

los países sudamericanos de mayor peso y entidad, Argentina, Brasil, Perú y Uruguay, tres de los cuales por cierto acababan de salir de sus respectivas dictaduras militares. Esos países se incorporaron al proceso negociador en los términos mismos de su definición, y su actuación y desempeño le imprimió la dimensión auténticamente latinoamericana que subraya Ojeda en su tal vez principal conclusión.

Hacia 1986, los ocho países habían creado un Mecanismo de Consulta y Concertación Política y se dotaban así de un instrumento político y multilateral propio. Al finalizar el año de 1987, los presidentes de esos países, por primera vez en la difícil y accidentada historia de la región, celebraron una reunión específica, habiendo fijado ellos mismos los términos en su convocatoria y, sobre todo, las modalidades y contenidos de su agenda y de sus deliberaciones. Al lado de la experiencia misma y del aprendizaje, el más valioso legado del Grupo de Contadora fue la creación del Grupo de Río en que aquél desembocó. En el caso particular de México, como señala en un reciente ensayo la profesora Blanca Torres, de ese mismo esfuerzo se derivó su creciente aunque contradictorio y en ocasiones inconsistente interés en los proyectos y mecanismos de cooperación hacia la región centroamericana. Pero esos temas, con sus avances y retrocesos, sus vicisitudes y tropiezos, su hoy en día virtual estancamiento, son ciertamente otra historia.

El ensayista e historiador inglés Timothy Garton Ash reivindica el valor de la historia del presente contada por sus contemporáneos. Tales estudios aportan un testimonio valioso por sí mismo pero además desbrozan el camino hacia el mejor conocimiento de los hechos. Es eso lo que Ojeda ha aportado esta vez haciendo él mismo una primera visita retrospectiva. Con su obra, hace posible, estimula y provoca la confección de otras que pueden incluir aspectos como los que he resaltado.

RICARDO VALERO

Alex E. Fernández Jilberto y Barbara Hogenboom, *Big Business and Economic Development: Conglomerates and Economic Groups in Developing Countries and Transition Economies under Globalisation*, Nueva York, Routledge, 2006, 428 pp.

Big Business and Economic Development es una indagación de los problemas y oportunidades que representa la introducción de las políticas neoliberales en el proceso de desarrollo capitalista, de sus efectos sobre las grandes empresas, sus inversiones y su rol en las economías en desarrollo. Es una compilación de 18 artículos que cubren el globo de forma homogénea, permitiendo una novedosa comparación entre los países de Europa Central y ex soviéti-

eos con los asiáticos, los africanos y los latinoamericanos. Esta rica comparación saca al libro de la categoría de especializado en una sola región y lo inserta en la de los estudios globales. Es un libro que pretende ofrecer una visión de fenómenos que los compiladores reconocen que son globales pero que se expresan de forma distinta regionalmente, aunque con denominadores comunes. Este comentario revisa algunos capítulos de cada región para destacar dichos denominadores.

Tres asuntos preocupan a los compiladores y así terminan la introducción al volumen. ¿Dónde acaba un Estado facilitador y dónde se inicia un Estado cómplice? Es una pregunta vital luego de haberse visto los casos centroeuropeos, asiáticos y latinoamericanos, y también africanos, de una nueva corrupción asociada a los procesos de reformas económicas. La segunda interrogante es qué se puede hacer en torno a la reducida capacidad del Estado (disminuido) para controlar a los poderosos conglomerados. Finalmente se preguntan: ¿es acaso posible democratizar el mercado en países donde el Estado y la sociedad civil apenas se están democratizando? Éstas son preguntas medulares tras una década y media de reformas económicas, cuando ya se dejan ver los bordes incómodos de las mismas. El libro de inicio podría confundirse con un trabajo sobre empresas trasnacionales en general y sus estrategias de expansión, al estilo de los de Chandler, Thunrow, etc., pero los artículos enfatizan la relación empresa-Estado más que a la empresa por sí misma. Más aún, se centran en lo que diferencia lo privado de lo público cuando ocurre un proceso de privatización y en la dirección que toma la corrupción, normalmente considerada como originada desde el sector privado hacia el Estado.

