

El poder corporativo en México

Un estudio de los impactos de las empresas transnacionales sobre la democracia y los derechos humanos



eman ta zabal zazu



Universidad del País Vasco Euskal Herriko Unibertsitatea

Tesis Doctoral: Júlía Martí Comas
Director: Juan Hernández Zubizarreta
Bilbao 2017

Programa de Doctorado en Estudios sobre Desarrollo
Instituto Universitario Hegoa
Universidad del País Vasco (UPV/EHU)
Director: Juan Hernández Zubizarreta
Bilbao, 2017

– Agradecimientos

Esta tesis se la debo a Jordi y Marta, que, a pesar de las distancias, siguen empujándome cuando me siento acorralada. A Jesús, que con su “la mejor empresa transnacional es la que no existe”, hizo que la lucha contra estos grandes gigantes formara parte de mi vida. A Juan, por su persistencia, que da sentido a toda esta lucha, es un honor pelear y trabajar a su lado. A las compañeras de Tierra Digna, que con su ejemplo me dan fuerzas para seguir abriendo camino en un mundo de hombres. A Aleida y todas las amigas mexicanas, a Octavio, Adriana y Mariana por haberme acogido tan bien. A Jaime e Iñaki que me han ayudado cuando ha sido necesario. A las compas de RETS, de OMAL, de FeministAlde y de Anticapitalistas, porque no estaría aquí (ni merecería la pena estarlo) sin su trabajo y aprendizaje colectivo. A Paula, Adrià y Nil y a la familia escogida de Bilbao y Karranza que han puesto los cuidados necesarios para que esta tesis no quedara estancada. Y a Josean, por sostenerme y ayudarme a mantener los pies en la tierra.

– Índice

INTRODUCCIÓN	9
1 – Origen, aportaciones y estructura de la investigación	10
1.1. Justificación y aportaciones	11
1.2. Estructura de la tesis	11
2 – Objetivos, hipótesis y preguntas de investigación	12
2.1. Objetivos de la investigación	12
2.2. Hipótesis de investigación	12
2.3. Preguntas guía de la investigación	13
3 – Metodología	14
3.1. Fases de la investigación	14
3.2. El diseño metodológico de la investigación	15
4 – Marcos analíticos preferentes	19
1ª PARTE: CONTEXTO POLÍTICO-ECONÓMICO	21
1 – Influencia neoliberal en la actual configuración de poder: Aproximaciones teóricas	22
1.1. El Estado capitalista y la “gubernamentalidad neoliberal” como punto de partida	22
1.2. Evolución ideológica de la teoría liberal	25
1.3. Ideas fuerza sobre la globalización neoliberal	31
2 – El neoliberalismo como ideología estructurante de la economía global	34
2.1. Estrategia sin sujeto. Cómo se impone el neoliberalismo	34
2.2. Aproximación al funcionamiento del capitalismo global	37
2.3. Aproximación a las consecuencias de la expansión del proyecto neoliberal	44
2.4. Breve interpretación de la crisis global iniciada en 2008	47
3 – Transformaciones políticas en la globalización neoliberal	50
3.1. Retos y transformaciones en el nuevo escenario organizativo	51
3.2. Adaptación de los Estados Nación al neoliberalismo	66
3.3. Vaciamiento de los espacios de democracia	72
3.4. La gobernanza neoliberal	78
4 – Recopilación: los Estados nación en la nueva configuración de poder global	83
2ª PARTE: LÓGICA DE ACTUACIÓN DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES	87
1 – Caracterización de las empresas transnacionales	88
1.1. Definición y características	88
1.2. Evolución de las empresas transnacionales	89
1.3. Algunas cifras	92
1.4. Cadenas de valor globales	93
2 – Impactos sobre el desarrollo y los derechos humanos	94
2.1. IED: un debate abierto	95
2.2. Impactos y vulneración de derechos humanos	96
3 – Poder económico de las empresas transnacionales	108
3.1. Monopolios y control financiero	108
3.2. Actores clave para el sistema capitalista internacionalizado y neoliberal	110

4 – Poder político de las empresas transnacionales	112
4.1. Construcción de ideología	113
4.2. Participación en los procesos electorales	114
4.3. Vías directas de presión política	114
4.4. Políticas de internacionalización	116
4.5. “Estados corporativistas”	116
5 – Poder jurídico de las empresas transnacionales	118
5.1. El derecho corporativo global: derecho duro	119
5.2. El Derecho Internacional de los Derechos Humanos: derecho frágil	128
6 – Poder social de las empresas transnacionales	135
ESTUDIO DE CASO: Impactos del poder corporativo en México	139
1 – Introducción	140
1.1. Justificación del estudio de caso	140
1.2. Objetivos e hipótesis de la investigación	141
1.3 Estructura de la investigación	141
1.4 Operacionalización de conceptos	142
2 – Adaptación a la globalización neoliberal en México, una aproximación al contexto actual y sus antecedentes	150
2.1. Antecedentes y contextualización de las políticas neoliberales en México	150
2.2. ¿Se puede considerar a México un Estado neoliberal?	154
3 – El papel del poder corporativo nacional y extranjero en la consolidación del Estado neoliberal en México	169
3.1. Papel de las élites mexicanas	170
3.2. Papel de las organizaciones internacionales y los Estados matriz	179
3.3. Papel de las élites corporativas extranjeras	193
3.4. La liberalización del petróleo y la electricidad, un ejemplo de la confluencia de intereses	207
4 – Consecuencias del poder corporativo en México: Vaciamiento de los espacios de democracia y arquitectura jurídica de la impunidad	213
4.1. Transición frustrada y estado suplantado	213
4.2. Situación actual del sistema político mexicano	226
4.3. Arquitectura de la impunidad en México	235
4.4. Ilustración de las consecuencias del desvío de poder y la arquitectura jurídica de la impunidad en el sector energético	240
4.5 Ilustración de las consecuencias del desplazamiento de poder y la arquitectura jurídica de la impunidad en el sector energético	259
CONCLUSIONES	268
I. Transformaciones de poder en la globalización neoliberal	268
II. Adaptación de los Estados Nación a la globalización neoliberal	270
III. Poder corporativo en México	272
IV. Impactos de las empresas transnacionales sobre la democracia y los derechos humanos	276
V. Conclusiones finales	278
BIBLIOGRAFÍA	281
ANEXOS	303



– INTRODUCCIÓN

1 – Origen, aportaciones y estructura de la investigación	10
1.1. Justificación y aportaciones	11
1.2. Estructura de la tesis	11
2 – Objetivos, hipótesis y preguntas de investigación	12
2.1. Objetivos de la investigación	12
2.2. Hipótesis de investigación	12
2.3. Preguntas guía de la investigación	13
3 – Metodología	14
3.1. Fases de la investigación	14
3.2. El diseño metodológico de la investigación	15
3.2.1 Metodología de la parte teórica	15
3.2.2 Metodología del estudio de caso	16
3.2.3 El estudio de caso como metodología	18
4– Marcos analíticos preferentes	19

1 – Origen, aportaciones y estructura de la investigación

En un contexto de crisis civilizatoria, en el que los pilares de la civilización occidental se desvanecen y se produce una transformación del poder en todos los niveles del sistema político y económico global, se hace necesario realizar estudios interdisciplinarios, que nos permitan vislumbrar mejor cuáles son las dinámicas del poder en este contexto cambiante y qué consecuencias están generando. Especialmente teniendo en cuenta que estamos viviendo una época de recomposición del proyecto hegemónico neoliberal, en el que aparecen señales de agotamiento del proyecto y, por tanto, entendemos que se hace necesario ampliar su estudio, para entender su funcionamiento y entrever algunas tendencias de futuro. Esta tesis surge, por tanto, de la voluntad de profundizar en las transformaciones del poder en la actual globalización neoliberal, para centrarse, más concretamente, en el papel que juegan las empresas transnacionales en el nuevo escenario y su relación con los Estados Nación¹.

Es decir que se pretende profundizar el estudio de las empresas transnacionales –que en las últimas décadas se han erigido como uno de los actores más importantes del escenario global–, desde la perspectiva del poder corporativo. Teniendo en cuenta, no solo los impactos que está generando su expansión, sino también las transformaciones de poder que han generado y su relación con otras dinámicas globales como puede ser la crisis de soberanía y gobernabilidad de los Estados Nación. En este sentido, también nos parece interesante recuperar un ámbito de estudio que durante un tiempo ha estado menos presente en el ámbito académico, pero que desde hace unos años vuelve a coger fuerza, que consiste en el estudio de los Estados nación y el marco político internacional desde la perspectiva de la economía política. Especialmente, el estudio de la relación entre el sistema económico y los Estados nación, en el contexto de la globalización neoliberal.

El objetivo central será, por tanto, analizar el auge del poder corporativo poniendo atención en las consecuencias que ha tenido para la democracia y los derechos humanos. Para ello, nos proponemos realizar un análisis desde una escala macro a una escala más concreta. Partiendo de las modificaciones que ha sufrido el poder a nivel global y estatal con el auge del neoliberalismo, para ir estrechando el foco hacia las nuevas dinámicas de poder entre los gobiernos y las empresas transnacionales, así como las características del poder corporativo y sus consecuencias para los derechos humanos y la democracia. Además, este estudio teórico se profundiza con una aplicación práctica, en el Estudio de caso sobre el poder corporativo en México, que nos servirá para validar la teoría, modificarla o complementarla, además de para entender mejor cómo funcionan las transformaciones del poder en un contexto concreto de inserción en la globalización neoliberal.

¹ El concepto de Estado Nación ha sido ampliamente criticado por dar una imagen errónea de la vinculación entre territorio y nación, reconociendo estas críticas, en este trabajo hemos optado por utilizarlo debido a que utilizar solo el término “Estado” en algunas ocasiones puede llevar a confusión.

1.1.— Justificación y aportaciones

La principal aportación de esta tesis es el estudio del poder corporativo y sus consecuencias desde una perspectiva interdisciplinar, que busca abordar el fenómeno en toda su complejidad y que plantea un modelo de análisis del poder corporativo replicable a diferentes países. También se hacen otras aportaciones más concretas, como el análisis de las transformaciones de poder y el rol que han jugado los diferentes actores en estas transformaciones, que puede servir para comprender mejor cómo se producen los retrocesos democráticos y plantear los retos del contexto actual en relación a la defensa de la democracia y los derechos humanos. Además de realizar un análisis del proyecto neoliberal en el contexto actual, que nos permite aportar una caracterización del Estado neoliberal, con el objetivo de entender mejor sus múltiples facetas y poder enfrentar mejor el proceso de recomposición hegemónica en marcha.

En cuanto al estudio de las empresas transnacionales, se puede considerar que el enfoque desde el poder corporativo y la interrelación con otros actores aporta una perspectiva bastante novedosa que encaja con el renovado interés por el poder político de las empresas transnacionales y sus impactos en forma de crisis de gobernabilidad y captura corporativa. Una perspectiva que está tomando fuerza en el último periodo debido a la necesidad de ampliar la comprensión del fenómeno de las empresas transnacionales, que, desde la teoría crítica y la teoría realizada desde las organizaciones sociales, se había enfocado, principalmente, desde la perspectiva de los impactos sobre los derechos humanos. Por otra parte, en este trabajo también aportamos una nueva propuesta de categorización, tanto de los impactos corporativos, como de las dimensiones del poder corporativo. Dos categorizaciones que, si bien ya han sido elaboradas con anterioridad por otros autores (Llistar, 2015; Uharte Pozas, 2012b; Fernández, 2016), en este trabajo replanteamos, fusionando diferentes propuestas y ampliando algunos aspectos para conseguir brindar una imagen completa que sea fiel a la complejidad de las prácticas de las empresas transnacionales, dando, además, especial atención a los impactos vinculados con la dimensión de género.

Respecto al estudio de caso sobre México, consideramos que aporta un análisis que puede servir para comprender mejor la complejidad de las transformaciones que ha sufrido el país en las últimas décadas, especialmente por el enfoque desde la perspectiva del Estado neoliberal y el poder corporativo, que puede servir para aunar los análisis más estrictamente dependentistas, con nuevos enfoques que también asuman los factores endógenos. Debido a que se da especial relevancia a las interacciones entre los diferentes actores y a los vasos comunicantes que se producen entre Estados imperialistas, empresas transnacionales y élites locales. Al mismo tiempo que se aportan algunas reflexiones sobre un tema que requerirá investigaciones futuras, como es el de la imbricación entre la neoliberalización del Estado, un capitalismo cada vez más depredador y la expansión de la violencia y el crimen organizado.

1.2.— Estructura de la tesis

La estructura de la tesis se divide en dos partes teóricas, seguidas del Estudio de caso, en el que se aterriza la teoría estudiada en las dos primeras partes al contexto mexicano. La primera parte de la investigación está dedicada al análisis del contexto político y económico en el que se producen las transformaciones de poder que queremos analizar; en ella se hace una aproximación al neoliberalismo, tanto desde una perspectiva ideológica como de proyecto político y económico, así como un análisis de las diferentes transformaciones políticas en la globalización neoliberal, donde se abordan las transformaciones de los principales actores del escenario global. En cuanto a la segunda parte, se centra en el estudio de las empresas transnacionales, tanto en la caracterización y los impactos que genera su actividad, como en las diferentes facetas de su poder, que dividimos en poder económico, político, jurídico y social. Por su parte, en el estudio de caso se incluye, en primer lugar, una operacionalización de conceptos, que nos permite sintetizar las aportaciones teóricas de la primera parte y hacer de puente entre el análisis teórico y el estudio de caso. Y posteriormente, se sigue con una estructura parecida a las primeras partes, con un capítulo dedicado a la contextualización del avance del neoliberalismo en México, un segundo capítulo dedicado a analizar el papel del poder corporativo en México y un último centrado en las consecuencias de este poder para la democracia y los derechos humanos. Finalmente, las conclusiones se abordan de forma conjunta, hilando las conclusiones extraídas de la parte teórica con las conclusiones del caso práctico.

2 – Objetivos, hipótesis y preguntas de investigación

2.1.– Objetivos de la investigación

Objetivo general:

Analizar las consecuencias, para la democracia y los derechos humanos, del auge del poder corporativo en el contexto de la globalización neoliberal e ilustrarlo con un estudio de caso sobre México.

Objetivos específicos:²

O1 Contextualizar el análisis en base a las transformaciones de las últimas décadas en la configuración normativa y de poder a nivel global –teniendo en cuenta la incidencia de la lógica neoliberal–.

- a) Realizar una aproximación teórica a la racionalidad neoliberal, a la gubernamentalidad neoliberal y al concepto de la *gobernanza*.
- b) Describir la expansión del capitalismo neoliberal y sus consecuencias
- c) Analizar las transformaciones de los distintos actores que actúan en el escenario global (Estados-nación, ETNs, Instituciones internacionales...)
- d) Analizar la transformación de las funciones de los Estados-nación y las consecuencias para la democracia

O2 Analizar la lógica de actuación de las empresas transnacionales en el nuevo contexto político y económico.

- a) Realizar una caracterización de las empresas transnacionales
- e) Analizar las fuentes del poder corporativo
- f) Analizar los impactos sobre la democracia y los derechos humanos del poder corporativo

O3 Ilustrar la evolución del poder corporativo, así como sus consecuencias en el caso de México durante las últimas décadas de adaptación a la globalización neoliberal.

2.2.– Hipótesis de investigación

H1 Las transformaciones de poder enmarcadas en la globalización neoliberal han generado un auge del poder corporativo, gracias a las transformaciones económicas y a la reestructuración de los Estados Nación en base a la lógica neoliberal.

H2 La adaptación de los Estados Nación a la globalización neoliberal, junto a la presión de otros actores como las empresas transnacionales y las instituciones económicas internacionales, los transforma en Estados neoliberales, que reconfiguran sus funciones para adaptarse a las necesidades del capitalismo global.

H3 Las fuentes del poder corporativo son el poder económico, el poder político, el poder jurídico y el poder social.

H4 Con la consolidación del Estado neoliberal y el auge del poder corporativo se profundiza el vaciamiento de los espacios de democracia y la vulneración de derechos humanos.

2.3.— Preguntas guía de investigación

P1 ¿En qué consiste la globalización neoliberal y qué transformaciones de poder ha generado?

P2 ¿Cómo se han transformado los Estados Nación, la soberanía y la democracia en el contexto de la globalización neoliberal y del auge del poder corporativo?

P3 ¿Cómo actúan las empresas transnacionales, qué impactos generan y cuáles son las bases de su poder?

P4 ¿Qué impactos ha generado el auge del poder corporativo en México para la democracia y los derechos humanos?

3 – Metodología

En este capítulo queremos explicar de forma amplia cuál ha sido el proceso de investigación, presentando, no solo la metodología utilizada, sino también de qué forma se ha ido construyendo este trabajo. Por tanto, empezaremos describiendo las diferentes fases de la investigación, para, en segundo lugar, describir el diseño metodológico de la parte teórica de la investigación y, finalmente, justificar la utilización del estudio de caso como metodología de investigación y aportar el diseño metodológico utilizado en esta parte.

3.1.— Fases de la investigación

Esta investigación parte de una experiencia y un trabajo previos. En primer lugar, parte de la experiencia acumulada gracias al trabajo con organizaciones sociales dedicadas a la investigación crítica de las empresas transnacionales y al acompañamiento de las comunidades víctimas de la actividad de estas empresas en su búsqueda de justicia. Esta experiencia ha sido muy importante a la hora de plantear esta investigación ya que me ha permitido centrar el tema de estudio, aprovechando los avances teóricos y los aportes prácticos realizados por estas organizaciones, al mismo tiempo que me permitía identificar qué aportaciones teóricas podían ser más útiles para su trabajo. Más concretamente, esta experiencia se basa en el trabajo realizado desde Barcelona y Bilbao, investigando las vulneraciones de derechos humanos de empresas españolas, vascas y catalanas, así como colaborando con la *Campaña Global para desmantelar el poder corporativo y poner fin a la impunidad* (anteriormente *Enlazando alternativas*) en su demanda de un tratado vinculante sobre empresas y derechos humanos. Así como en la colaboración con la organización colombiana *Tierra Digna* que me permitió ver de primera mano las consecuencias y la forma de trabajar de las empresas transnacionales en América Latina. Ambas experiencias han sido imprescindibles para este trabajo, especialmente por la posibilidad de formar parte de una red global, con lo que esto supone de acceso a conocimiento, a reflexiones teóricas y prácticas y a informes actualizados de las prácticas de las empresas transnacionales en diferentes partes del planeta.

