en la sociedad civil y en la economía. En efecto, empiezan a desarrollarse movimientos que tienen una notoria influencia inclusive sobre el funcionamiento de los mercados y el comportamiento de las empresas. En el marco de este activismo emergen nuevos sujetos en representación de grupos históricamente excluidos (los movimientos en torno a las etnias originarias de América Latina), de grupos sociales contrarios a la privatización de bienes públicos (el agua, por ej.), de núcleos sociales agrupados para defender su derecho a una alimentación exenta de consecuencias imprevisibles (los movimientos contrarios al uso de transgénicos), la lucha interclasista en defensa de los ahorros bancarios, el sistema de jubilaciones y los derechos a la asistencia médica, las movilizaciones ciudadanas a favor de la conservación del espacio urbano y de los recursos naturales, sólo para mencionar algunos. En realidad estamos ante una multiplicidad de sujetos, por lo que es inapropiado hablar del sujeto histórico único portador de la Historia universal; más bien, tendremos que referirnos a un *metasujeto* que es único y múltiple, que muta continuamente de piel y se desplaza a lo largo y ancho del territorio cubriendo espacios regionales, nacionales y transnacionales y enfrentándose directamente contra los gobiernos y las empresas, por separado o contra la coalición de ambos. El crecimiento de nuevos sujetos puede colocarse en los cimientos de nuevas formas de pensar y organizar la democracia y, en último análisis, en equilibrios más avanzados de poder.

El círculo se podría cerrar si estos movimientos tuvieran la capacidad de introducir elementos de novedad en la sociedad y pudieran contribuir a renovar también la política. De cualquier manera, sería de suma importancia el poder orientar la emergencia de voces críticas frente al actual modelo de desarrollo a favor de llevar a cabo otra manera de hacer la globalización y de utilizar las finanzas públicas. A pesar de sus diferencias, las analogías con cuanto hoy sucede, -en términos de distribución del ingreso y de poder y de creciente inestabilidad-, y con cuanto aconteció durante la globalización liberal del siglo XIX, son más bien inquietantes y la experiencia de entonces nos dice que el colapso de la globalización dirigida por los mercados no lleva regularmente a soluciones más democráticas. Es en éste ámbito problemático, en el de las políticas de *distribución de la riqueza generada socialmente*, que es también distribución del poder, en donde se ubica nuestra mayor preocupación. Como se puede colegir, afirmamos que la democracia electoral, de primer grado, puede fenecer si no logra pasar a un grado superior: el de una democracia económica y ésta a un grado todavía más arriba, el de una democracia radical, participativa, pluralista e incluyente. Entre ellas hay una vinculación funcional que de no establecer un equilibrio homeostático entre ellas, los riesgos de colapso son muy elevados.

Conclusiones

No podría dar por terminada esta larga intervención, sin obtener algunas conclusiones:

Algunos de los grandes temas a desarrollar en el trabajo son los que, a continuación, se enumeran:

1. Un punto esencial tiene que ver con la distribución a nivel de la actividad productiva de bienes y servicios. Distribución del ingreso significa distribución del poder, de tal manera que llega al punto de entrecruzar problemas distributivos con problemas de orientación y gestión política y gubernamental.
2. Los sistemas fiscales son un segundo pilar de un modelo distributivo. A este respecto habría que señalar que estamos ante problemas tanto recaudatorios como de distribución y reestructuración de la orientación del gasto público.
3. Los sistemas de prevención y de salud pública y de medicina social, junto con los programas de educación pública en todos los niveles, son los otros pilares del mecanismo distributivo.
4. Es insoslayable y estratégico tocar las cuestiones vinculantes con la dirección, el manejo, el control y la transparencia de las instituciones económico-financieras y las corporaciones públicas y privadas.
5. Es importante considerar la propuesta de una Renta Básica de Ciudadanía enmarcada en un contexto de desarrollo humano para alcanzar una globalización alternativa que, siguiendo a Amartya Sen, ponga la justicia, la reflexión filosófica y la teoría social a favor de los excluidos de la sociedad y en pos de la lucha por la eliminación de las desigualdades como un objetivo social, universal y ético.
6. Un objetivo central es el colocar en el corazón del debate la construcción de una democracia económica superior a una democracia puramente electoral y fundamento para alcanzar una democracia radical, participativa, pluralista e incluyente.

Fecha de Recibido: abril 2008

Fecha de aprobación: junio 2008