Dentro del modelo de análisis microeconómico llamado agente principal (Mauro, 1995), es posible ocultar que el gran benefactor puede ser el sector privado, que infiltra al Estado con sus asesores y dinero, haciendo que en realidad no haya traición al principal, sino que el agente cumple con el deseo de éste. De hecho, el conglomerado se ha infiltrado en el Estado para obtener prebendas en la forma de leyes, dentro del esquema del Estado comprador. Sólo que es un nuevo Estado comprador caracterizado por una asimismo nueva relación con las trasnacionales, a las que les traslada empresas, responsabilidades y recursos fiscales. Esto último lo hace de tres maneras: 1) privatizando empresas y quedándose con las deudas de las mismas, 2) dándoles incentivos tributarios para que inviertan y 3) transfiriéndoles fondos públicos de manera poco transparente.

El muy interesante artículo de Eva Rakel sobre Irán y las fundaciones islámicas, que antes fueron de empresarios allegados al sha, o del sha y su familia, sufre de una distorsión de inicio. Dice que la baja tasa de acumulación de capital hace que el gobierno y la inversión interna dependan de las

transferencias de éstas, que están libres de impuestos y orientadas al bienestar social (p. 110). Hay que recordar que en el mundo islámico el principio de la ganancia no está bien reconocido, que por esta razón no existe la tasa de interés bancaria. El problema con el argumento base de Rakel es que la tasa de formación de capital de Irán es alta, de más de 33% del PIB según el Banco Mundial (WDI Online, 4 de octubre de 2007), al menos para el último quinquenio, y que en general el gobierno tiene altos ingresos derivados del petróleo, con lo que las transferencias de las fundaciones pueden ser importantes porque representan 35% del PIB, pero no son determinantes para el gobierno central, como la autora plantea, basada sobre todo en el trabajo de Ashraf (1994). Hay un matiz sobre cómo dentro de un Estado en general bien financiado por el petróleo y por los impuestos –la presión es muy baja, de aproximadamente 7% en promedio del PIB– la contribución de las fundaciones es relevante si bien no decisiva. Lo que interesa de las fundaciones aparentemente es su papel preponderante en el campo ideológico y formativo, y su muy estrecha relación con el gobierno, al margen de su participación en el financiamiento público. El ejemplo de la Fundación de los Mártires, que tiene 150 empresas en la industria, la construcción, la agricultura, el comercio y los servicios, es relevante porque es una fundación sin libros de contabilidad públicos y que está bajo la presidencia del ayatola Khamenei. Es decir, es un conglomerado “privado” al que no hay acceso público, no obstante que es esencialmente una fundación de naturaleza religiosa. O quizás por eso mismo.

Kurt Radke propone, en “Public versus Private: Governance in East Asia in the Age of Globalisation”, que la globalización es un proyecto político de las transnacionales para introducir la democracia de mercado, pero que requiere del Estado para asegurar el entorno de desarrollo del mercado y de la sociedad civil. La separación de lo público y lo privado debe ser clara o habrá corrupción (Cartier Bresson, 2000). Lo que se ha visto en casos estudiados es que la privatización del Estado, en su propio funcionamiento, es lo que lleva a la corrupción (Ugarteche, 2004, 2005). Dice Radke que uno de los puntos es que la globalización debería introducir las mismas reglas para todos los jugadores. Todos, se podría decir, menos los mayores, como se aprecia en el contexto multilateral, siguen las reglas impuestas por “el mercado” –léase las transnacionales. Y añade el autor que, aunque las reglas sean las mismas para todos, su aplicación variará dependiendo de la historia del medio, que no puede ser ignorada por la firma de un tratado o convenio. En Asia, continúa, la separación entre lo oficial (del Estado) y lo de la gente corriente se conoce como la división entre *guan*, en chino, o *kan*, en japonés, y el *min*, en ambos idiomas. La noción de un orden racional impuesto por el Estado desde el siglo XVIII es cuestionada cuando lo hace el mercado.

La familia, núcleo central de la organización social, igualmente está en cuestión, pero en Asia la familia cumple un rol diferente del que cumple en Occidente y Japón, de manera que la privatización fortalece familias que en muchos casos también están en el plano oficial. Ésta es parte de la crítica que K.S. Jomo hace al modelo de desarrollo asiático y la naturaleza del capitalismo de compadrazgo (*crony capitalism*) en *Southeast Asia's Misunderstood Miracle* (1997); un punto en común con García Hamilton (2002), en el trabajo de éste sobre Argentina y la improductividad de las reformas.