Por otra parte, esta investigación también ha bebido de un trabajo académico previo, el trabajo de fin de máster: *Empresas transnacionales, Estados-nación y democracia. Transformaciones de las relaciones de poder en la globalización neoliberal* (Martí Comas, 2013). Este trabajo fue una primera aproximación teórica al tema de estudio y sirvió de punto de partida para iniciar la investigación actual, brindando un corpus teórico inicial, con una revisión bibliográfica muy útil a la hora de plantear los objetivos, hipótesis y preguntas de investigación. Además, de este primer trabajo también se desprendió la necesidad de profundizar más en la reflexión teórica para poder explicar el poder corporativo y su relación con los Estados nación, poniendo especial atención al estudio del Estado capitalista y del neoliberalismo.

En segundo lugar, el proceso de investigación doctoral también ha tenido diferentes fases, en un primer momento realicé la revisión bibliográfica y la elaboración teórica, para la que fue muy útil la oportunidad de realizar una discusión teórica en el Seminario “Alternativas a las transnacionales” organizado por OMAL/Paz con Dignidad y en el seminario “Procesos de cambio para el desarrollo” organizado por ALBOAN, así como la participación en diferentes congresos. Posteriormente, para la realización del Estudio de caso, hice un primer viaje a México, coincidiendo con la audiencia final del Tribunal Permanente de los Pueblos Capítulo México, una experiencia que me sirvió para tener una primera toma de contacto con el país y facilitar la preparación de la investigación.

Posteriormente, ya con el diseño metodológico definido y con una parte de la revisión bibliográfica sobre el país realizada, realicé una estancia de investigación en el Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades (CEIICH), en la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), donde tuve la oportunidad de ampliar la revisión bibliográfica, discutir teóricamente con Aleida Hernández así como participar en el Seminario de investigación “Los efectos de la globalización hegemónica en el Derecho”, y realizar varias entrevistas tanto a personas de la universidad como representantes de otros sectores. Finalmente, el último periodo de la investigación sirvió para redactar el Estudio de caso y sacar las conclusiones de investigación fruto de la discusión entre las aportaciones teóricas de la primera parte y las aportaciones prácticas del Estudio de caso.

3.2.— El diseño metodológico de la investigación

En cuanto al diseño metodológico, tenemos que tener en cuenta, en primer lugar, que se trata de una investigación que, a diferencia de la tendencia general en las ciencias sociales, cada vez más centradas en el análisis de lo particular, se centra en un objeto de estudio bastante amplio que abarca múltiples procesos. Este enfoque entraña algunos problemas, como es la menor precisión en el estudio y la imposibilidad de realizar un análisis exhaustivo de todas las variables en juego. Sin embargo, se ha optado por este planteamiento considerando que para poder explicar la realidad social en toda su complejidad, también necesitamos análisis amplios que desde una perspectiva interdisciplinar puedan dar coherencia a fenómenos más concretos. En este sentido, Osorio (2012, pp. 10-12) afirma que “la realidad social cuenta con una actividad unificadora descifrable, lo que nos permite alcanzar el sentido de sus procesos y de su desarrollo”, es decir que, aunque obviamente asumimos que es imposible conocer “el todo”, consideramos que esto no nos debe impedir “conocer todo”, ya que, como afirma el autor, “no hace falta conocer todos los árboles para conocer el bosque”.

Por otra parte, cabe decir, que con un trabajo de estas características, también corremos el riesgo de que se pierda el hilo del discurso, debido a la diversidad de temas que queremos tratar. A pesar de ello, consideramos que esta visión más amplia, que nos impide hacer análisis detallados y en profundidad de cada tema, queda compensada por las ventajas de superar la dispersión de los análisis específicos, intentándolos vertebrar dentro de un discurso coherente que pueda aportar una comprensión más global de los temas tratados (Vallespin, 2000). Partiendo de esta consideración, en las páginas que siguen describimos la metodología seguida en las diferentes partes de la investigación, poniendo especial atención a la elección del estudio de caso como método de estudio y, posteriormente, a la descripción de los marcos analíticos utilizados. Unos marcos analíticos que, en base al carácter amplio del objeto de estudio se unen en un enfoque interdisciplinar que pretende analizar el objeto de estudio desde sus múltiples dimensiones.

Por último, siguiendo la distinción epistemológica entre neutralidad y objetividad, planteada por Hernández Zubizarreta (2009), podemos decir que a pesar de que en este trabajo se formularan los debates teóricos de la forma más objetiva posible, no dejaremos de lado el objetivo normativo que impulsa la investigación, que es, en cualquier caso, defender la democracia y los derechos de las mayorías.

3.2.1 Metodología de la parte teórica

La primera parte de la investigación consiste en un análisis teórico en base a los objetivos y preguntas de investigación planteadas. Este análisis nos ha permitido construir un marco teórico extenso, en el que se exponen diferentes planteamientos y se hace una discusión teórica destinada a contrastar enfoques y plantear las síntesis teóricas que consideramos más útiles para explicar el objeto de estudio.

Para realizar este análisis se partió de una revisión bibliográfica, que se llevó a cabo a través de una primera fase de identificación y recopilación de fuentes bibliográficas. Para ello se contó con los aportes bibliográficos de trabajos anteriores, así como por el asesoramiento de varios expertos. Además, para la selección de los aportes teóricos, se tuvieron en cuenta los marcos analíticos que expondremos más adelante, que sirvieron de guía a la hora de delimitar la búsqueda. Por otra parte, tanto para ampliar la identificación de fuentes como para acceder a ellas, se realizó un proceso de consulta a través del buscador *online* de la biblioteca de la Universidad del País Vasco (UPV/EHU), con acceso simultáneo a numerosas bases de datos y catálogos; a través del catálogo del Centro de Documentación del Instituto Hegoa, con acceso a libros especializados en el ámbito de estudio así como a numerosas revistas académicas, y, por último, consultando en la base de datos *Dialnet*.

Una vez seleccionadas las fuentes empezó la fase de extracción y sistematización de la información. Para ello se realizaron fichas bibliográficas, con los principales aportes de cada libro o artículo, además de sistematizar la información en base a una estructura organizada siguiendo los objetivos específicos definidos anteriormente. De esta forma se construyó una teoría que, basándose en una extensa revisión bibliográfica y entrelazando múltiples aportaciones previas, busca dar una explicación consistente a las preguntas de investigación planteadas, aportando una teoría que, a pesar de la amplitud del objeto de estudio, tiene consistencia lógica y puede ser generalizable. Además, en la elaboración teórica destinada a responder las diferentes preguntas de investigación, se combinaron discusiones teóricas sobre debates teóricos abiertos, con aportaciones más descriptivas sobre los procesos analizados, con el objetivo de plantear tanto el estado de la cuestión, como la evolución de la teoría y del contexto en el que (y sobre el que) se produce esta teoría.

En este sentido, vemos como la primera parte de la investigación está estructurada en base a los diferentes procesos a estudiar, los cuales son abordados tanto desde una discusión teórica, como desde un enfoque cronológico que permite describir mejor los procesos y la evolución de la teoría y la realidad. Al mismo tiempo, la segunda parte es más descriptiva y persigue el objetivo metodológico de establecer una caracterización clara de las empresas transnacionales que pueda servir para analizar su actuación en diferentes contextos, por ello se hace una propuesta analítica de las diferentes fuentes de poder, al mismo tiempo que se propone una categorización de los impactos que produce su actividad, partiendo de categorizaciones previas pero ampliándolas llenando vacíos gracias al análisis contextual realizado en la primera parte. Por último, para que esta elaboración teórica fuera aplicable al análisis práctico, se seleccionaron una serie de conceptos clave que sirvieran para sintetizar la multitud de procesos descritos, y se procedió a su operacionalización. Para ello se sintetizaron las aportaciones realizadas en el análisis teórico y se estructuraron en base a características claras, para que fueran más fáciles de contrastar con la realidad práctica. El resultado se expone en la primera parte del Estudio de caso.

3.2.2 Metodología del estudio de caso

La metodología utilizada para la realización del estudio de caso parte en gran medida de los aportes teóricos de las primeras dos partes de la investigación. En este sentido, y teniendo en cuenta que, debido a la magnitud del objeto de estudio, la investigación no ha podido ser exhaustiva, la base del estudio de caso ha sido el análisis bibliográfico acompañado de entrevistas a actores clave por su conocimiento de algunos temas de estudio. De esta forma, a pesar de que no hagamos un análisis exhaustivo de todos los factores que entran en juego detrás de la relación causal analizada (auge del poder corporativo en detrimento de la democracia y los derechos humanos), buscamos señalar algunos factores que nos permitan demostrar que hay una tendencia que certifica nuestras hipótesis, además de estudiar algunos ejemplos concretos que nos permitan ilustrar cómo funciona esta relación. Además, en gran parte, estos factores se han podido estudiar en base a los acontecimientos históricos, debido a que son procesos que se iniciaron hace tres décadas, lo que ha facilitado su análisis en base a los estudios previos y la información periodística de la época.

Más concretamente, las técnicas utilizadas son, en primer lugar, la realización de un mapa sintético de las teorías y debates expuestos en la primera y segunda parte de la investigación, para identificar los aspectos relevantes que queremos destacar en el estudio de caso, haciendo hincapié en los debates abiertos, que puedan ser más interesantes contrastar con la realidad. Este ejercicio se vincula con la operacionalización de conceptos y procesos, a partir de la que pretendemos sintetizar los aportes teóricos para facilitar su análisis. Delimitando, así, los factores clave que nos permiten observar cada fenómeno en el caso concreto de México. En tercer lugar, se ha realizado la revisión bibliográfica, que, como mencionábamos, debido a las características de nuestro estudio de caso –su amplitud y disponibilidad de estudios previos– es una de las técnicas que tiene mayor peso en la investigación. Esta consiste en la recopilación de materiales, tanto bibliografía, como prensa o documentos oficiales, y en la sistematización de la información.

Las fuentes bibliográficas son en primer lugar académicas, recopiladas durante la estancia de investigación en la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), a partir de búsquedas sistemáticas en el “descubridor de información” de la red de bibliotecas de la UNAM (un metabuscador con acceso a todas las colecciones de la universidad) y la biblioteca virtual *SciELO* (Scientific Electronic Library Online) especializada en la comunicación científica en América Latina y el Caribe, así como a partir de las recomendaciones de las personas entrevistadas. Las claves de búsqueda fueron las siguientes:

1. Aportes teóricos generales sobre el neoliberalismo en México
2. Reformas neoliberales: abandono de la ISI (Industrialización por Sustitución de Importaciones) y privatizaciones
3. Proceso de negociación e impactos del TLCAN
4. Poder corporativo en México y grupos de poder
5. Relaciones de México con los Estados matriz: Estados Unidos y España
6. Papel de las organizaciones internacionales en las reformas: FMI, BM, OCDE
7. Investigaciones feministas sobre los impactos de las empresas transnacionales y la violencia
8. Violencia, criminalización, guerra contra el narco y securitización
9. Crisis de legitimación, fraudes electorales y desvío de poder
10. Vulneración de derechos humanos e impunidad
11. Reforma energética y proceso privatizador del sector eléctrico

Al mismo tiempo, también se ha utilizado otro tipo de bibliografía desarrollada desde los movimientos sociales y Organizaciones No Gubernamentales, pero rigurosa y homologada a los métodos de investigación. Debido a que, como afirma Hernández Zubizarreta (2009, p. 37), “la separación un tanto formal entre academia y movimientos sociales no responde a las nuevas necesidades que el estudio de la globalización está imponiendo, la de coordinar las reflexiones académicas, los estudios de los movimientos sociales y la intervención social como fórmulas imprescindibles de un nuevo pensamiento crítico”.

En cuarto lugar, se ha realizado un mapeo de personas clave para entrevistar de cada grupo de agentes: universidad, movimientos sociales y sindicales, afectadas por las prácticas de las empresas transnacionales, instituciones públicas, empresas y organizaciones internacionales. Y se han realizado entrevistas personales con las preguntas abiertas, en base a un guion que nos permitió realizar las entrevistas de forma flexible profundizando en aquellos aspectos más relevantes que aparecían en la conversación. Utilizamos, por tanto, un diseño de las entrevistas semi-estructuradas, que como afirma Cruells (2015, p. 25), nos permite dar “pie a que la propia experiencia y conocimiento de la persona entrevistada pudiera fluir y aportar mucho más” a nuestras consideraciones previas.

En quinto lugar se ha realizado una revisión estadística para poder complementar el análisis con algunos datos estadísticos que nos faciliten la comprensión de los procesos y sus resultados. En este sentido se han recopilado datos estadísticos sobre el poder corporativo (cifras IED, puertas giratorias, *lobby*) y sobre la situación de los derechos humanos (desigualdad, pobreza, desplazamiento, salarios, etc.). Así mismo, hay que mencionar que, a pesar de que en un inicio se planteaba la posibilidad de incluir la observación directa para estudiar de uno de los ejemplos concretos que se incluirán en el análisis, finalmente, por cuestiones de tiempo y de seguridad no se pudo realizar, siendo sustituido por las entrevistas a personas vinculadas con el caso y con información suficiente para las necesidades de la investigación. Finalmente ha tenido lugar el análisis de la información y la redacción del estudio de caso siguiendo la lógica presentada en las partes teóricas, intentando entretejer la descripción de los hechos con el análisis de sus implicaciones y relación con las teorías precedentes.

Para estructurar el proceso de investigación, en el siguiente cuadro se detallan los objetivos planteados y las técnicas utilizadas para resolver cada uno de ellos. (M1. Revisión bibliográfica, M2. Revisión estadística, M3. Entrevistas)

Objetivo	Técnicas a utilizar
O1 Estudiar cómo la lógica de la globalización neoliberal ha fortalecido el poder corporativo en México, tanto del capital nacional como extranjero	M1, M2
O2 Analizar el papel de las corporaciones en el desplazamiento y vaciamiento de los espacios de democracia en México → ejemplificar con la reforma constitucional de la energía	M1, M3
O3 Analizar cómo el auge del poder corporativo ha facilitado la violación de derechos humanos por parte de las corporaciones → ilustrar con la sentencia del TPP y los impactos de la reforma energética	M1, M2, M3

Tabla 1. Elaboración propia

3.2.3. El estudio de caso como metodología

Los motivos para elegir el estudio de caso para realizar esta investigación son varios. En primer lugar, consideramos que aplicar la teoría a un caso concreto enriquece la investigación, ya que nos permitirá profundizar más en el análisis del objeto de estudio en relación a un contexto concreto, pudiendo detallar mejor los factores históricos, las lógicas internas de los actores y la correlación de fuerzas entre ellos. Entendiendo que los estudios de caso “pierden extensión (con respecto a la realidad que observan), pero permiten un diálogo más extensivo entre las ideas y teorías del investigador, y los datos del trabajo empírico” (Yin, 2003 citado en Llistar, 2015, p. 31).

Además, a pesar de las críticas que acumula el método del estudio de caso por su supuesta debilidad al dificultar la generalización o por su poca fiabilidad; como afirma Cruells (2015, p. 17), “se ha mostrado su capacidad para testear o crear nuevas hipótesis, para formular nuevas preguntas relevantes para la teoría y en definitiva para contribuir a la teoría política, social y económica”. Más concretamente, Flyvbjerg (2004, p. 38) afirma que el estudio de caso es un método especialmente útil por la proximidad continuada con la realidad estudiada y la retroalimentación de quienes están siendo estudiados. Teniendo en cuenta que “la distancia grande con el objeto de estudio y la falta de retroalimentación conduce con facilidad a un proceso de aprendizaje sin sentido que en la investigación puede conducir a callejones académicos sin salida” (Flyvbjerg, 2004, p. 38). Por otra parte, la limitación del estudio de caso a la hora de generalizar, no supone una pérdida de interés del estudio, ya que, como afirma Flyvbjerg (2004, p. 39), “no se pueden encontrar teorías predictivas ni universales en el estudio de los asuntos humanos. Por lo tanto, el conocimiento concreto dependiente del contexto es más valioso que la vana búsqueda de teorías predictivas y de universales”.

Por último, teniendo en cuenta que una de las principales críticas a los estudios de caso es su poca fiabilidad, por el peligro de que contenga “un sesgo hacia la verificación de las nociones preconcebidas del investigador” (Flyvbjerg, 2004, p. 49). Debemos mencionar que para garantizar la fiabilidad y validez de la investigación, se ha hecho un esfuerzo para buscar contra argumentaciones y explicaciones alternativas, así como utilizar en la medida de lo posible la técnica de la triangulación, es decir el aporte de tres pruebas diferentes, ya sean entrevistas, documentos primarios o estudios anteriores, para certificar los factores que nos llevan a validar o no una hipótesis (Coller, 2005, p. 87). Además, la elección del caso se justifica por su representatividad analítica, es decir que las conclusiones serán extrapolables a las teorías, pero no a un universo.

4— Marcos analíticos preferentes

Por último, para poder describir el diseño metodológico en su conjunto, también debemos plantear cuales han sido los marcos analíticos utilizados en la realización de esta investigación. En primer lugar, como decíamos, nos hemos basado en un enfoque interdisciplinar, a través de un estudio transversal económico, sociológico, político y jurídico. De esta forma enlazamos con la necesidad, planteada por Vallespin (2000), de recuperar el carácter hermenéutico y narrativo de las ciencias sociales, para superar así la especialización y poder interpretar y comprender mejor la realidad. Este enfoque nos permitirá cruzar los debates teóricos provenientes de la economía política de raíz marxista, los debates politológicos relacionados con la Teoría del Estado y el análisis del poder, el enfoque analítico de la sociología jurídica y, por último, la teoría feminista y especialmente la economía feminista.

En primer lugar, por tanto, para el estudio de la dimensión económica hemos partido de un enfoque basado en la **economía política**, dándoles especial relevancia a los autores con perspectiva marxista, pero desde una perspectiva heterodoxa. De esta forma hemos podido combinar análisis más clásicos con nuevos aportes desde la teoría crítica. La apuesta por este enfoque se debe al reconocimiento de la necesidad de recuperar marcos analíticos que partan del estudio profundo del sistema capitalista como un sistema basado en la desigualdad y la explotación; además de ser la tradición teórica que más ha profundizado en los mecanismos por los cuales se sustenta este sistema. En cuanto a la dimensión política hemos recuperado estudios vinculados a la **Teoría del Estado**, pero también otros estudios que analizan el **poder** de forma más amplia, especialmente los que beben de las tesis de Foucault sintetizadas con el concepto de «gubernamentalidad neoliberal». Entendiendo que el término «gubernamentalidad» nos permite, en primer lugar, huir de un análisis simplificador de la relación entre mercado y Estado, ya que abarca al conjunto de actores que intervienen en la definición de la conducta de los gobernados, más allá del gobierno.

Por otra parte, en cuanto al enfoque de la **sociología jurídica**, podemos decir, siguiendo a García Máynez, que se trata de la “disciplina que tiene por objeto la explicación del fenómeno jurídico, considerado como hecho social”. Es decir que tiene por objeto explicar sus caracteres, su función en la sociedad, sus relaciones y las influencias recíprocas entre esos fenómenos sociales; así como también las transformaciones del derecho, con un alcance general (Enciclopedia jurídica, 2014). Por último, la **teoría feminista** nos sirve para transversalizar el enfoque de género, poniendo énfasis en el papel que ha jugado el patriarcado en cada aspecto analizado; además, en el caso de la economía feminista, nos sirve para ampliar la perspectiva y estudiar la economía huyendo de análisis antropocéntricos y androcéntricos.



— 1ª PARTE

Contexto político-económico

1 – Influencia neoliberal en la actual configuración de poder: Aproximaciones teóricas	22
1.1. El Estado capitalista y la “gubernamentalidad neoliberal” como punto de partida	22
1.2. Evolución ideológica de la teoría liberal	25
1.3. Ideas fuerza sobre la globalización neoliberal	31
2 – El neoliberalismo como ideología estructurante de la economía global	34
2.1. Estrategia sin sujeto. Cómo se impone el neoliberalismo	34
2.2. Aproximación al funcionamiento del capitalismo global	37
2.3. Aproximación a las consecuencias de la expansión del proyecto neoliberal	44
2.4. Breve interpretación de la crisis global iniciada en 2008	47
3 – Transformaciones políticas en la globalización neoliberal	50
3.1. Retos y transformaciones en el nuevo escenario organizativo	51
3.1.1. Situación de los Estados Nación frente al nuevo escenario	51
3.1.2. Nuevos roles y nuevos actores internacionales	57
3.1.2.1 ¿Sociedad global frente a sociedades nacionales?	57
3.1.2.2 La empresa tradicional, actor hegemónico de la globalización neoliberal	59
3.1.2.3 Arquitectura institucional de la globalización	60
3.2. Adaptación de los Estados Nación al neoliberalismo	66
3.2.1. Transformación y adaptación de las funciones estatales	66
3.2.2. Relación entre las empresas transnacionales y los Estados Nación	71
3.3. Vaciamiento de los espacios de democracia	72
3.3.1. Conceptualización de la democracia	73
3.3.2. Evolución de la democracia	74
3.3.3. Crisis política en los sistemas democráticos	76
3.4. La gobernanza neoliberal	78
4 – Recopilación: los Estados nación en la nueva configuración de poder global	83

1 – Influencia neoliberal en la actual configuración de poder: Aproximaciones teóricas

El primer paso para el análisis del contexto en el que se desarrolla nuestro objeto de estudio, antes de centrarnos en sus aspectos económicos y políticos, consiste en plantear la influencia de la lógica neoliberal en su evolución. En este sentido, este primer capítulo nos servirá para recoger diversas aportaciones teóricas que subrayan el papel del neoliberalismo en las transformaciones globales de las últimas décadas.

En primer lugar, planteamos como punto de partida los conceptos Estado capitalista y “gubernamentalidad neoliberal”, que nos sirven para plantear el enfoque del estudio respecto a las relaciones de poder en el sistema capitalista; posteriormente, hacemos un breve repaso de la evolución de la teoría liberal y su influencia y, finalmente, abordamos distintas aportaciones teóricas sobre la globalización neoliberal. De esta forma buscamos centrar las bases teóricas de las que partimos y sobre las cuales proseguiremos el análisis de las transformaciones políticas y económicas que han configurado el contexto actual; teniendo en cuenta, sin embargo, que no se trata de un Estado de la cuestión puramente teórico, ya que entendemos que el estudio del neoliberalismo no se puede hacer solo desde el plano teórico sino que necesitamos unirlo con la práctica para ir viendo cual ha sido la evolución teórica y práctica de este fenómeno.

1.1.— El Estado capitalista y la “gubernamentalidad neoliberal” como punto de partida

En este epígrafe hacemos una primera aproximación a los enfoques teóricos sobre el Estado capitalista y la gubernamentalidad neoliberal que nos servirán para situar el análisis de las relaciones de poder en el capitalismo actual y su evolución en las últimas décadas. En este sentido, queremos hacer un breve repaso de la concepción marxista del Estado, sin entrar en todos los debates que ha suscitado, pero estableciendo algunas líneas claras que recogemos en nuestro estudio; al mismo tiempo que recuperamos algunas aportaciones clave para entender las transformaciones que ha generado el neoliberalismo en estas relaciones de poder.

En cuanto a la definición del Estado, partimos de la asunción de que el Estado en el sistema capitalista se configura como un Estado capitalista que desempeña un papel clave en la reproducción de las relaciones sociales capitalistas. La caracterización como Estado capitalista es propia de la teoría marxista, aunque más allá de esta caracterización hay profundos debates sobre su naturaleza. En las últimas décadas fue relevante el debate entre Poulantzas y Miliband en los años 70 y desde entonces no había vuelto a tomar importancia hasta que, más recientemente, ha sido retomado por otros autores como Bob Jessop. Sin ahondar en todas las cuestiones puestas encima de la mesa en este debate, podemos recuperar algunas cuestiones clave. En primer lugar, la necesidad de complejizar el análisis del Estado, entendiendo que no se trata de un mero instrumento de las clases dominantes ni, por otra parte, un espacio neutral en el que tiene lugar la lucha de clases y en el que se configuran las clases dominantes.

En este intento de complejizar el análisis, Poulantzas (1977, p. 54) habla del Estado como la “condensación material (el Estado-aparato) de una relación de fuerzas entre las clases y fracciones de clase”. Una definición que, sin embargo, ha sido puesta en duda por su carácter excesivamente institucionalista³. En este sentido, Bonnet (2016, p. 7) pone énfasis en el Estado, no solo como aparato que institucionaliza las relaciones de dominación, sino “como modo de existencia de las relaciones sociales capitalistas en tanto relaciones de dominación, diferenciado del modo de existencia de esas mismas relaciones sociales capitalistas en tanto relaciones de explotación”. Es decir que el Estado capitalista sería reflejo de las relaciones sociales capitalistas pero también uno de los modos de existencia de estas. En la misma línea, Altvater (1972, citado en Mandel, 1972, p. 465) plantea que “no se puede concebir al Estado ni como un mero instrumento político ni como una institución creada por el capital, sino más bien como una forma especial de la realización de la existencia social del capitalismo, paralelamente a –y además de– la competencia; como un momento esencial en el proceso de producción social del capital”.

En segundo lugar, en cuanto a la relación entre el Estado y las clases sociales, Poulantzas, con su definición del Estado, plantea una interpretación dialéctica entre el Estado y las clases sociales que intenta superar la visión de las clases como algo externo al Estado. Aunque en la misma definición incluye las fricciones dentro de la misma clase dominante, que sirven de base para el concepto de “autonomía relativa” del Estado respecto a la clase dominante, junto a las relaciones de antagonismo entre las clases en lucha; es decir dos tipos de relaciones muy diferentes que al describirlas de la misma forma pueden llevar a confusión. Una confusión que se produce cuando se utiliza la idea de autonomía relativa no solo para referirse a la relación entre clase reinante y clase dirigente, sino a la autonomía del Estado respecto a la propia relación de dominación (P. Varela, 2015).

Volviendo al concepto de autonomía relativa entre el Estado y la clase dominante, podemos ver que, para Mandel (1972, p. 466), la peculiaridad del Estado capitalista es, precisamente, la autonomización del aparato estatal. Una autonomización que es generada por el propio modo de producción capitalista que, basándose en la competencia de todos contra todos, impide que se puedan representar los intereses generales del capital por medio de capitalistas individuales. Esta situación obliga a los capitalistas a ceder su poder al Estado capitalista, como bien expresa la formulación de Kautsky recuperada por el autor: “La clase capitalista reina, pero no gobierna. Se contenta con dar órdenes al gobierno”.

Más concretamente, en palabras de Mandel (1972, p. 466) “La competencia capitalista determina así, inevitablemente, una tendencia a la autonomización del aparato estatal, de suerte que éste pueda funcionar como un «capitalista total ideal» que sirva a los intereses del modo de producción capitalista en su conjunto, protegiéndolo, consolidándolo y sentando las bases de su expansión por encima y contra los intereses en conflicto del «capitalista total real» que en el mundo concreto se compone de «muchos capitales»”. Una reflexión que recupera Artous (2016, citado en Nahuel Martín y Mosquera, 2016, p. 3), afirmando que la “autonomía relativa” del Estado con respecto a la clase dominante es el resultado “de la separación de las relaciones de propiedad y las relaciones de soberanía”. Una separación que es necesaria para poder dar forma a la igualdad jurídico-política necesaria para la lógica de la explotación capitalista. Es decir que, en el momento en el que el Estado es la base de esta igualdad ante la ley, no puede ser puramente el instrumento de una clase social determinada.

En tercer lugar, podemos decir que la configuración de esta “autonomía relativa” y del propio Estado dependerá de la situación en la que se encuentre cada Estado dentro de la jerarquía estatal, así como de las correlaciones de fuerza internas, lo que lleva a Pastor (2012, p. 28) a afirmar que “no cabe hablar, por tanto, de «el Estado» en general sino que estamos obligados a analizar cada Estado en particular para considerar el margen de maniobra, dependencia y grado de imbricación orgánica entre la clase dominante y el poder político y sus distintas instituciones, al igual que su ubicación dentro del sistema jerárquico de Estados y de la geoeconomía del capitalismo global, así como su relación con las coyunturas internas y externas en las que se encuentra”.

En cuarto lugar, debemos plantear el análisis de Jessop (2008b, p. 6), quien, recuperando el análisis relacional del Estado de Poulantzas, plantea su propia teoría del Estado, en la que incluye varias de las cuestiones ya mencionadas, además de la necesidad de ampliar el análisis

³ Otro de los elementos que ha generado confusión en el análisis del Estado es la distinción entre Estado y aparato estatal, que según los autores toma más o menos relevancia. En este sentido, en este trabajo nos basaremos en la división jurídica entre público y privado, así que nos referiremos al Estado en una concepción limitada al poder público, a diferencia de las teorizaciones que consideran que el Estado son todas las “instituciones destinadas a la organización de la clase dominante y desorganización de la clase dominada” (Bonnet, 2016, p. 6). Sin embargo, esto no significa que no tengamos en cuenta la simbiosis del poder ejercido por instituciones públicas y privadas, aunque consideramos que esta simbiosis es más inteligible con el concepto de gubernamentalidad que presentamos a continuación.

de las características del poder político para tener en cuenta otros actores. Su análisis parte del enfoque “estratégico-relacional”, en base al que define al Estado como la suma de procesos de organización espacial, temporal, funcional y de supervisión y vigilancia. Es decir que el Estado sería la suma del poder estructural y las capacidades, las tendencias estratégicas y estructurales y la realización de los objetivos. Y, por tanto, no dependería solo de la naturaleza jurídico-política sino que también dependería del contexto social y de fuerzas más allá de él.

Además, el autor considera que, en vez de intentar analizar la articulación entre Estado y sociedad, tenemos que tener en cuenta que el Estado es parte de la sociedad y conjunto a la vez, y que, por tanto, el Estado tomará la forma que la sociedad tome en sus principios organizativos (Jessop, 2008b, p. 7). Esta definición superaría, por tanto, una visión fetichista del Estado, ya que el Estado deja de ser un sujeto externo al modo de producción y asume un rol central en la acumulación de capital (Jessop, 2008b, p. 31). Además, Jessop (2008b, p. 37) afirma que el Estado capitalista genera, mantiene y restablece las condiciones necesarias para la acumulación capitalista; estando, por tanto, imbricado con el poder de clase, como terreno institucional asimétrico en el que juegan varias fuerzas políticas.

Por último, Jessop recupera el concepto de «gubernamentalidad» acuñado por Foucault, para plantear la necesidad de estudiar el poder más allá del aparato estatal y, como plantean Laval y Dardot, destacar “el carácter transversal de los modos de poder ejercidos en una sociedad en una misma época” (Laval y Dardot, 2013, p. 17). Más concretamente, el término «gubernamentalidad» se refiere a “la manera de conducir la conducta de los hombres” (Foucault, 2007, p. 218). Por tanto, estudiar la gubernamentalidad es estudiar la constitución histórica de las diferentes formas de Estado en y a través de las prácticas de gobierno, sin asumir que el Estado tiene una esencia general o universal (Foucault, 2004 citado en Jessop, 2008b, p. 150). Es decir que partimos de la asunción de que el Estado no ocupa todo el campo de las relaciones de poder, sólo opera a partir de las bases de otras relaciones de poder ya existentes –como son las relaciones de producción, de alianza, de familia, de sexualidad, etc.– generando una especie de meta-poder que hace su funcionamiento posible (Foucault, 2001 citado en Jessop, 2008b, p. 146).

En este sentido, Foucault (2001 citado en Jessop, 2008b, p. 146) afirma que las “relaciones de poder han sido progresivamente gubernamentalizadas, es decir elaboradas, racionalizadas y centralizadas en las formas, y bajo el auspicio, de las instituciones estatales”. En este marco toma relevancia el concepto de biopoder, que pone el foco en las relaciones de poder a nivel micro social; además, esta reflexión ha sido ampliada por Achile Mbembe (2011, p. 19), quien, desde el contexto africano, acuña el término de “necropolítica” para plantear que “la soberanía reside ampliamente en el poder y la capacidad de decidir quién puede vivir y quién debe morir”.

Por otra parte, una vez planteadas algunas de los elementos clave de la naturaleza del Estado capitalista, también debemos tener en cuenta cómo el Estado se ha transformado con el neoliberalismo. En este sentido, asumimos la tesis de Laval y Dardot que presenta, siguiendo a Foucault, al neoliberalismo como una *racionalidad*. Según los autores, la racionalidad neoliberal va más allá de una ideología económica que se traslada a lo político, ya que se trata de una forma específica de racionalidad normativa que organiza no sólo la esfera política y las prácticas de gobierno, sino la conducta de la ciudadanía, imponiendo la lógica del mercado a todas las esferas (Brown, 2006, p. 5). Concretamente, los autores afirman que es una racionalidad basada en “la generalización de la competencia como norma de conducta y de la empresa como modelo de subjetivación” (Laval y Dardot, 2013, p. 15).

En este sentido, se hace patente la necesidad de plantear el estudio de las relaciones de poder más allá del Estado, lo que nos lleva a utilizar la idea de «racionalidad neoliberal» vinculada al concepto de «gubernamentalidad» presentado anteriormente. Sintetizando, en este trabajo utilizaremos el término «gubernamentalidad neoliberal» para referirnos a todas aquellas transformaciones en las formas de gobernar, por parte tanto de los gobiernos como de otros actores como las empresas transnacionales, que vayan en la dirección de generalizar la competencia e imponer el modelo de empresa. Esto no significa, sin embargo, que nuestro estudio tenga un enfoque puramente foucauldiano⁴, sino que intentaremos vincular este enfoque basado en la gubernamentalidad neoliberal con las premisas sobre el Estado planteadas anteriormente. Especialmente la importancia de entender el Estado capitalista como un reflejo de las relaciones sociales capitalistas, al mismo tiempo que como uno de los modos de existencia de estas, y la existencia de una autonomía relativa entre el Estado y la clase dominante que variará en cada contexto. Uno de los resultados de este enfoque será la utilización del concepto «Estado neoliberal» para definir

⁴ Además, asumimos la crítica a este enfoque por asumir unas posiciones postestructuralistas demasiado centradas en los mecanismos de control social y de constitución del sujeto, que desplazan del análisis a las clases sociales (R. Gómez, 2008).

las características generales que toma el Estado en la actual fase neoliberal del capitalismo, como concreción, por tanto, del Estado capitalista en el contexto actual.

Al mismo tiempo, en cuanto al análisis del neoliberalismo, tendremos en cuenta que es un concepto que también ha generado múltiples debates, lo que le ha convertido, en palabras de Jessop (2013, p. 1), en un “concepto caótico” (*chaotic concept*). Así podemos ver cómo, incluso los trabajos que asumen su validez analítica, difieren en su definición, ya que algunos lo describen como un periodo de tiempo particular, otros lo vinculan a un conjunto de casos o a una política pública en particular y en algunos casos se pone más el foco en los aspectos económicos y en otros en los aspectos disciplinarios. Además, según el autor, hay quienes ponen énfasis en sus diferentes orígenes y transformación continua, planteando que no se puede determinar una forma específica de neoliberalismo, lo que les lleva a centrar el análisis más en la práctica que en la teoría. Así mismo, hay que tener en cuenta que es un concepto utilizado mayoritariamente por posiciones críticas con el neoliberalismo, más que por las instituciones y actores que lo ponen en práctica.

Asumiendo estas divergencias, en este trabajo intentaremos mantener un equilibrio entre la interrelación entre política y economía, al mismo tiempo que abordaremos el análisis del neoliberalismo tanto desde sus orígenes teóricos como desde sus aplicaciones prácticas, tanto a nivel más general, como en el caso concreto de México. Además, hilando los diferentes enfoques planteados en este epígrafe, tendremos en cuenta que, en la actualidad, los Estados forman parte del nuevo modo de dominación que va más allá de las relaciones de producción. Y por tanto, podemos decir que la lucha de clases también se produce como lucha política global, lo que implica al Estado, al derecho y a las diferentes regulaciones e instituciones que les corresponden (Nahuel Martín y Mosquera, 2016, p. 4).