El ejemplo del sistema postal japonés que nos ofrece el autor habla de la privatización de un mecanismo de seguro social, una caja de depósitos que opera donde no operan los bancos comerciales, y que financia al Estado, a sus empresas y sus obras de infraestructura en la región. La privatización afecta directamente a 400 000 personas, pero le traslada al sector privado recursos que puede o no destinarlos a los fines anteriores. La relación entre lo oficial y lo ordinario en el sistema de ahorro postal japonés ha sido poco transparente, lo que ha permitido a funcionarios asignar dineros de esos fondos para diversos fines sin mayores explicaciones. El proceso está en curso en medio de una discusión sobre si los recursos pueden o no usarse para comprar bonos del tesoro japonés para financiar al Estado. Por ley, no debe hacerse pero es la práctica habitual desde la guerra (1941). El problema de esta privatización es que no está claro si, al trasladar la empresa pública, se entregan igualmente las responsabilidades sociales de la misma. De no ser el caso, no hay evidencia de quién llenará el vacío. Muchos japoneses piensan que los privatizadores únicamente quieren las ganancias derivadas del servicio postal y de la banca regional, y que así se dejará de usar fondos públicos de manera masiva para fines que no están claros. El sistema postal japonés, a la fecha de la solicitud de los artículos (2005), estaba manejado centralmente por simpatizantes del Partido Liberal, que conforman la "tribu postal" en el sentido de grupos de interés. Las presiones para privatizar en Japón no vienen del exterior, como en América Latina, sino del propio país, por lo que sectores empresariales consideran que es una interferencia de funcionarios públicos en asuntos privados y un manejo indebido de poder económico. El ejemplo chino es análogo al japonés.

Los casos que nos presenta Lindblad sobre Indonesia son también análogos a los anteriores. Quizás lo destacable sea que los conglomerados asiáticos unen la función de los bancos con las de empresas industriales, comerciales y de otras actividades. Cuando son del Estado, tienen un papel en la seguridad social, como en Irán y Japón; cuando no, son grandes *holdings* que reúnen actividades financieras, comerciales y productivas, al igual que los *chaebols* de Corea y el modelo japonés. Privatizar y abrir el mercado en este contexto es trasladar responsabilidades que pueden ser difíciles de

asumir por un agente privado que está buscando optimizar la inversión. Del mismo modo, desregular el mercado, cuando los conglomerados son la regla de propiedad, lleva a la monopolización de la economía. Lindblad descubre para Indonesia lo que Sutherland para Estados Unidos en 1939. Esencialmente, que altos funcionarios de grandes empresas pueden volverse delincuentes, y que el cargo no los exime de la ocasión, como se vio en Enron y World Com.

Fernández y Hogenboom escribieron el trabajo sobre Chile y México, y encontraron en esencia lo mismo que los otros analistas vieron en Asia: más concentración económica que antes de las privatizaciones. En ambos países, el proceso de privatización se llevó a cabo bajo regímenes autoritarios, uno más que el otro. En común tienen el apoyo del Estado a las empresas grandes, condiciones de privatización favorables y rescates bancarios generosos. Esto mismo ha sido estudiado en el Perú (Ugarteche, 2004) y claramente establece un patrón. La privatización, junto con la desregulación financiera, llevó a las quiebras bancarias que fueron rescatadas por el Estado, en la forma de algún fideicomiso que en realidad vendió los préstamos a precio de castigo, en algunos casos a los propios dueños y en otros a nuevos grupos de poder, y asumió las pérdidas mientras le transfirió a los dueños de los bancos el dinero para asegurar su salida del mismo banco. Fueron rescatados banqueros y empresarios a costa del Estado, al revés de lo que se planteaba en términos teóricos. Como se dice en el texto: "ganancias privadas, pérdidas públicas". Lo importante es lo que ocurre luego de la quiebra rescatada y la siguiente privatización: más concentración bancaria en ambos países, menos agentes y un aumento de la presencia de bancos internacionales como dueños de los que antes eran nacionales, privados o públicos. En México, a diferencia de Chile, las empresas no bancarias han tenido un auge internacional, desde Cemex y Nacobre hasta América Móvil, que han ocupado crecientes espacios, no asociándose con el capital extranjero, sino compitiendo con él. Quizás datos actualizados relativos a Chile podrían ofrecer un panorama más realista del proceso de concentración que se debe de haber acentuado en las décadas de los ochenta y los noventa y la que corre. Es evidente que cadenas de tiendas como Ripley y Saga se han expandido por Sudamérica, que los bancos chilenos lo hicieron invirtiendo en el extranjero y, sobre todo, que la concepción empresarial chilena incluye el uso de tierras productivas en otros países para la agroexportación. Digamos que los ajos que Chile exporta son producidos con capital chileno fuera de Chile, luego son importados y reexportados como ajos chilenos. Este fenómeno se observa con productos de agroexportación, mientras que con el vino lo que ocurre es que se han comprado empresas vitivinícolas en otros países. Una parte de los vinos argentinos de exportación son propie-