Por último, este intento de abordar la cuestión del poder de forma amplia e interdisciplinar, nos llevará a utilizar otras aportaciones teóricas de gran importancia en el estudio de las relaciones de poder en el sistema capitalista y patriarcal. En este sentido, tendremos en cuenta la influencia de las condiciones materiales en la construcción del sistema social y político, utilizando, por ejemplo, el análisis del capitalismo que plantea Husson (2013) partiendo del marxismo, o los aportes de Harvey (2012) y Polanyi (1997) en relación al papel del Estado en el desarrollo del capitalismo. Así como la importancia, recalcada por autoras como Federici, de Miguel y Amorós (2010; 2004), de otras categorías como el género o la raza, entendiendo que, como explica Arruzza (2010), “Lo que permite al capitalismo colocar a las mujeres en los escalafones inferiores de las jerarquías internas a la fuerza de trabajo no son las lógicas de funcionamiento interno del capitalismo mismo, sino las constitutivas de otro sistema de opresión, que aun habiéndose entrelazado con el capitalismo, goza de vida propia y de una autonomía relativa: el sistema patriarcal”.

1.2.— Evolución ideológica de la teoría liberal

Para entender la influencia que ha ejercido la teoría liberal sobre la configuración política, económica y social mundial, tenemos que remontarnos a los orígenes del capitalismo y las primeras tesis del liberalismo económico. Un elemento clave es la transformación de la concepción del mercado que, de ser entendido como un espacio de jurisdicción, a mediados del siglo XVIII, pasa a considerarse “como algo que obedecía y debía obedecer a mecanismos naturales” (Foucault, 2007, p. 48). Según Smith, por ejemplo, el mercado ha existido siempre, aunque frenado por estructuras sociales (Husson, 2013). De esta forma se convierte en un “lugar de verdad”, “un lugar de verificación y falseamiento de la práctica gubernamental” (Foucault, 2007, p. 49).

Además, con este desplazamiento del centro de atención de la producción al mercado se consolida, definitivamente, “la separación instaurada ya por Adam Smith en espacio público y espacio privado, producción mercantil y producción doméstica” (C. Carrasco, 2009, p. 173). Esto produce una invisibilización del trabajo reproductivo, realizado generalmente por las mujeres, y la formación de la teoría del valor trabajo, por la cual se asocia de forma simbólica el concepto de trabajo con el trabajo asalariado, produciendo, como explica Carrasco (2009, p. 174), la exclusión de los procesos de reproducción social del análisis económico. Al mismo tiempo, al asimilar la riqueza al valor monetario, se da la espalda y se ignoran los efectos negativos que comporta la maximización del crecimiento de la producción y, por tanto, se invisibiliza el mundo físico y los deterioros que de forma insoslayable acompañan al crecimiento ilimitado de la producción y la generación de residuos (Herrero y Pascual, 2010). De esta forma se fue instaurando, a pesar de sus consecuencias para la naturaleza y la propia supervivencia del ser humano, “el productivismo como sobrevalorización de la acumulación” (Marcellesi, 2008, p. 5) y la vinculación del crecimiento económico con la idea de desarrollo y bienestar.

Las teorías del libre mercado son reforzadas posteriormente por los “neoclásicos” y “marginalistas” con las teorías basadas en el individualismo, el equilibrio y la maximización del beneficio y la utilidad. A pesar de que estos paradigmas aún hoy dominan la academia, han sido profundamente cuestionados por su poca coherencia con la realidad. Como explica Husson (2013, pp. 64-67), no solo se habla de un equilibrio ficticio, sino que se basan en una visión de la sociedad compuesta por individuos iguales que es falsa. Además, según el autor, a pesar de los intentos de Walras de solucionar el problema de la desigualdad introduciendo la noción de “dotaciones iniciales de factores”, la teoría del equilibrio sigue estando alejada de la realidad por su incapacidad de explicar la relación entre productor y asalariado.

Por otra parte, la teoría de la productividad marginal se basa en la idea de que el beneficio es el resultado de la productividad marginal del capital (o los costes del capital) y por tanto, la división de los ingresos entre beneficio y salario consiste en una retribución justa del capital y el trabajo por su contribución en el proceso de producción (Husson, 2013, p. 70). Es decir, se basa en una falsa simetría entre capital y trabajo fruto de la confusión entre el capital como medio de producción y el capital como relación social (Husson, 2013, p. 72). De esta forma la teoría neoclásica consigue obviar las relaciones sociales, que ya habían sido estudiadas por sus predecesores Smith y Ricardo y que son recuperadas en el análisis económico de Marx. De todas formas, la influencia neoclásica sigue presente hoy en día, ya que la economía sigue desligada de lo social, “eludiendo toda responsabilidad sobre las condiciones de vida de las personas” (C. Carrasco, 2009, p. 175).

Otra ruptura con el liberalismo clásico la plantea Polanyi (1944), demostrando que la construcción del mercado no es un proceso natural, ya que aunque los mercados existían previamente, la “sociedad de mercado” es construida a partir de los *enclosures*, que convierten a los productores en asalariados con la colaboración del Estado (Husson, 2013, pp. 41-48). Además, como explica Federici (2004, p. 23), el desarrollo del capitalismo también se consolidó con la imposición de “una nueva división sexual del trabajo que somete el trabajo femenino y la función reproductiva de las mujeres a la reproducción de la fuerza de trabajo”. En este sentido, la autora sitúa en el centro del análisis de la acumulación primitiva las cacerías de brujas de los siglos XVI y XVII, sosteniendo que “la persecución de brujas, tanto en Europa como en el Nuevo Mundo, fue tan importante para el desarrollo del capitalismo como la colonización y como la expropiación del campesinado europeo de sus tierras” (Federici, 2004, p. 23). Más concretamente, plantea que a partir de la alianza entre los artesanos y las autoridades de las ciudades, se forjó una nueva división sexual del trabajo “que definía a las mujeres —madres, esposas, hijas, viudas— en términos que ocultaban su condición de trabajadoras, mientras que daba a los hombres libre acceso a los cuerpos de las mujeres, a su trabajo y a los cuerpos y el trabajo de sus hijos, [...] a través de este nuevo «contrato sexual» para los trabajadores varones las proletarias se convirtieron en lo que sustituyó a las tierras que perdieron con los cercamientos, su medio de reproducción más básico y un bien comunal del que cualquiera podía apropiarse y usar según su voluntad” (Federici, 2004, pp. 147-148).

Es decir que nunca ha existido un mercado natural, ya que el *laissez-faire* fue impuesto por el Estado una vez instaurada la revolución industrial gracias al proteccionismo estatal (Polanyi, 1944, p. 229). Un proceso que lleva a Foucault (2007, p. 81) a afirmar que el liberalismo económico tiene más de naturalismo que de liberalismo, ya que está basado en unos supuestos procesos espontáneos de los mercados en vez de en “una libertad jurídica reconocida como tal a los individuos”. Además, Polanyi (1944) también demuestra cómo se utiliza la ficción del mercado autorregulador para instaurar tres dogmas: el trabajo a precio de mercado (mercado de trabajo), la moneda sometida a autorregulación (patrón-oro) y la libre circulación de mercancías. Tres dogmas que aún hoy se esgrimen en defensa de un supuesto *laissez-faire*, para denostar cualquier intervención del Estado y promover el avance de la globalización neoliberal. Esta racionalidad mercantil, que se imponía con éxito a principios del siglo XIX, empieza a entrar en crisis a mediados de siglo, hasta que a finales de los años 20 del siglo XX es profundamente cuestionada debido a la crisis de los años 30. Como explican Laval y Dardot (2013), la incapacidad del liberalismo de adaptarse a la evolución del capitalismo lo hace ineficaz para responder a las necesidades de la economía, propiciando por un lado el Keynesianismo, con políticas como el *New Deal* en Estados Unidos, así como el auge del fascismo, en Europa.

En este sentido, según Polanyi (1944 citado en Polo Blanco, 2014, p. 137) el fascismo fue “una solución defensiva adoptada por la economía de mercado, asediada en su dinámica interna por las demandas democratizadoras de las clases populares”. La crisis de los años 30 supone, por tanto, la culminación de la crisis del liberalismo, que puede ser entendida también, como la crisis de la gubernamentalidad liberal, cuestionada por un lado por la relegitimación de la intervención pública en la economía y, por el otro, por la supresión de todas las libertades y las instituciones

democráticas. Finalmente, después de la Segunda Guerra Mundial, las políticas keynesianas se extienden en Europa, formando lo que Streeck (2011) llama “capitalismo democrático”. Un intento, como veremos, inestable, de equilibrar las tensiones contradictorias entre el capitalismo y la democracia. El modelo de Estado de Bienestar Keynesiano es, por tanto, un modelo que se circunscribe a una época concreta, en la que debido a las correlaciones de fuerza internacionales y a una mayor capacidad de presión de la clase trabajadora, se establece un equilibrio en el que ambas partes renuncian a parte de sus intereses, permitiendo un encaje temporal del mercado con nuevas regulaciones sociales.

Esta primera crisis, sin embargo, no supone el fin de las teorías liberales, que a partir de ahí irán evolucionando para adaptarse a las transformaciones del capitalismo. Como veremos, la racionalidad mercantil va evolucionando de la construcción del mercado, a la creación de la competencia económica, a la extensión de la competencia en la construcción del Estado y, finalmente, a la competencia en la formación de la conducta del sujeto (Laval y Dardot, 2013, p. 385). Por tanto, a pesar del paréntesis keynesiano, el liberalismo no tarda en reinventarse para aparecer de nuevo. La respuesta al “nuevo liberalismo” de Keynes, consiste en promover la intervención del gobierno pero en sentido contrario. Más allá de poner diques al mercado o establecer las condiciones de mercado, que eran los modelos analizados por Polanyi, se trata de la intervención para mantener el mercado (no solo para crearlo). Esta transformación en el modo de intervenir, que define al neoliberalismo, es según Laval y Dardot (2013, p. 61) el motivo por el cual el liberalismo no terminó como había predicho Polanyi.

De esta forma, después de la Segunda Guerra Mundial y el paréntesis fordista y keynesiano vuelven a aparecer las tesis económicas liberales, esta vez de la mano del ordoliberalismo alemán y del neoliberalismo estadounidense. Más concretamente, el origen del neoliberalismo se puede situar en el Coloquio Walter Lippmann de 1938. Este coloquio sirve para reavivar las tesis liberales, pero sobre todo para hacer una revisión crítica de los motivos de su fracaso, tema en el que se verá el cruce de posturas entre los ordoliberales alemanes (Röpke, Rustow, etc.) y los neoliberales austríacos y norteamericanos (como Mises y Von Hayek) (Foucault, 2007, p. 190). Las principales bases de esta recuperación se encuentran en la obra *La Cité libre* (La ciudad libre) de Lippmann (1937), donde critica al liberalismo que, defendiendo la “ley natural”, se convirtió en conservador, ya que abandonó el progresismo inicial y se alejó de la realidad y, por tanto, perdió el dominio intelectual (Laval y Dardot, 2013, p. 81). En este sentido plantea la necesidad de un orden jurídico activo, el modelo de “Gran Asociación”, para adaptarse a las transformaciones económicas y crear las condiciones necesarias para la competencia (Laval y Dardot, 2013, pp. 93-94).

Algunas de las características de su propuesta serían: la necesaria vinculación entre economía y sistema normativo, la interdependencia de intereses en la sociedad civil y el establecimiento de una justicia basada en el *Common law*, situando a los jueces como árbitros entre intereses, además de crear un método recíproco de control social. En el fondo de esta propuesta, en las que ya se intuye la lógica de la gobernanza, está la convicción de que existe una ley común aceptada en el mundo entero, que puede gobernar indirectamente sin disminuir la fuerza de la autoridad. Y por tanto evita hablar de conflictos y propone la creación de un gobierno formado por una élite competente que haga respetar las leyes comunes al margen de las interferencias de la población (Laval y Dardot, 2013, p. 95). Al respecto Sassen (2010, p. 260) afirma que “el desarrollo de un ámbito separado para el derecho privado se origina en la necesidad de construir la personalidad jurídica de la burguesía y atribuirle un conjunto amplio de derechos, todo ello representado como un requisito neutral del mercado”. Es decir que la división entre derecho público y privado se basa en la supuesta neutralidad de mercado, afirmando que no tiene carácter político y por tanto tiene que tener un régimen jurídico especial. Pero a la práctica el derecho privado ha posibilitado la formación de distintos actores económicos, como la burguesía, que han ido evolucionando dependiendo de la evolución de los bloques históricos en cada etapa del capitalismo (Sassen, 2010, p. 261).

Volviendo a la evolución del liberalismo, vemos como los primeros intentos de refundar la teoría liberal se producen en los años 30, pero no será hasta la posguerra cuando el ordoliberalismo empezará a imponerse. Su nombre proviene de la preocupación por el *orden*, es decir la política ordenadora, entendida tanto en un sentido epistemológico, como el estudio de las distintas formas organizativas; como en un sentido normativo, destinado a defender el orden económico de competencia (Laval y Dardot, 2013, pp. 99-100). En el ordoliberalismo, la defensa del libre mercado tiene una vertiente moral, fruto de su interpretación de las causas del auge del fascismo. Consideran que el nazismo se impuso debido al crecimiento indefinido del poder estatal, y por tanto plantean la necesidad de imponer el orden liberal como oposición a cualquier forma de intervencionismo, que según ellos llevaría al totalitarismo (Foucault, 2007, p. 142). Aunque,

como defiende Polanyi (1944), las medidas proteccionistas de los años 20 no se debían a una conspiración antiliberal sino que se trataba de una respuesta a la inestabilidad de unos mercados supuestamente autorregulados.

Pero, al responsabilizar del nazismo al crecimiento del Estado, los ordoliberales plantean la necesidad de invertir el modelo político y económico, pasar de un liberalismo basado en un Estado vigilante del espacio de libertad económica, a “la libertad de mercado como principio organizador y regulador del Estado”, es decir un “Estado bajo la vigilancia del mercado” (Foucault, 2007, p. 149). Esta lectura de la historia está en la base del modelo económico y político neoliberal, que se aplica con fuerza en la reconstrucción política de la Alemania Occidental. Un modelo basado en la idea de que la libertad económica da legitimidad al Estado, o dicho de otra forma, que el Estado se asienta en la legitimidad que le da la economía y el crecimiento económico (Foucault, 2007, p. 106). Otra transformación esencial que plantea el ordoliberalismo, es el paso del intercambio, como principio de mercado, a la competencia. Es decir que lo esencial en el mercado ya no es la equivalencia sino la desigualdad. Y aquí es donde vuelve a cambiar el papel del Estado, que, como veremos más adelante, pasa a ser necesario para producir la competencia. Aparece entonces una “superposición completa de la política gubernamental y de los mecanismos de mercado ajustados a la competencia. El gobierno debe acompañar de un extremo a otro una economía de mercado” es decir “gobernar para el mercado y no gobernar a causa del mercado” (Foucault, 2007, p. 154).

Más concretamente, Hayek (1944, p. 56), en su libro *Camino de servidumbre* dedicado a la defensa del liberalismo frente al socialismo, que equipara con el totalitarismo, afirmando que el “socialismo promete el camino a la libertad cuando en realidad se trata de la vía de la esclavitud”, plantea que “es importante no confundir la oposición contra la planificación [...] con una dogmática actitud de *laissez faire*. La argumentación liberal defiende el mejor uso posible de las fuerzas de la competencia como medio para coordinar los esfuerzos humanos, pero no es una argumentación en favor de dejar las cosas tal como están” (Hayek, 1944, p. 66). Es decir que reconoce la necesidad de intervención del Estado para crear el marco necesario para que se produzca la competencia, además de asumir la necesidad de poner medios para guiar la actividad económica donde la competencia no funcione. Además, su defensa de la competencia como principio de organización social, se basa en la idea de que la competencia protege la libertad, porque evita interferencias coercitivas (Hayek, 1944, p. 67).

Estos principios no impiden que, como ya se intuyó en el Coloquio Walter Lippmann, la historia del Ordoliberalismo, igual que en el liberalismo, se caracterice por sus divisiones internas. Desde los inicios del Ordoliberalismo se definieron dos grupos con intereses diferentes, el primero centrado en el marco jurídico-político, es decir las reglas del juego, y el segundo en el marco social, especialmente en la importancia de la cohesión social (Laval y Dardot, 2013, p. 104). La conjunción de estas dos preocupaciones da forma al modelo ordoliberal. Las teorías ordoliberales sobre el marco jurídico-político, remiten a la idea de una ley común planteada por Lippmann, pero esta vez desarrollan más el origen de este consenso. Como explican Laval y Dardot (2013, p. 115), las tesis ordoliberales parten de una equiparación entre ciudadanos y consumidores, entendiendo que “los intereses de los individuos como consumidores son consensuales y comunes, [...] tienen un mismo interés por el proceso de la competencia y el respeto de sus reglas”.

Por tanto, para los ordoliberales la “constitución económica” del orden de la competencia emana de un “contrato entre el consumidor-electoral y el Estado, en la medida en que al consagrar la soberanía del consumidor consagra el interés general” (Laval y Dardot, 2013, p. 115). En base a este contrato, Hernández Zubizarreta (2008, p. 23) afirma que “las políticas neoliberales sustituyen a la ciudadanía por consumidores, a la ley por el contrato, a la lógica legislativa por la lógica contractual, al Derecho público por normas privadas, a la superioridad de los poderes ejecutivos por los legislativos, a las regulaciones laborales y derechos sociales por privatizaciones y desregulaciones, a la democracia representativa por disputas electorales y al Estado de Derecho por Estados al servicio de las empresas transnacionales”.

Por otra parte, como decíamos, hay un sector de teóricos ordoliberales preocupados por lo “social”; aunque con este concepto no se refieren a la política social del bienestar, dedicada a redistribuir la riqueza y asegurar una cobertura social, sino a una interpretación *sui generis* de esta política. Para los teóricos ordoliberales sólo hay una política social, el crecimiento económico. En este sentido “no se trata de asegurar a los individuos una cobertura social sin riesgos, sino de otorgar a cada uno una suerte de espacio económico dentro del cual pueda asumir y afrontar dichos riesgos” (Foucault, 2007, p. 178). Por tanto, la política social ordoliberal o “economía social de mercado”, como la llamaban los alemanes, defiende la intervención del Estado sobre la sociedad para establecer los mecanismos de la competencia en todo su espesor. Y es en este punto, en el que el neoliberalismo se convierte en “política de sociedad”, en el que según Foucault (2007,

p. 181) se produce la ruptura con el liberalismo anterior, y la sociedad pasa a ser el objeto de la acción gubernamental y no la economía. Esta política social busca únicamente la expansión de la competencia en la sociedad y por tanto individualiza y privatiza los problemas sociales, entendiendo que la satisfacción de las necesidades tiene que ser el resultado exclusivo de la economía de mercado. De esta forma consideran que el mercado es el elemento fundamental para distribuir los recursos “y que es eficiente *per se* para que los bienes y servicios lleguen a todos en las mejores condiciones de calidad y precio” (Tabarés, 2008, p. 276). Esta política se complementa con el énfasis en la integración social como responsabilidad individual y con la construcción del sujeto consumidor y emprendedor basado en la ética de la empresa.

En este sentido se empieza a entrever un paradigma que se impondrá con el neoliberalismo, basado en la autorresponsabilización de los individuos como mecanismo para generar la cohesión social. Es decir que el Estado limita su política de sociedad a crear las condiciones de competencia para que sean los individuos los que se preocupen de sus propias necesidades. Como diría Röpke, es necesario desproletarizar a los trabajadores, hacer de las masas desarraigadas propietarios, ahorradores y productores independientes (Laval y Dardot, 2013, p. 127). Esta transformación se plasmará en “el paso [...] del Estado de bienestar (*welfare*) al Estado de trabajo (*workfare*), donde el aparato organizador, legitimador y coercitivo estatal se pone al servicio ya no de la inclusión social y del aumento de calidad de vida de los ciudadanos sino de la competitividad de las empresas en la arena internacional” (Monedero, 2008, p. XXV). De esta forma, el objetivo de la eficiencia reemplaza al interés público, contribuyendo a la superación del ideal del Estado regulador por el ideal del Estado competitivo (Sassen, 2010, p. 268). Aunque este ideal olvida que algunos procesos no se pueden reducir a la eficiencia ya que se necesitan otros criterios para evaluarlos, como los efectos distributivos; además de que la supuesta neutralidad de los mercados no contempla las asimetrías entre las diferentes partes de un contrato (Sassen, 2010, p. 272).

Mientras que el ordoliberalismo tuvo su momento álgido en la reconstrucción alemana de la posguerra, el neoliberalismo tendría que esperar unas décadas más, hasta la crisis del keynesianismo de los años 70, para, de la mano de Thatcher y Reagan, imponerse en todo el mundo. En primer lugar, una diferencia principal con el ordoliberalismo o neoliberalismo alemán, consiste en que el liberalismo norteamericano va más allá de las decisiones políticas y económicas de los gobiernos. Según Foucault (2007, p. 253) “en Norteamérica, el liberalismo es toda una manera de ser y pensar”. Además, a pesar de que sus inicios tienen muchos puntos de confluencia con el Ordoliberalismo alemán, los teóricos austro-norteamericanos, con Hayek y Mises a la cabeza y Friedmann como influyente sucesor, imprimieron su propia visión de la economía de mercado, reafirmando las posiciones liberales sobre la intervención estatal y desarrollando aún más las tesis sobre la acción individual.

Friedmann, por ejemplo, en su libro *Capitalismo y libertad* (1962, pp. 12-13) plantea la necesidad de recuperar la idea original del liberalismo y limitar el Estado frente a su deformación paternalista que coarta la libertad de los individuos. En este sentido, aboga por la eliminación de todos los programas de seguridad social, salud o educación, limitando el papel del Estado a las funciones básicas para mantener la ley y el orden, proteger la libertad tanto de los enemigos internos como externos e impulsar los mercados competitivos (Friedman, 1962, p. 10). Además de considerar que, con la eliminación de la intervención en el mercado, se eliminarían las imperfecciones que hacen que la desigualdad se mantenga; afirmando que si se eliminaran las restricciones impuestas por el Estado habría mucho más capital disponible y esto impulsaría la igualdad de oportunidades y el desarrollo de los recursos humanos, haciendo a los individuos más competitivos (Friedman, 1962, p. 90).

Por otra parte, podemos decir que una de las características principales del neoliberalismo es su visión del mercado, más que como un medio neutral, “como un proceso de autoformación del sujeto económico” (Laval y Dardot, 2013, p. 140), convirtiendo, de esta forma, el hombre-empresa en el modelo de conducta capitalista. El concepto del hombre-empresa entronca con la teoría del capital humano, que convierte el trabajo en capital y renta, generando varias consecuencias. Como la alienación fruto de convertir al trabajador en máquina; al mismo tiempo que el salario pasa a ser renta y por tanto al trabajador se convierte en empresario de sí mismo, teniendo que gestionar su propio capital humano. De esta forma se consolida, como ya avanzamos con el ordoliberalismo, la extensión del cálculo económico a todas las esferas de la sociedad y en especial en las elecciones de los individuos, que pasan a ser considerados unidades-empresas (Foucault, 2007, pp. 263-264).

Además, estas teorías se refuerzan con el emprendedurismo de Schumpeter, que lo considera la base de la innovación y el crecimiento económico, y que defiende, por tanto, la extensión de la competitividad no sólo en la política económica sino también en la política social (Pastor, 2007). De esta forma el neoliberalismo convierte todos los problemas políticos y sociales en pro-

blemas individuales con soluciones de mercado (Brown, 2006, p. 16). El resultado, como afirma Peña Collazos (2012, p. 5) es que “cada persona tendrá que asumir sus propios riesgos, calcular, programar o planear en el ejercicio autónomo de ser «empresario de sí mismo». Los riesgos y la calculabilidad de los daños o perjuicios han dejado de ser una responsabilidad social que asumen las corporaciones para proclamarse como una emergencia que deviene del sujeto empresario de sí mismo”.

Esta individualización de las responsabilidades que elimina las políticas sociales puestos en marcha con el Estado de Bienestar, lejos de conseguir que cada individuo se responsabilice de sí mismo, está comportando una privatización y re-hogarización de la reproducción social (Ezquerro, 2012). Para conseguir esto el neoliberalismo se une con el neoconservadurismo, generando una racionalidad política de mercado y moral al mismo tiempo, con un modelo de Estado que es tanto teológico como de empresa (Brown, 2006, p. 10). Esta racionalidad moral y de mercado permite, como veremos más adelante, que las mujeres ocupen un espacio principal en la acumulación del capitalismo globalizado, ya sea por la mercantilización de sus cuerpos, por la invisibilización del trabajo de reproducción social o por la explotación de su fuerza de trabajo. Reforzando, como explica Pérez Orozco (2017a, pp. 111-112) la invisibilización de los procesos que sostienen la vida, así como su feminización y privatización.

Además, esta apuesta por la autorresponsabilización y el emprendedurismo también está transformando el mercado laboral, especialmente en los países donde se habían conseguido mayores cotas de protección, así vemos como, legitimadas por estas tesis, aparecen nuevas formas de subcontratación y externalización, con el único fin de reducir las responsabilidades de la empresa haciendo que las personas trabajadoras asuman los costes y riesgos de su trabajo. Y estas nuevas formas laborales desreguladas se expanden, también, gracias a la llamada economía colaborativa, que pretende volver a una situación en la que los trabajadores se convierten en “prestadores de servicios”, sin protecciones sociales y responsables de todos los elementos relacionados con su trabajo.

Por último, esta visión del papel del Estado se articula, además, con un análisis que niega tanto una visión artificiosa como iusnaturalista del orden del mercado, considerando que es el resultado de un “orden espontáneo”, independiente de todo fin particular, generado por acciones humanas sin voluntad y designio (Laval y Dardot, 2013, p. 160). Esta lectura les permite justificar la intervención estatal en el plano jurídico, en lo que Eucken llama “derecho económico consciente” (Foucault, 2007, p. 200), es decir un derecho privado que protege el mercado espontáneo. De esta forma, como resume Streeck (2011, p. 8), “la economía, como conocimiento científico, ha enseñado a los ciudadanos y políticos que la justicia verdadera es la justicia de mercado, bajo la que todo el mundo es recompensado según su contribución, en vez de por sus necesidades redefinidas como derechos”⁵.

A modo de resumen, podemos decir que esta revisión detallada de la evolución de las teorías liberal, ordoliberal y neoliberal demuestra cómo, a pesar de que supuestamente las tesis neoliberales defienden la libertad del mercado y la no intervención estatal, en la práctica, “los mercados no se crean solos, no se regulan solos, no se estabilizan solos, ni se legitiman solos” (Rodrik, 2011, p. 43). Es decir que mientras que el Estado olvida sus obligaciones respecto a la sociedad, se preocupa de garantizar las condiciones necesarias para el mercado y se aplica a sí mismo las reglas del derecho privado. De esta forma, el neoliberalismo rompe con Locke y el liberalismo clásico en varios puntos; en primer lugar, por el cuestionamiento de la democracia liberal, ya que, en el momento en el que considera que la sociedad es un medio para perseguir intenciones individuales, vacía las nociones de “bien común” (Laval y Dardot, 2013, pp. 183-184). Además de establecer las reglas del derecho privado como leyes comunes, no sujetas a discusión.

La economía *mainstream* se convierte de esta forma, en palabras de Streeck (2011, pp. 8-9), en la exaltación teórica de un orden político-económico al servicio de aquellos bien dotados de poder de mercado, equiparando así sus intereses con el interés general. Configurando así un “neoliberalismo de Estado”, como diría Tzvetan Todorov (2012 citado en Albarracín Sánchez, 2012), que sitúa las instituciones “al servicio de la socialización de las pérdidas privadas, la conversión de las deudas particulares en públicas, la desfiscalización del capital y la refiscalización del trabajo, blindando los privilegios de una minoría, y favoreciendo las condiciones para restaurar y elevar las tasas de beneficio de, al menos, una oligarquía transnacional” (Albarracín Sánchez, 2012).

⁵ Traducción propia del inglés

1.3.— Ideas fuerza sobre la globalización neoliberal

Un elemento clave a la hora de analizar la “gubernamentalidad neoliberal” es la globalización, entendida como característica básica de la configuración económica, política y social de la actualidad. Además, hacemos el matiz de hablar de globalización neoliberal entendiendo que no se trata solo de la mundialización económica, sino que “se está instaurando una forma inédita de «poder mundial» adaptada a las características de la economía mundializada” (Laval y Dardot, 2013, p. 288). Debido a que los Estados y las instituciones internacionales están transformando sus funciones para adaptarse a la competencia económica mundial, característica que, como ya hemos mencionado, es uno de los elementos centrales de la razón neoliberal. Por tanto, en base al punto de partida de nuestro análisis, centrado en la gubernamentalidad neoliberal, en este trabajo asumiremos una interpretación de la globalización desde una perspectiva transformadora, haciendo hincapié en su carácter neoliberal. Pero ello, no debe impedirnos reconocer la gran variedad de análisis que esta ha suscitado. Teniendo en cuenta especialmente que, como advierte Sassen (2010, p. 13), “la claridad de tales descripciones tiene la capacidad de encandilar y, por lo tanto, de producir una gran penumbra a su alrededor”.

Siguiendo la clasificación de Held, McGrew, Goldblatt y Perraton (1999), podemos agrupar las distintas teorías sobre la globalización en tres grandes corrientes. En primer lugar, según la corriente hiperglobalizadora, en la que sitúan a Ohmae, la globalización actual se define por la economía global, siendo las empresas multinacionales y las organizaciones intergubernamentales los actores fundamentales. En este sentido, los factores impulsores del proceso serían el capitalismo y el avance tecnológico, lo que los lleva a afirmar que se trata de un proceso inevitable, para el que ya no hay vuelta atrás. Por otra parte, esta corriente abarca tanto a los neoliberales, que celebran el triunfo de la autonomía individual y el principio de mercado por encima del poder estatal, como a los neo-marxistas que consideran que la globalización representa el triunfo del capitalismo global opresivo. En segundo lugar, desde la corriente escéptica, en la que se encuentran Hirst y Thompson, consideran que no podemos hablar de globalización, ya que requeriría una economía mundial perfectamente integrada y no sólo unos altos niveles de internacionalización. En este sentido se reivindica el papel de los Estados y el poder de los gobiernos nacionales en la regulación de la actividad económica internacional, entendiendo que “los gobiernos no son víctimas pasivas de la internacionalización, sino sus principales arquitectos” (Held et al., 1999, p. 6).

Por último, desde la corriente transformadora, de Rosenau y Giddens, se apuesta por una visión intermedia, por la que se considera que existe una base material inevitable, el aumento de los flujos económicos y las nuevas tecnologías estaba destinado a producir la mundialización, pero no esa mundialización (Held et al., 1999). En este sentido se afirma que la globalización tal como la conocemos hoy sí que era evitable. En una posición parecida, Sassen (2010, p. 23) afirma que la globalización se constituye tanto por los procesos de interdependencia, creación de instituciones globales y decadencia de los estados nacionales; como por la aparición de corporaciones transnacionales y la compresión del tiempo y el espacio por las nuevas tecnologías. Además, la autora pone énfasis en las transformaciones a escala estatal, para recalcar que la globalización también se forma a través de procesos que no necesariamente forman parte de la escala global; en este sentido profundiza en el concepto de “desnacionalización”, como el proceso por el cual los Estados se transforman internamente para orientarse hacia sistemas y programas globales (Sassen, 2010, p. 22).

Este enfoque concuerda, por otro lado, con las afirmaciones de Teitelbaum (2010) y Etxezarreta (2001) que consideran que “la globalización no es más que el nombre que se da a la etapa actual del capitalismo” (citado en Hernández Zubizarreta, González, y Ramiro, 2012, p. 280). Es decir que forma parte de la propia evolución del sistema capitalista y por tanto “no hay un capitalismo enfermo de la mundialización neoliberal y otro capitalismo posible o utópico” (Teitelbaum, 2010, p. 21); pero, al mismo tiempo, podemos decir que sí que hay espacio para otra globalización, en la que, como dice Teitelbaum (2010, p. 24) los seres humanos recuperemos el poder de decisión sobre nuestros propios destinos.

En la misma línea, podemos decir que la globalización consiste en un proceso doble. Por un lado un cambio estructural, basado en las nuevas tecnologías de la información y la comunicación –la base material del proceso–, que permitió una progresiva extensión de las empresas transnacionales, el aumento de los flujos económicos y, finalmente, la aparición de una nueva realidad global caracterizada por la transnacionalización financiera y de la producción. Y por otro lado, el proceso de extensión de la ideología liberal y neoliberal, basada en la competitividad, la liberalización y la integración económica, que es lo que permitió y dio fuerza a la internacionalización económica. En este sentido, Harvey (2003, pp. 86–87), profundizando en los elementos subyacentes al proceso de la globalización, considera que la reducción del coste y la

duración del movimiento a través de las innovaciones tecnológicas y los cambios normativos es una necesidad del propio modo de producción capitalista. Por tanto, estos fenómenos, que han “alterado las condiciones de espacialidad”, llevando a una compresión espacio-temporal, es decir a la globalización, pueden ser considerados como intrínsecos a la actividad capitalista.

Pero esta vinculación entre capitalismo y globalización choca con otro debate de fondo, sobre los orígenes de la globalización. Por un lado, se afirma que la globalización actual no es un fenómeno nuevo, sino que puede ser analizada como una fase de un proceso más largo, enmarcado en “las tres olas de mundialización” (Robertson, 2005), desde esta perspectiva, se considera que la mundialización económica empezó en el siglo XVI con la extensión del comercio entre los países europeos y las colonias, en lo que se considera la primera ola de la mundialización. Después vendría la segunda ola, en el siglo XIX, con la revolución industrial y especialmente a finales del XIX y principios del XX, durante la *Belle époque*, la época dorada de las finanzas internacionales. Y finalmente, la tercera ola empezaría en la post-segunda guerra mundial, con el establecimiento de un nuevo orden económico internacional.

Esta perspectiva se defiende desde posturas diferentes: por un lado el Banco Mundial utiliza la idea de las olas de mundialización para defender que estas diferentes épocas han producido una convergencia económica entre países y regiones; a pesar de que en la práctica los únicos años en los que se ha producido una convergencia económica entre los países del sur y del norte fue en la postguerra, durante los años de desarrollo económico keynesiano (Zabalo y Zurbano, 2011). Al mismo tiempo, desde otra perspectiva, se analiza la fase actual como una reedición del capitalismo imperialista, o *nuevo imperialismo*, defendido entre otros por Harvey (2005b), Borón (2002) y Duménil y Lévy (2014), entendiéndose que se vuelve a dar una hegemonía del capital financiero anglosajón, con una ofensiva tecnológico-militar y unas políticas de dominación de las periferias a través de los planes de ajuste estructural. En este sentido el neoliberalismo es considerado una ofensiva para restablecer el poder de los países del centro (Martínez Peinado, 2009).