dad de empresarios chilenos. Es posible que no sean de un tamaño proporcional a las mexicanas, pero sí son conglomerados muy importantes que actúan transnacionalmente y que gozan del apoyo del Estado, en la forma de la negociación de tratados de complementación económica y sistemas de promoción de exportaciones.

En México, a diferencia de otros países de América latina, 93% de las ventas de empresas públicas fue a manos mexicanas y no a las de transnacionales. La oligarquía que surgió con estas privatizaciones es la nueva “burguesía compradora”, para usar el viejo concepto. En el camino, algunos empresarios nacionales han dejado sus negocios a los socios internacionales. El proceso de concentración es fuerte y se ha acentuado con la asociación entre capitales nacionales y extranjeros. La banca y las acciones en la bolsa de valores pertenecen sobre todo a extranjeros. El requisito de transparencia de información contable frena el registro de empresas nacionales en la bolsa de valores, aparentemente.

En todos los países estudiados, los privatizadores han pasado de ser funcionarios del Estado a ser funcionarios de las empresas privatizadas o se han transformado en empresarios. Un ejemplo actual (2007), fuera de los casos abordados, es el de los ministros de energía de Ecuador, encargados de elaborar los contratos con las petroleras internacionales en la década de los noventa, que luego se transformaron en abogados de éstas. El ejemplo argentino, incluido en el trabajo, simultáneo al chileno, es análogo igualmente en cuanto a su puesta en marcha, con el matiz de que los grados de complejidad del desarrollo tecnológico argentino eran más altos en la década de los setenta que en Chile, y que se estaba en la fase de transición de las exportaciones agrícolas a las exportaciones electrónicas cuando se tomó la decisión, en 1976, de abrir la economía y quebrar a los empresarios que estaban en estas actividades. El proceso de concentración se acentuó y se sacó del juego a empresas productivas. En la década de los noventa, lo que ocurrió fue una inmensa burbuja especulativa inflada sobre la base del tipo de cambio fijo, lo que concentró aún más la propiedad.

Andreasson, por su parte, nos trae una visión de Sudáfrica y Zimbabue que podría ser una copia fiel de lo visto en las otras regiones del mundo, si no fuera por el hecho político de haber una transición de regímenes blancos opresivos a gobiernos liberadores negros. Quizás, como en el caso del Brasil, la esperanza social se quebró cuando los liberadores se aliaron a los agentes internacionales y dejaron atrás nociones de “nacionalismo económico”, por llamarlo de algún modo, a cambio de una visión transnacionalizada de la economía y una práctica de burguesía compradora, intermediaria entre empresas transnacionales y el Estado nacional. En una combinación de presencia de agentes políticos dentro de la clase empresarial y, aunque no

dicho, a la inversa, esa distinción entre lo oficial y lo ordinario, entre lo público y lo privado, queda desdibujada, de forma que las actuaciones en una y otra esfera se confunden en el logro de mayores ganancias, dando pie a la llamada nueva corrupción, pero además a favores mayores para los inversionistas, que se precisan para la buena marcha de la economía. Ejemplos de otros países indican incentivos tributarios para inversiones mineras, que seguramente se repiten en Sudáfrica, y cuyo único objetivo es regalarle una renta a los inversionistas. Contrariamente a lo que ocurre con la industria, donde costos laborales, energéticos y tributarios hacen la diferencia sobre dónde invertir, asumiendo costos de transporte estables, en la minería la inversión se hace por la riqueza del yacimiento. No hay necesidad de incentivos de esa naturaleza, pero en Sudáfrica y Zimbabue, como en los países andinos, la integración de actores políticos y económicos en el gobierno facilita este tipo de regalos tan innecesarios como costosos para el fisco, el crecimiento económico y la equidad.