Por otra parte, autores como Negri y Hardt consideran que se trata de una nueva versión estructural del capitalismo, que plantea una novedad radical respecto a otras épocas. Desde este punto de vista, reclaman que, a pesar de que a principios del siglo XX se produjera un crecimiento exponencial de los flujos económicos internacionales y del comercio mundial, esta época no puede ser comparada con la globalización actual que se caracteriza por la transnacionalización de la producción más allá de las fronteras estatales y la creación de un mercado mundial (Hardt y Negri, 2002). Este análisis les lleva a plantear, como veremos más adelante, la existencia de un nuevo poder desterritorializado. Perspectiva que ha sido ampliamente debatida por otros autores como Bensaïd (2009).⁶

Por otra parte Sassen (2010, p. 207), pone especial énfasis en recalcar, no sólo las diferencias con la internacionalización de otras épocas, sino entre la internacionalización puesta en marcha con los acuerdos de Bretton Woods y la era global iniciada en los 80s, ya que considera que el punto de inflexión para poder hablar de globalización no se da en la posguerra sino en la década de los 80. Su argumento se basa en que los acuerdos de posguerra sólo buscaban proteger los Estados Nación, no generar un sistema global (Sassen, 2010, p. 2007). Por tanto, si bien reconoce que el sistema de Bretton Woods apuntó a la construcción de un sistema de gobernabilidad global, creando las capacidades necesarias para la posterior implantación de la economía global, considera que el sistema global propiamente dicho no empezó hasta la crisis financiera de los años 70 y 80. Es decir que el punto de inflexión será la aparición de los mercados financieros internacionales y las nuevas formas de movilidad de capitales propiciadas por los “bancos de inversión” y la financiarización (Sassen, 2010, p. 219). Además, aunque los Estados nación estuvieran integrados en organizaciones internacionales desde décadas antes, será precisamente en los años 80 cuando los cambios globales se traduzcan en transformaciones internas de los Estados nación, debido a la internacionalización de una nueva lógica organizadora global (Sassen, 2010, p. 220).

Independientemente de sus antecedentes, podemos decir que la globalización ha sido un fenómeno basado principalmente en la economía y concretamente en la expansión del capitalismo, aunque ha acabado afectando otros ámbitos, políticos, sociales y culturales, lo que se llaman mundializaciones inducidas (Unceta, 1999). En este sentido, Held (2008) considera que se ha producido una transformación de la “organización espacial de las transacciones y las relaciones sociales”. El mundo se estrecha, se hace más pequeño, los acontecimientos locales están influenciados por acontecimientos que ocurren a kilómetros de distancia y viceversa, generando

⁶ Para ampliar este debate ver epígrafe “3.1.1. Situación de los Estados Nación frente al nuevo escenario”

una interdependencia a distintos niveles. En la misma línea, Robertson acuñó el término Glocalización para referirse a que global es aquello que puede localizarse (Robertson, 1992 citado en Vallespin, 2000). Además, siguiendo a Vallespin (2000), podemos decir que se produce una contracción espacio-temporal, las nuevas tecnologías aceleran el tiempo y la nueva configuración de la producción y de la vida, nos lleva a una situación en la que “el futuro ha colapsado sobre el presente”.

Finalmente, podemos ver como la globalización neoliberal ha profundizado las desigualdades mundiales. Como afirma Prashad (2013, pp. 19-20), la globalización diseñada por el G7 no solo pretendió hacer frente a la crisis de la socialdemocracia, sino que se planteó dismantelar el “proyecto del Tercer Mundo”, es decir las reivindicaciones anticoloniales de los países del sur que exigían “paz, pan e igualdad”. Además, el capitalismo globalizado también ha agravado la crisis ecológica, llegando a un punto que varios autores (Fernández Durán y González Reyes, 2014; Naredo, 2015; Riechmann, 2014) califican de irreversible, debido al agotamiento de combustibles fósiles y las consecuencias del cambio climático, con un futuro marcado por el “colapso del sistema urbano-agro-industrial y civilizatorio” (Fernández Durán y González Reyes, 2014). En este sentido, desde la ecología política, así como desde la economía feminista, se aboga por un cambio de paradigma que permita sacar a la luz la ecoddependencia e interdependencia, que la economía neoclásica invisibiliza en base a la figura del “*homo economicus*”, supuestamente independiente y capaz de satisfacer sus necesidades a través del mercado (C. Carrasco, 2009, p. 182). Desde esta perspectiva se pone el foco en el “conflicto estructural e irresoluble entre los procesos de acumulación de capital y los de sostenibilidad de la vida”, abogando por una reconfiguración de los trabajos y la economía que permita desprivatizar, desmercantilizar y desfeminizar la responsabilidad de sostener la vida (Pérez Orozco, 2017a, pp. 112-113).

2 – El neoliberalismo como ideología estructurante de la economía global

Una vez presentada la evolución de la teoría liberal y su actual plasmación como “gubernamentalidad neoliberal”, entraremos a analizar más concretamente la imbricación de la teoría con las prácticas de los actores políticos y económicos. Como ya hemos planteado, se trata de una relación multidireccional, en la que las influencias son mutuas y coevolucionan conjuntamente. De esta forma, podemos ver como la transformación económica global en el último siglo ha sido en parte causada por unas políticas enmarcadas en un contexto ideológico concreto y definidas, al mismo tiempo, por los retos planteados por la evolución de la economía a nivel global. En este sentido, en los capítulos que siguen analizaremos los medios por los que el neoliberalismo ha conseguido imponerse, así como la evolución del capitalismo en las últimas décadas y las transformaciones y los retos que plantea el nuevo escenario.

2.1.— Estrategia sin sujeto. Cómo se impone el neoliberalismo

En primer lugar, es interesante profundizar un poco más en la forma en la que se imponen las ideas neoliberales, para evitar, como pasa a menudo, quedarnos en un análisis superficial del neoliberalismo. En este sentido, es importante tener en cuenta que la instauración de la nueva racionalidad global tiene una dimensión estratégica, más allá de los intereses, que a menudo desaparece de la crítica. En este sentido, Laval y Dardot (2013, p. 192) retoman el concepto de Foucault “Estrategia sin sujeto” para dejar claro que la instauración del neoliberalismo no es el resultado de un “complot”, sino que la competencia generalizada se impone en el curso del propio enfrentamiento. Es decir que a través de técnicas de poder dispares se acaba yendo en una dirección global con una coherencia global, aunque no haya un acuerdo previo⁷.

Los medios por los que se impone el neoliberalismo son, por tanto, dispares. En primer lugar, se extiende gracias al apoyo recíproco entre las políticas neoliberales, impulsadas por las organizaciones internacionales y los Estados, y las transformaciones del capitalismo, por ejemplo con la liberalización financiera y el auge de la financiarización. Además, se expande gracias a la lucha ideológica y la imposición de la disciplina, entendida como conjunto de dispositivos económicos y sociales que aseguran la competencia y la lógica del autogobierno. Y, por último, consigue afianzarse planteando la nueva racionalidad neoliberal, como único marco de inteligibilidad de las conductas humanas (Laval y Dardot, 2013, p. 193).

⁷ Recalando esta disparidad entre las diferentes propuestas enmarcadas en el paraguas neoliberal, algunos autores plantean la importancia de hilar teoría y práctica, especialmente teniendo en cuenta que el neoliberalismo no es algo abstracto y que, a pesar de que pueda haber un “programa”, en la práctica se trata de un fenómeno dinámico que dependerá de cada contexto y que por tanto nos permitiría hablar de “neoliberalismos”, en plural. En este sentido, Goldstein (2012, pp. 304-305) considera que no hay una forma pura de neoliberalismo y que tanto teoría como práctica involucran relaciones sociales e instituciones y, por tanto, siempre estarán situadas temporal y espacialmente.

Podemos afirmar, por tanto, que el auge del neoliberalismo no se debe solo a las transformaciones económicas, al mismo tiempo que su análisis no puede ser simplificado como revancha ideológica. En este sentido, podemos decir que la expansión del neoliberalismo fue fruto de la interacción entre la teoría neoliberal cada vez más extendida, junto al cambio en el discurso de los principales actores a nivel internacional –tanto de los Estados con más peso en el sistema internacional como de las organizaciones financieras internacionales– y la aparición de nuevos retos económicos en todos los Estados sin solución en el marco de los acuerdos de posguerra.

En este contexto, la ideología neoliberal consiguió imponerse de la mano de teóricos como Hayek, Von Mises, Stigler y Friedman, que desarrollaron una estrategia de lucha ideológica a través de la propaganda y la educación y que crearon los primeros *think tanks* neoliberales, como la Sociedad de Mont-Pélerin (1947, Suiza). Su trabajo fue clave para la fabricación de un nuevo consentimiento, que, ayudado por el hundimiento de la izquierda y de las alternativas al capitalismo, consiguió invertir la crítica social, atacando el keynesianismo y el intervencionismo estatal, al mismo tiempo que sostenían que todo lo relacionado con las actividades humanas está determinado por el cálculo económico costo-beneficio (Teitelbaum, 2012). De esta forma no sólo se extiende la crítica al “Estado providencia”, sino que entran en funcionamiento otras lógicas neoliberales, como son la valorización del riesgo y la autorregulación y la caracterización del “hombre neoliberal”, fruto de la expansión de la “ciencia económica” hacia otras áreas (Laval y Dardot, 2013, pp. 211-217).

Se extiende así una gubernamentalidad que, como hemos mencionado, se basa, por un lado, en el respeto a la naturalidad social, es decir que el Estado tiene que limitarse en su intervención para respetar a los procesos económicos y sociales naturales, pero al mismo tiempo, estos límites no solo serán negativos sino que también incluirán la intervención para permitir que estos procesos se den. De esta forma la libertad pasa de ser un derecho opuesto al poder, a un elemento indispensable para la gubernamentalidad misma (Foucault, 2006), que obliga al Estado a garantizar su existencia. Pero, el problema es que se asume una concepción de la libertad como obligación de elegir, es decir que, el Estado, para garantizar esta libertad, tendrá que generar el mayor número posible de situaciones de mercado. Esta concepción de la libertad está ligada al hombre empresarial, así como al modelo de empresa neoliberal, que se basa en la aplicación de nuevas formas de organización del trabajo, como es el *management*, que se caracterizan por la centralidad de la evaluación y los objetivos.

De esta forma se consigue imponer el autocontrol de los trabajadores y, al mismo tiempo, controlar la subjetividad, consiguiendo más rendimiento, a pesar de las graves consecuencias psíquicas que esto genera (Laval y Dardot, 2013, pp. 229-231). Por último, una vez transformada la economía, la sociedad y los sujetos, la nueva racionalidad se impone dentro del Estado; a través de una “racionalización de las administraciones” que permite que la lógica del *management* entre dentro de las instituciones estatales (Laval y Dardot, 2013, p. 233). Por tanto, podemos decir que los rasgos de la nueva razón neoliberal y, por ende, de los gobiernos neoliberales, se pueden resumir en la asunción del mercado como realidad construida que requiere intervención –es decir que acaban asumiendo el constructivismo–; el orden de mercado basado en la competencia; un Estado sometido a la norma de la competencia, como una empresa más, y una gubernamentalidad neoliberal que va más allá del Estado y se basa en el *gobierno de sí* del individuo-empresa (Laval y Dardot, 2013, pp. 383-384).

Estas transformaciones en la forma de gobernar se consolidan, como decíamos, no solo por la imposición de las tesis neoliberales, sino por el propio contexto político y económico, que fuerza a los Estados a cambiar sus políticas económicas y a impulsar la globalización económica, como salida a la crisis del modelo fordista. De esta forma, podemos decir que los Estados también han sido actores clave en el desarrollo del neoliberalismo a escala internacional, aunque este papel dependa del país del que se trate, afectando de forma distinta a los países que habían desarrollado Estados del Bienestar y a los Estados que por su posición en la jerarquía internacional tienen que asumir las políticas de competencia con pocos márgenes de autonomía. Es decir que no todos los Estados Nación han desempeñado un papel pasivo en el proceso de adopción de las políticas neoliberales y, en general, todos ellos han participado de alguna manera en la adaptación de sus funciones a la globalización neoliberal.

Los motivos para iniciar esta adaptación los encontramos, en los países con Estado del bienestar, en la crisis de los años 70 (y su gestión), que hizo reaparecer las contradicciones del capital, que habían sido gestionadas o desplazadas por el Estado (Jessop, 2008a, p. 90). Más concretamente, la crisis en las economías fordistas se produjo por la bajada de los aumentos de productividad y la dependencia de los salarios como demanda, sumado a la internacionalización de las empresas y a la pérdida de capacidad reguladora. El resultado de esta crisis fue que el espacio económico nacional dejara de ser prioritario y por tanto obligó a modificar la política

económica, generando lo que Sassen (2010, p. 20) llama los procesos de “desnacionalización”, es decir la reorientación de prácticas propias de los Estados hacia lo global y hacia la promoción de la competencia, o en palabras de Jessop (2008a) un “Estado competitivo schumpeteriano”. Al mismo tiempo, los países que siempre habían desempeñado un papel periférico en la economía internacional también se vieron afectados por la crisis de los años 70 y 80. Por una combinación de sus propias condiciones endógenas, de dependencia respecto a las economías del norte, junto a la expansión del proyecto neoliberal, que buscaba relanzar las tasas de beneficio de los capitales de las economías centrales, a costa de obligar a adaptarse a estos países a las condiciones de la globalización neoliberal.

Por tanto, vemos como estos procesos de desnacionalización estuvieron impulsados, también, por el propio proyecto político neoliberal defendido por las instituciones económicas internacionales y los Estados de la economía central. El principal objetivo de este proyecto fue eliminar las barreras interpuestas a la expansión del mercado, ya fueran la regulación o el control público, o las fronteras estatales. El resultado de esta expansión es la globalización neoliberal, con la integración de cada vez más mercados, cada vez menos regulados. En este proceso fue clave la coyuntura económica que sufrían los países del sur en los años 80, con graves crisis de la deuda, que fue aprovechada por el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y el Departamento del tesoro de EEUU para aplicarles su receta económica: el Consenso de Washington. Este consenso consistía en un “paquete conjunto de políticas económicas como: la lucha contra el déficit público por la vía de reducción del gasto, reformas para reducir la progresividad impositiva, la privatización de empresas públicas, la liberalización del comercio y de los mercados de capitales a nivel internacional, la minimización de las condiciones a la entrada de inversiones extranjeras directas y la desregulación de los mercados laborales internos, entre otras” (Zabalo, 2012a).

Por último podemos decir que la izquierda también ha jugado un papel clave en el desarrollo del neoliberalismo, en primer lugar por la crisis de proyecto al que les llevó tanto la caída de la URSS como el fin del keynesianismo, pero, en segundo lugar, por la aceptación de las tesis neoliberales. Esta transformación lleva a Laval y Dardot (2013, p. 237) a hablar de una izquierda neoliberal, que asume el discurso de la autorresponsabilización, sustituyendo el discurso de la igualdad por la lucha contra la pobreza y la equidad, al mismo tiempo que aceptan la racionalidad neoliberal basada en el mercado y la competencia. La izquierda neoliberal, dicen, se legitima denunciando un supuesto *laissez-faire* de la derecha, pero en la práctica esta denuncia se basa en una “interpretación errónea del capitalismo” que les permite construir una falsa oposición, ya que el neoliberalismo practica un fuerte intervencionismo en favor de la competencia, que no es cuestionado por la izquierda. En este sentido, podemos afirmar que “la izquierda desorientada hizo suyas las premisas del *mainstream*” (Álvarez, Luengo, y Uxó, 2013, p. 295). El ejemplo más claro de esta evolución de la izquierda se refleja en las tesis de la Tercera Vía de Giddens y Blair, que ligan el derecho con la responsabilidad.

En la misma línea, Fraser (2017, p. 2) habla de un “neoliberalismo progresista” que se ha dejado llevar por el apoyo a la nueva economía financiera, olvidando las clases medias y obreras. En este sentido afirma que:

El neoliberalismo progresista es una alianza de las corrientes principales de los nuevos movimientos sociales (feminismo, antirracismo, multiculturalismo y derechos de los LGBTQ), por un lado, y, por el otro, sectores de negocios de gama alta “simbólica” y sectores de servicios (Wall Street, Silicon Valley y Hollywood). En esta alianza, las fuerzas progresistas se han unido efectivamente con las fuerzas del capitalismo cognitivo, especialmente la financiarización. Aunque maldita sea la gracia, lo cierto es que las primeras prestan su carisma a este último. Ideales como la diversidad y el “empoderamiento”, que, en principio podrían servir a diferentes propósitos, ahora dan lustre a políticas que han resultado devastadoras para la industria manufacturera y para las vidas de lo que otrora era la clase media.

De esta forma podemos ver como el neoliberalismo no es solo una ideología, sino que también es una política económica, la cual, por muy deslegitimada que esté sigue plenamente vigente. Esto se produce porque el neoliberalismo consigue desideologizar las políticas que lleva a cabo, convirtiéndolas en “pragmatismo” y buena gestión. Como dicen Laval y Dardot (2013, p. 245), “el neoliberalismo, cuando inspira políticas concretas, se niega a sí mismo como ideología porque es la razón misma”. Esta nueva razón neoliberal, consigue, por tanto, transformar los modelos de ejercicio del poder gubernamental, facilitando la aparición de nuevos actores internacionales con cada vez mayor poder, al mismo tiempo que los gobiernos renuncian a sus responsabilidades delegándolas al sector privado o a instituciones internacionales.

A continuación detallaremos más concretamente estas transformaciones del poder, que, como afirma Strange (2001, p. 267), se producen en tres sentidos. En primer lugar, el poder se desplaza verticalmente, pasando de Estados débiles a Estados más fuertes; por otra parte, el poder también

se desplaza horizontalmente, pasando de los Estados a los mercados y, consiguientemente, a las autoridades no estatales, cuyo poder procede de sus cuotas de mercado; y, por último, una parte del poder también “se ha evaporado”, en la medida en que nadie lo ejerce. Es decir que el declive de la autoridad de los Estados se debe a una difusión creciente de la autoridad en otras instituciones y asociaciones y a una asimetría creciente entre los Estados con mayor poder estructural y los Estados más débiles que no lo tienen (Strange, 2001, p. 23).

2.2.— Aproximación al funcionamiento del capitalismo global

Como hemos mencionado, uno de los factores clave (aunque no el único) para entender el avance del neoliberalismo fue el contexto político y económico de los años 70 y 80 que facilitó el auge de esta nueva ideología, como una forma de superar la crisis económica y política. En este sentido, en este epígrafe hacemos una breve aproximación al funcionamiento del capitalismo, para entender sus transformaciones y las causas y consecuencias de su globalización. Asumiendo, en primer lugar, que la globalización neoliberal consiste en una fase más de este sistema. Como afirma Husson (2013, p. 33), “el capital se define como una *relación social basada en la propiedad de los medios de producción*” en la que la apropiación privada de los medios de producción crea “una brecha entre quienes tienen y quienes, al no tener nada, deben vender su trabajo para sobrevivir”. Por tanto, lo que distingue al capitalismo de otros modelos económicos es la mercantilización de la fuerza de trabajo, que produce una relación entre capital y trabajo que permite a los capitalistas apropiarse de los beneficios derivados de su esfuerzo para producir bienes o servicios, al mismo tiempo que los trabajadores obtienen un salario que destinan a la reproducción de su fuerza de trabajo.