Finalmente, los conglomerados parecen ser un signo de nuestros tiempos y reunir bancos, industrias, comercios, tierras agrícolas, alta tecnología y educación dentro de un conjunto de propiedades cuyo común denominador es la gerencia general. Los propietarios pueden ser desde iglesias, como en Irán, pasando por empresarios nacionales, como en México, extranjeros, como en Chile, o familiares de gobernantes, como en Indonesia, pero todos ofrecen la forma de una trenza de agentes políticos y económicos que actúan en las esferas pública y privada indistintamente para beneficio del conglomerado. En este sentido, ¿qué o quiénes son más honestos? La respuesta sería que cada conglomerado es gerenciado para la maximización de la ganancia a expensas del ingreso de la población y del Estado. En México, el absurdo de las tarifas telefónicas, de un conglomerado nacional, va de la mano con la rapacidad de los mineros en Sudáfrica o de los banqueros en Indonesia. Es decir, no hay unos mejores que otros sino que, en general, parecen comportarse del mismo modo, dada la ocasión. La falta de transparencia de las fundaciones religiosas iraníes habla de la fe en los líderes espirituales y su buen sentido en cuanto a su aportación para los pobres del mundo. Sin duda todos los otros conglomerados tienen más rendición de cuentas, aunque por lo mismo en muchos casos se aprecia cómo sacan las ganancias de un país y las trasladan a paraísos fiscales para no pagar impuestos. México, que tiene ocho distribuidores de automóviles Ferrari/Masserati en su territorio, tiene una presión fiscal de menos de 12% del PIB y los sectores más ricos no pagan impuestos, por ejemplo. Según la Bolsa Mexicana de Valores, las principales 16 empresas enlistadas en ella adeudan al fisco la mitad de sus utilidades del año 2006. Esto incluye al Grupo México, Cemex, Telmex, Wal Mart, Bimbo, Kimberly Clark y Te-

levisa. La Red de Justicia Tributaria trabaja sobre la forma en que las empresas evaden impuestos colocando ganancias en paraísos fiscales o abriéndose nichos tributarios cómodos para diferir el pago de impuestos de forma indefinida.

Algo que no se ha resuelto con las liberalizaciones es la tasa de inversión real. No ha variado significativamente. Allí donde ha sido alta históricamente, sigue alta. Y donde ha sido baja, sigue baja. No hay grandes cambios en la tasa de inversión. El cambio de propiedad de los activos no modificó la inversión real. El empleo, otro objetivo de las reformas, tampoco se ha visto afectado. Los niveles de desempleo estructural, encubierto como autoempleo, han crecido en la última década y media, así como las emigraciones. Por último, los flujos de capitales deberían ser del Norte al Sur, como se espera en la teoría; sin embargo, lo que se observa es que la IED ha descremado más dinero que el neto que ha invertido en las últimas dos décadas y media, en todo el mundo.

Si el objeto de las reformas fue que los agentes compitieran y los mejores ganaran, lo que ocurrió fue una trasnacionalización y monopolización de las economías, sea en la forma de capitales nacionales normalmente asociados a extranjeros o extranjeros. La trasnacionalización del capital es la nueva regla, con el sello que sea, y la privatización del Estado, su característica más general. Este libro de Fernández y Hogenboom plantea más preguntas que las que contesta, y nos deja con la interrogante sobre los modos de avanzar en un nuevo mundo de capitales reconcentrados y monopolísticos.

ÓSCAR UGARTECHE

REFERENCIAS

- Ashraf, A., "Charisma, Theocracy, and Men of Power in Post-revolutionary Iran?", en Weiner M. y Banuazizi A. (eds.), *Politics of Social Transformation in Afghanistan, Iran, and Pakistan*, Syracuse, Syracuse University Press, 1994, pp. 101-151.
- Cartier Bresson, Jean, "Corruption, Libéralisation, Démocratisation", *Tiers Monde* t. XLI, núm. 161, enero-marzo de 2000, pp. 9-23.
- Chandler Jr., Alfred D., *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise*, Cambridge, Mass., MIT Press, 1990.
- García Hamilton, José Ignacio, *El autoritarismo y la improductividad en Hispanoamérica*, Buenos Aires, Editorial Sudamericana, 2002.
- Jomo, K. S. et al., *Southeast Asia's Misunderstood Miracle: Industrial Policy and Economic Development in Thailand, Malaysia and Indonesia*, Boulder, Col., Westview Press, 1997.
- Mauo, Paolo, "Corruption and Growth", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 110, núm. 3, agosto de 1995, pp. 681-711.