La mercantilización de la fuerza de trabajo se basa, como describió Marx, en la constitución de la fuerza de trabajo –y la tierra, el dinero y el conocimiento– en una *mercancía ficticia* (Jessop, 2008a, p. 16). Y por tanto, a pesar de los intentos de naturalizar estos elementos como simples factores de producción, debemos tener en cuenta las condiciones en las que entran en la economía de mercado y desmontar la creencia de que “el valor económico surge de las cualidades inmanentes y eternas de las cosas, y no de relaciones sociales contingentes y dotadas de especificidad histórica” (Jessop, 2008a, p. 16). En el caso de la fuerza de trabajo, por ejemplo, tendremos que tener en cuenta las condiciones que hacen que las personas vendan su capacidad de trabajar, así como las condiciones que permiten la apropiación de la plusvalía, o explotación, es decir las características del mercado de trabajo asalariado; sin olvidar las instituciones y relaciones sociales que aseguran la reproducción de esta fuerza de trabajo, es decir el patriarcado bajo el que se sustenta el trabajo invisible y no remunerado de las mujeres.

En este sentido, es importante tener en cuenta cómo el sistema capitalista alteró las relaciones entre los géneros, y cómo los sistemas de opresión capitalista y patriarcal se refuerzan mutuamente (Amorós y de Miguel, 2010). Especialmente teniendo en cuenta que la racionalidad que proponen capitalismo y patriarcado se basa en una lógica antropocéntrica y androcéntrica, que impone “un ideal de autosuficiencia a través de la inserción en el mercado que solo puede ser alcanzado por un sujeto privilegiado, si bien este alcance es ficticio y se basa en la explotación del resto” (Pérez Orozco, 2014, p. 24). Por tanto, a la hora de analizar la relación entre capitalismo y patriarcado, no podemos centrarnos solo en la división sexual del trabajo y los trabajos no remunerados, sino que, como afirma Pérez Orozco (2014, p. 37), tenemos que tener en cuenta todos los “mecanismos de regulación de las esferas invisibilizadas de la economía y de la constitución de sujetos dispuestos a habitarlas”. Se trata por tanto de desmontar la escisión entre los ámbitos público/privado-doméstico sobre el que se asienta el sistema capitalista.

Otra característica fundamental del modelo de producción capitalista es la competencia. Esta “obliga a cada capitalista a aumentar su propio capital so pena de quebrar; de ahí, una carrera sin fin en búsqueda del beneficio” (Husson, 2013, p. 34), que a su turno hace aumentar la capacidad productiva de la sociedad. Esta necesidad de crecimiento constante genera una serie de ineficiencias, o fallos de mercado, definidas por Marx como contradicciones del capitalismo. Sería el caso, por ejemplo, de la contradicción entre el valor de cambio y el valor de uso de las mercancías, que está en la raíz de las contradicciones en todos los ámbitos del capitalismo, como son la fuerza de trabajo, el salario, el dinero, el capital productivo, la tierra, el conocimiento, etc. (Jessop, 2008a, p. 24). Al mismo tiempo, la necesidad de crecimiento constante está detrás de la lógica productivista que ha desembocado en una crisis ecológica que nos sitúa cerca del colapso, por la incapacidad del sistema capitalista de encontrar salidas al calentamiento climático y el agotamiento de recursos, que plantean un escenario de irreversibilidad en el que ni el “capitalismo verde” ni las utopías tecnológicas pueden plantear una solución real (Riechmann, 2014).

Por otra parte, otra de las contradicciones intrínsecas del capitalismo son, según Harvey (2012, p. 47) las “barreras a la acumulación del capital”, obstáculos que el capital tiene que su-

perar para seguir creciendo. Aunque la forma en la que se presenten ha variado a medida que el capitalismo ha ido evolucionando, las barreras potenciales están relacionadas con la escasez de capital, problemas laborales, medios inadecuados de producción, límites naturales, tecnologías y formas organizativas inadecuadas, resistencias en el proceso de trabajo y escasez de demanda efectiva. Cuando se dan estas circunstancias el flujo de capital se interrumpe dando lugar a crisis y devaluaciones del capital; además, en general, las medidas tomadas para superar una u otra crisis acaban afectando a otras barreras, generando un círculo vicioso en el que las crisis se desplazan de una barrera a otra, así como a nivel temporal y geográfico (Harvey, 2012, p. 102).

El análisis de los fallos de mercado, o contradicciones del capital, lleva a Jessop (2008a, p. 22) a afirmar que la reproducción continuada del capital depende de condiciones extraeconómicas, definidas por regímenes de acumulación, modos de regulación y coyunturas cambiantes. En este sentido, Jessop (2008a, p. 6) analiza el capitalismo desde el enfoque de la regulación, es decir que asume que “las fuerzas del mercado son sólo uno de los factores que contribuyen a la expansión capitalista”, y por ello requieren de un modo social de regulación. En la misma línea, Husson (2013, p. 50) afirma que a pesar de que el capitalismo se ha impuesto prácticamente en todo el mundo, se concreta de forma muy diferente en cada país o región. Esto se debe a la distinción, ya definida por Marx, entre el “modo de producción capitalista, con su coherencia propia, y las formaciones sociales, que pueden combinar varios modos de producción o disponer de instituciones y relaciones sociales diversas” (Husson, 2013, p. 50).

Por tanto, en este trabajo cuando hablemos de capitalismo nos estaremos refiriendo a la lógica capitalista general, plasmada en unas tendencias comunes en todo el mundo, que hacen que, como explica el propio Husson (2013, p. 51), a pesar de las enormes diferencias en las condiciones de trabajo en China y Alemania, las personas trabajadoras de ambos países estén sometidas a la misma lógica capitalista, con todos sus mecanismos de competencia. Esta lógica común también hace que podamos definir como capitalista, tanto el modelo productivo surgido de la revolución industrial, como el modelo productivo actual. Es decir que el capitalismo ha evolucionado, pero sigue manteniendo una constante común. En su evolución reciente, de hecho, podemos ver dos fases históricas claramente diferenciadas, los “treinta gloriosos” y el capitalismo neoliberal. Esta distinción le sirve a Husson (2013, p. 30) para explicar que la crisis actual es la crisis de las soluciones aplicadas a las crisis de mediados de los años 70, que puso fin a un periodo de crecimiento con una moderada redistribución social y por tanto dio inicio a un nuevo modelo de regulación social destinado a facilitar la ampliación de las tasas de beneficio en detrimento de la población, es decir el inicio de la expansión neoliberal.

Por último, podemos decir que el capitalismo neoliberal se ha basado principalmente en tres premisas, la primera es la reducción de los salarios en relación a la renta y el aumento de los beneficios; la segunda es el aumento de la tasa de beneficio sin aumentar la tasa de inversión; y, por último, el aumento de los beneficios distribuidos, es decir los dividendos (Husson, 2013). Este modelo se ha podido implantar gracias a varias transformaciones estructurales, como son la transnacionalización de la producción, que pone en competencia al trabajo en todo el mundo; la financiarización, es decir la centralidad de las finanzas en todo el proceso de acumulación; la acumulación por desposesión y el papel de los Estados en la creación de las condiciones de mercado y la legitimación del sistema.

Transnacionalización de la producción

En palabras de Martínez González-Tablas (2007), la globalización económica consiste en que el ámbito mundial se convierte en el espacio de reproducción de la actividad económica, es decir que se basa en la mundialización del sistema económico capitalista y de sus componentes, relaciones y lógicas de funcionamiento. Ya no se trata sólo de que las empresas transnacionales se internacionalicen a través de la Inversión Extranjera Directa (IED), con filiales repartidas por todo el mundo, sino que a través de la subcontratación y el control accionario, las grandes empresas controlan las «cadenas de valor globales» o, utilizando el concepto de Dicken (2011, p. 56), «redes de producción global». Las redes de producción global son redes complejas de circuitos de producción, distribución y consumo de materias primas, bienes y servicios, que se extienden más allá de las fronteras nacionales.

Esta transformación en el modo de producción se constata también con los cambios en el mundo laboral, así vemos como, según estimaciones del FMI (2013 citado en Husson, 2014, p. 2), la fuerza de trabajo mundializada que está directamente integrada en las cadenas de valores globales aumentó, entre 1990 y 2010 un 190% en los países «emergentes», frente al 46% en los países «avanzados». Lo que lleva a Husson (2014, p. 3) a afirmar: “la mundialización lleva pues tendencialmente a la formación de un mercado mundial y también a la de una clase obrera mun-

dial cuyo crecimiento se hace en lo esencial en los llamados países emergentes”. Aunque se trata de una clase obrera extraordinariamente segmentada, debido a que su movilidad está limitada mientras que los capitales tienen una libertad de circulación casi total, lo que ha puesto en competencia a los trabajadores de todos los países. Además, “esta presión de la competencia se ejerce tanto sobre los asalariados de los países avanzados como sobre los de los países emergentes y se traduce en una bajada tendencial de la parte de los salarios en la renta mundial” (Husson, 2014, pp. 3-4).

Por otra parte, vemos como esta situación de competencia internacional ha sido impulsada por escuelas de economía y gobiernos e instituciones internacionales, impregnados por el argumento que vende la Inversión Extranjera Directa como motor de desarrollo. De esta forma, se ha impuesto el logro del crecimiento económico a través del capital internacional como principal objetivo económico de los gobiernos de todo el mundo y, en especial, de los países empobrecidos y endeudados. Esto hace que los gobiernos tomen cualquier tipo de medida con el objetivo de atraer capitales extranjeros o conseguir que las empresas locales se conviertan en proveedoras de las grandes cadenas de producción y distribución internacionales. En este contexto, las empresas transnacionales han podido aprovechar, no solo las desigualdades geográficas, sino la competencia entre países que produce una carrera a la baja de las regulaciones laborales y medioambientales.

Por tanto, vemos como la transnacionalización de la producción se ha sustentado en base a la división internacional del trabajo, que facilita las asimetrías necesarias para ampliar los márgenes de beneficio de las grandes empresas, al mismo tiempo que ha generado una transformación económica a escala global, que ha hecho retroceder gran parte de los derechos laborales conseguidos durante el siglo pasado. Una situación que se pone en evidencia en el informe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2015, p. 3), sobre las perspectivas laborales y sociales, donde se afirma: “Mientras que la tendencia anterior a nivel mundial era la de crecimiento de las poblaciones asalariadas, las perspectivas mundiales del empleo van a deteriorarse durante los próximos cinco años”. De esta forma pronosticaban una subida del desempleo, que en 2014 ya estaba por encima de los 201 millones de personas, siendo la juventud y en particular las mujeres jóvenes las más afectadas. Al mismo tiempo, pronosticaban que el porcentaje de empleo vulnerable (trabajadores familiares no remunerados y personas que trabajan por su cuenta) seguiría en torno al 45 por ciento del empleo total, siendo África Subsahariana y Asia Meridional las regiones donde se registran mayores tasas de empleo vulnerable, afectando a tres de cada cuatro trabajadores (OIT, 2015, p. 4).

Vemos, por tanto, como la transnacionalización de la producción ha producido una progresiva proletarianización de la población mundial, que, a pesar de las predicciones de la economía clásica, no ha conseguido generar una transformación similar a la de la revolución industrial en los países del capitalismo central; sino que, como plantea Breman (2015, p. 29) desde el escenario asiático, los regímenes laborales que prevalecen en esta región indican que solo se ha producido la primera fase de la gran transformación, es decir la expulsión de las personas trabajadoras del campo hacia el subempleo en el sector informal. Así vemos como las consecuencias de la entrada en la globalización de los países empobrecidos, junto al desmantelamiento de los regímenes de protección laboral en los Estados del bienestar, indican que se ha revertido la tendencia del siglo pasado que permitió un avance de la emancipación del trabajo. Frente a los avances pasados, hoy en día crece la dependencia y la inseguridad de las clases trabajadoras, que ven como “el precio del trabajo está cerca o incluso por debajo del nivel de reproducción y [...] el desempleo o el subempleo están disparados por que la oferta de mano de obra es estructuralmente mucho más elevada que la demanda”, generando, en cada vez más partes del mundo, una existencia pauperizada (Breman, 2015, p. 317).

La centralidad de las finanzas

La financiarización, es decir la centralización masiva de capital, es, según Harvey (2003), una de las soluciones a las contradicciones internas del capitalismo que se pone en práctica cuando la solución espacial desaparece. Según el autor, “el giro hacia la financiarización desde 1973 nació de la necesidad” (Harvey, 2012, p. 32), como respuesta al problema de la absorción de excedente en la producción, que cada vez era menor por sus bajas tasas de beneficio y alta competencia. De esta forma, hasta la crisis del 2007, el capital ficticio excedente creado por el sistema bancario absorbió el excedente real (Harvey, 2012, pp. 31-33), llegándose a producir una masa enorme de capital ficticio, como demuestra que la acumulación de activos financieros esté por encima del crecimiento del PIB (Husson, 2013, p. 20). En este sentido, podemos decir que, a diferencia de las tesis extendidas tras la crisis de 2008, que vinculaban la expansión de las finanzas con una “enfermedad” del capitalismo; en realidad, como afirma Husson (2013, p. 21), las finanzas

son el mecanismo que permite cerrar el círculo de la reproducción del capitalismo neoliberal, es decir que han sido una pieza clave para su funcionamiento, aunque, como veremos, no han conseguido estabilizarlo.

Este proceso se ha desarrollado por varios mecanismos, siendo clave la desregulación de las últimas décadas que permitió las innovaciones financieras, como la titulización y empaquetamiento de deudas e hipotecas, la creación de un mercado secundario o la emisión de distintos tipos de títulos de deuda. Estos mecanismos permitieron dispersar el riesgo, que no eliminarlo, además de crear enormes beneficios para los intermediarios financieros (Harvey, 2013, p. 32). La insostenibilidad de este sistema quedó patente en 2008, cuando se empezaron a hacer visibles las consecuencias del proceso de financiarización. Foster (2015, p. 10) enumera las siguientes: en primer lugar, el desacoplamiento del espacio y el tiempo, debido a que el centro acumula riqueza financiera por encima del crecimiento, generando deudas enormes en la periferia; en segundo lugar, un aumento del proceso de mercantilización (*commodification*), debido a que el centro se convierte en un centro de control financiero y de acumulación de activos financieros, dejando de ser un centro de producción industrial y acumulación de capital; en tercer lugar, el aumento de la fragilidad de la economía, debido al crecimiento del sector financiero de forma exponencial y la creación de burbujas. Por tanto, podemos decir que el problema de la financiarización es que la clase capitalista actual se ha convertido en un grupo de “rentistas globales”.

Por otra parte, otros autores ponen el foco en la supeditación de la economía productiva a los intereses de la economía financiera; debido a que las operaciones financieras pasan a moverse por la lógica de los movimientos de capitales, al margen del comercio de bienes y servicios, lo que, como decíamos, genera una “economía internacional de la especulación” (Teitelbaum, 2012, p. 17). Al mismo tiempo, esta supeditación se debe a la expansión de un modelo financiero de gestión empresarial, en el que la rentabilidad se convierte en el referente económico central de la gestión (Martínez González-Tablas, 2007); se trata de lo que Laval y Dardot (2013, pp. 201-202) llaman el control indicial de los accionistas, en el que el objetivo central de la empresa es la creación de valor y, por tanto, el mercado financiero acaba funcionando como agente disciplinador de todos los actores de la empresa. En cuanto a las consecuencias, en el plano social, las consecuencias del auge del capitalismo financiero son, según estos autores, una concentración de beneficios y patrimonios, reducción salarial, competencia entre trabajadores a nivel mundial, endeudamiento y empobrecimiento de las familias y “capitalización de la vida individual”, que erosiona las lógicas de solidaridad.

Más concretamente, podemos decir que, cuando se prioriza la maximización del valor para el accionista, se genera menos actividad productiva y se crean menos empleos, es decir que se acaba empeorando la situación de los asalariados. Además, la disminución de la capacidad adquisitiva de los asalariados también acaba contribuyendo al ciclo de la financiarización ya que hace que las personas trabajadoras, para mantener su nivel de compra, se endeuden, generando más nichos de negocio para los grandes capitales. Generando una transferencia de rentas de las personas trabajadoras al capital, ya sea vía intereses (Husson, 2013, p. 26) o, como veremos más adelante, por los rescates bancarios. Por otra parte, modifica la estructura social, provocando un ensanchamiento de la clase capitalista y generando contradicciones de clase, ya que por un lado algunos asalariados se convierten en perceptores de ingresos financieros a través de los fondos de pensión y otros fondos de inversión, mientras que, por otro lado, se produce una alianza entre los altos directivos y el capital financiero. Por último, la financiarización refuerza la concentración de capital y el poder económico.⁸

Por todo ello, la centralización de las finanzas en el sistema económico y su crecimiento exponencial ha hecho aumentar la inestabilidad del sistema. Una inestabilidad tras la que se encuentra, como decíamos, la desregulación económica empezada en los años 70, que permitió a los grandes capitales volver a moverse con total libertad, así como la creación de productos cada vez más complejos para empaquetar la deuda y dispersar el riesgo. Un ejemplo de estos productos son los derivados, que están pensados para transferir el riesgo a sectores menos sensibles de la economía pero que a la práctica generan riesgo de mercado, debido a la interdependencia entre las distintas empresas individuales (Sassen, 2010, pp. 439-440). Al mismo tiempo, un elemento clave de esta desregulación fue el desplazamiento de la regulación financiera hacia el sector privado. Se trata de un desplazamiento de funciones que se produjo a través de la internalización de los sistemas de regulación del riesgo, es decir, permitiendo que sean las mismas empresas las que

⁸ Las consecuencias, en términos de poder, de esta centralización del capital, analizada cuantitativamente por Vitali et al. (2011), serán abordadas en el próximo capítulo.

se autorregulen, invirtiendo en modelos de gestión del riesgo. Este desplazamiento dejó al Estado en una posición de supervisión externa, que le permite renunciar a innovar constantemente para poder seguir la velocidad de las transformaciones del mundo financiero (Sassen, 2010, pp. 441-444). Un ejemplo de ello son las Agencias de Calificación, que surgieron en los años 80, como mecanismo de autorregulación privada, para que los inversores tuvieran información de los fondos en los que iban a invertir. Se trata sólo de tres agencias (*Standard y Poor*, *Moody's* y *Fitch*) que concentran el 94% del mercado mundial (de la Fuente, 2012a), y están controladas por fondos de inversión que por sus actividades se benefician directamente de las calificaciones que otorgan las agencias.

Los indicadores riesgo-país, emitidos por estas agencias, son, en palabras de Hernández Zubizarreta (2009, p. 149), “una expresión clara de la privatización de las normas y de la pérdida de soberanía de los países del Sur”. Además, como afirma el autor, las calificaciones se hacen “desde un espacio transnacionalizado, en manos de empresas calificadoras. Un pequeño puñado de personas en unas pocas oficinas desperdigadas en algunas capitales en países industrializados, realizan la evaluación de toda la economía global”. Al mismo tiempo, las calificaciones no se emiten desde una posición de neutralidad, sino que están profundamente influenciadas por los fondos accionistas de las propias agencias, así como por sus propios clientes, que al ser quienes pagan por la evaluación, también acaban incidiendo en el resultado de esta. Esto hace aumentar aún más la inestabilidad del sistema, ya que demuestra que uno de los pocos mecanismos de regulación de las finanzas es completamente ineficaz.

Por otra parte, en el caso concreto de la deuda pública, las calificaciones privadas se han demostrado como profundamente peligrosas, ya que son las mismas agencias privadas las que se encargan de emitir las calificaciones para los bonos del tesoro que emiten los gobiernos. Algo que les confiere un enorme poder sobre los Estados, permitiéndoles hacer recomendaciones, o mejor dicho imposiciones, con la amenaza de rebajar su calificación y, consecuentemente, agravar aún más la crisis de la deuda del Estado en cuestión. Es decir que las medidas que los gobiernos con graves situaciones de endeudamiento ponen en práctica para, supuestamente, salir de la crisis, en realidad están definidas en gran medida por las Agencias de Calificación. Y estas emiten sus calificaciones “basándose en las ventajas que puedan ofrecer a los especuladores o de su predisposición a restringir el gasto social” (Pisarello y Asens, 2011 citado en de la Fuente, 2012a). De esta forma obligan a acelerar las privatizaciones y abaratar los precios de los activos que acabarán comprando a precio de saldo los mismos fondos de inversión que controlan a estas agencias (Seminari TAIFA, 2011). Todo ello implica, obviamente, el debilitamiento de los procedimientos democráticos y la soberanía de los Estados.

Por último, la centralidad de las finanzas y la enorme centralización de capital entorno a algunas empresas ha aumentado el riesgo sistémico de estas entidades, sobre todo las financieras, convirtiéndolas en «demasiado grandes para caer» (*Too big to fail*). Este hecho les ha permitido, en la reciente crisis financiera, socializar las pérdidas a través de rescates millonarios; que, por otra parte, no han servido para poner bajo control los grandes bancos, ya que, por ejemplo, en el caso de Estados Unidos, estos son un 20% más grandes que antes de la crisis y controlan una parte de la economía mayor que nunca, además asumen que el gobierno los rescatará de nuevo si fuera necesario (Raventós, 2012).

Acumulación por desposesión

David Harvey, inspirándose en el análisis del imperialismo de Rosa Luxemburgo (1968 citada en Ezquerria, 2012, p. 127), plantea el concepto de acumulación por desposesión, para recalcar que la acumulación originaria descrita por Marx no se limitó al advenimiento del capitalismo industrial sino que es una lógica que se mantiene para garantizar la supervivencia del capitalismo. En este sentido, Luxemburgo planteó que el capitalismo necesita de manera perpetua territorios no capitalistas para colonizarlos y por ello la expansión imperialista se convierte en una estrategia de supervivencia del capitalismo europeo. En esta línea, Harvey (2005b, p. 149) define la acumulación por desposesión como la solución a las contradicciones internas intrínsecas en el capitalismo; que consiste en el proceso de acaparar nuevos espacios y sectores por parte del capital para superar las crisis de sobreacumulación, es decir, conseguir liberar regiones y sectores para poder invertir el capital excedente. Esta lógica se puede poner en práctica de diversas maneras, por ejemplo, a través de la apropiación e integración de logros culturales y sociales preexistentes, además de la confrontación y sustitución de estos; a través de la servidumbre de las deudas que impone el capital financiero, que se convierte en una palanca de depredación; con la mercantilización de la naturaleza y las privatizaciones (Harvey, 2005b, p. 145); así como, gracias a la división sexual e internacional del trabajo (Ezquerria, 2012).

En la misma línea, Federici (2004, p. 23) recupera el concepto de acumulación primitiva de Marx para analizarlo desde una perspectiva que se aleja del punto de vista del proletariado asalarado y masculino para centrarse en “los cambios que introduce en la posición social de las mujeres y en la producción de la fuerza de trabajo”. En este sentido considera que la acumulación primitiva incluye también, “el desarrollo de una nueva división sexual del trabajo que somete el trabajo femenino y la función reproductiva de las mujeres a la reproducción de la fuerza de trabajo, [...] la construcción de un nuevo orden patriarcal [...] [y] la mecanización del cuerpo proletario”. Además considera, en la línea de Harvey, que Marx se equivoca cuando circunscribe la acumulación primitiva a las primeras fases de la expansión capitalista, ya que “cada fase de la globalización capitalista, incluida la actual, ha venido acompañada de un retorno a los aspectos más violentos de la acumulación primitiva, lo que demuestra que la continua expulsión de los campesinos de la tierra, la guerra y el saqueo a escala global y la degradación de las mujeres son condiciones necesarias para la existencia del capitalismo en cualquier época” (Federici, 2004, p. 24).

Uno de los principales mecanismos de acumulación por desposesión es la devaluación de los activos existentes de capital y fuerza de trabajo a nivel regional, con devaluaciones localizadas, donde posteriormente se puede volver a invertir el capital sobreacumulado para convertir los activos devaluados en nuevamente rentables (Harvey, 2005b, p. 150). La lógica de la devaluación funciona cuando las crisis se pueden organizar, gestionar y controlar, que es precisamente la función de los programas de austeridad. Las instituciones financieras internacionales se encargan a través de sus recetas de mantener las crisis localizadas en algunas regiones, para permitir la inversión del capital sobreacumulado de otras regiones (Harvey, 2005b, p. 150). En la década de los 80 le tocó a América Latina y parece que actualmente le está tocando el turno a la periferia de Europa. El funcionamiento siempre es el mismo, los países para mantener el crecimiento se sobreendeudan hasta que las burbujas especulativas estallan y la recesión hace aparecer la servidumbre de las deudas⁹. Entonces, gracias a la crisis y la imposición de las recetas de austeridad se abren nuevas oportunidades de inversión, que no son más que transferencias de propiedad y poder al sector privado (Harvey, 2005b, pp. 150-152). De esta forma el capital consigue combatir la caída de la tasa de ganancia, a través de las reestructuraciones del capital productivo que fuerzan la apertura de los mercados nacionales a los productos de las empresas transnacionales, al mismo tiempo que allanan el camino para la entrada de las transnacionales y la IED (Zabalo, 2007, pp. 7-9).

Por otra parte, otros mecanismos que pone en práctica el capital transnacional dentro de la lógica de la acumulación por desposesión son la privatización y la mercantilización de la naturaleza. En cuanto a la privatización, podemos decir que se trata de “uno de los pilares de la doctrina neoliberal, que se fundamenta en el principio de entregar la economía a la lógica del mercado y llevar al Estado a su mínima expresión” (Pulido, 2012, p. 181). De esta forma las empresas transnacionales han conseguido controlar gran parte de los bienes y servicios que necesita la población, contribuyendo a la mercantilización de nuevos sectores que antes estaban fuera del mercado. En la misma dirección, otro proceso que se pone en marcha es el de la mercantilización de la naturaleza. Las transnacionales se han hecho eco de la evolución especulativa del capitalismo, especialmente en cuanto a las materias primas, generando una reprimarización de la economía y un nuevo “Consenso de las *Commodities*”, que vuelve a recuperar la idea del “acuerdo –tácito o explícito– acerca del carácter irrevocable o irresistible de la actual dinámica extractivista, producto de la creciente demanda global de bienes primarios” (Svampa, 2013).¹⁰

⁹ “La deuda externa ha sido durante décadas una herramienta de dominación y neocolonialismo que ahora llega a Europa después de devastar el Sur” (Duch et al., 2011). Además, las ETN no solo se benefician de las medidas de desregulación y privatización impuestas a los gobiernos, a causa de las crisis de la deuda, sino que, en cierta medida, pueden ser consideradas como responsables de esta situación. En el caso del Estado Español, por ejemplo, el origen de la deuda se encuentra en el alto endeudamiento privado de la banca y las grandes constructoras, al que el Estado ha tenido que hacer frente con los rescates (E. Garzón, 2012); además, la actuación de las empresas, evadiendo impuestos de forma paralegal e ilegal, también las hace responsables de la falta de ingresos de las arcas públicas y de la incapacidad de los gobiernos de hacer frente a una situación de déficit presupuestario.

¹⁰ El *Consenso de las Commodities* irrumpe en América Latina en un nuevo contexto, en el que la llegada de gobiernos progresistas permite recuperar centralidad al Estado, y por tanto ya no hablamos del extractivismo convencional, sino de “neoextractivismo”. El neoextractivismo es por tanto un modelo de desarrollo en el que, a pesar de seguir basándose en actividades primario-extractivas o maquilas, el Estado gana centralidad, ejerciendo un mayor control y recibiendo un porcentaje mayor de ingresos para servicios sociales (L. Sklair, 2002, p. 160). Esta tendencia de los gobiernos progresistas, que supuestamente planteaban una alternativa al modelo de desarrollo impuesto por el norte ha generado numerosos debates, haciendo perder legitimidad a los gobiernos de izquierda y aumentando la conflictividad social y la represión (Gudynas, 2012). Algunos autores consideran que, a pesar de que les aumenten los impuestos, las transnacionales consiguen seguir actuando en un nuevo marco que les confiere legitimidad y seguridad para seguir invirtiendo en megaproyectos extractivos. Y por tanto se abre el debate sobre la posibilidad de los gobiernos progresistas de frenar el avance de las transnacionales, enfrentada a un escenario menos esperanzador, definido por Svampa (2013, p. 1), como la continuidad del “despojo y la concentración de tierras, recursos y territorios, que tienen a las grandes corporaciones, en una alianza multiescalar con los diferentes gobiernos, como actores principales”.

Por último, otro ejemplo fundamental de acumulación por desposesión es el uso del trabajo doméstico no asalariado para la reproducción de la fuerza de trabajo, un proceso que ha sido definido por la Economía feminista como la “deuda de género del capitalismo”. Con este concepto recalcan que “la explotación de las mujeres [ha] [...] tenido una función central en el proceso de acumulación capitalista, en la medida en que las mujeres han sido las productoras y reproductoras de la mercancía capitalista más esencial: la fuerza de trabajo” (Federici, 2004, p. 16). Concretamente, podemos ver como en la actual crisis sistémica, se está llevando a cabo una ofensiva a favor del “retorno al marco de los hogares (léase mujeres) de las responsabilidades de cuidado y reproducción (así como su externalización a los mercados) que los diferentes Estados asumieron parcialmente tras la Segunda Guerra Mundial” (Ezquerro, 2011, p. 187); con el consecuente aumento de la carga total de trabajo de las mujeres como resultado de la crisis sistémica y su gestión política, así como la intensificación de sus responsabilidades reproductivas.

El Estado Nación, un elemento más de la acumulación capitalista

Por último, como decíamos al inicio, el desarrollo del capitalismo ha contado con un instrumento clave para su sostenibilidad, expansión y legitimación: el Estado capitalista. Debido a que, como describió Polanyi (1944), desde los inicios del capitalismo, este ha requerido de la intervención estatal para instaurarse. Además, esta intervención no se dio solo en sus orígenes, sino que es necesaria para que el capitalismo se mantenga; ya que, como afirma Jessop (2008a, p. 13), “ni el capitalismo como un todo ni la relación capital-trabajo, de la cual depende su dinámica contradictoria y conflictiva, pueden reproducirse exclusivamente a través de las relaciones de mercado. Ambos requieren modos complementarios de reproducción, regulación y gobernanza, que incluyen aquellos que se derivan en parte de la actuación del Estado”.¹¹ Por otra parte, como hemos mencionado anteriormente, el análisis de esta intervención ha evolucionado, así, mientras que en los orígenes de la teoría liberal esta intervención era denostada y minimizada, el neoliberalismo ha pasado a defenderla, pero con unos objetivos muy concretos. Además, esta evolución se justifica, como decíamos, por la necesidad de transformar la gubernamentalidad para adaptarla a la realidad económica.

En este sentido, como dice Bensaïd (2009, p. 243), “el capital es indisociable de los mecanismos institucionales que aseguran su reproducción”, a pesar de que, como decíamos, la relación entre la economía y el Estado se haya invisibilizado por las teorías económicas liberales. Sin embargo, en los últimos años la necesidad de intervención pública se ha hecho más patente; ya no es suficiente con crear las condiciones extraeconómicas necesarias para el funcionamiento del capitalismo –como la legitimación o la regulación–, sino que es necesario que el Estado intervenga en la creación de estabilidad económica en un capitalismo con cada vez más riesgos. En este sentido, se pide al Estado que intervenga, no sólo generando condiciones de mercado, sino que proteja a los agentes privados de los fenómenos derivados del ciclo económico (Tabarés, 2008, p. 277).

En la misma línea Harvey, plantea que el *Nexo Estado-Finanzas* ha sido clave para el avance del capitalismo. Con este concepto se refiere al conjunto de dispositivos que permiten la confluencia del poder estatal con el financiero, especialmente en relación a la gestión estatal de creación de capital, que no se puede separar de la circulación misma del capital (Harvey, 2012, p. 48). Además recalca que “la continuidad del flujo de capital [...] descansa en la existencia de dispositivos institucionales adecuados que faciliten esta continuidad en el espacio y el tiempo”, dispositivos puestos en marcha no sólo por los Estados, sino también por organizaciones internacionales como la OMC o el FMI (Harvey, 2012, p. 64). A este nexo Estado-finanzas se le suma el nexo Estado-corporaciones que, cómo explica Harvey (2012, p. 82), empezó con la necesidad de inversión pública en I+D en especial en sectores cruciales como la seguridad, las comunicaciones y la energía, pero que ahora se expande debido al papel central del Estado como promotor de la competencia de los capitales con base en su territorio.

Por último, también Mandel (1976) planteó las transformaciones del Estado en el capitalismo tardío, poniendo el foco en “la socialización estatal de los costos (riesgos) y pérdidas en un número cada vez mayor de procesos productivos”; al mismo tiempo que describía las transformaciones políticas planteando que “la transición del capitalismo competitivo al capitalismo monopolista significa un cambio cualitativo en la concentración y centralización del capital, que necesariamente determina un desplazamiento de la articulación de los intereses de clase burgueses de

¹¹ El análisis más detallado de las funciones que el Estado nación cumple en el proceso de acumulación capitalista será abordado en el próximo capítulo.

la arena política del parlamento a otras esferas políticas”. Estas transformaciones del papel del Estado, junto a las que seguiremos analizando en las páginas que siguen, nos permiten plantear que en el contexto actual, los Estados capitalistas se convierten en Estados neoliberales, debido a que, para garantizar la supervivencia del capitalismo, amplían sus funciones y transforman su funcionamiento (Albarracín Sánchez, 2016).¹²

2.3.— Aproximación a las consecuencias de la expansión del proyecto neoliberal

Como hemos visto, el proyecto neoliberal global se expandió, principalmente, a través de dos respuestas distintas a la crisis económica de los años 70, por un lado con la transformación a nivel interno de los Estados, que asumieron la gubernamentalidad neoliberal, y por el otro, con la expansión del proyecto neoliberal a escala internacional, impulsada especialmente por las instituciones económicas internacionales así como por los Estados centrales en la economía internacional. Así vemos como, a grandes rasgos, las consecuencias para los Estados se basaron en un proceso de adaptación a la gubernamentalidad neoliberal y a las exigencias de la economía global, que les hizo transformar sus funciones y modo de funcionamiento. Debido a que el objetivo de la gran mayoría de Estados pasó a ser aumentar sus cuotas de mercado a nivel internacional, como solución a sus problemas internos, lo que les llevó a una carrera por la exportación y para atraer inversiones a cualquier precio (Laval y Dardot, 2013, p. 199). De esta forma los mercados se reposicionan para ejecutar funciones que antes correspondían al sector público, fortalecidos, también, por la mayor importancia del derecho en tanto que supuesto agente neutral (Sassen, 2010, p. 261), que permite expandir las libertades y garantías contractuales a las empresas extranjeras en los países de todo el mundo.

Por otra parte, las consecuencias de los ajustes estructurales, impuestos a través de los préstamos condicionados, tuvieron unos impactos muy negativos para los países que las aplicaron, lo que lleva a Laval y Dardot (2013, p. 198) a hablar de un “sistema disciplinario mundial”. Lejos de entrar en la senda del crecimiento económico, dejaron el legado de una década perdida, con unos gobiernos incapaces de hacer frente a la grave situación de empobrecimiento de sus poblaciones. Pero, a pesar del claro fracaso de estas políticas, desde el FMI no se hizo ninguna revisión en profundidad de las medidas propuestas, sino que se limitaron a justificar los resultados diciendo que “las reformas reales emprendidas habían sido regulares e incompletas” (FMI, 2005 citado en Rodrik, 2011, p. 191), y propusieron una nueva lista de “reformas de segunda generación” centradas básicamente en los cambios institucionales, para mejorar la “gobernanza” (Rodrik, 2011, p. 192).

Además, la revisión del Consenso no solo amplió la perspectiva incluyendo la importancia de las reformas institucionales para fortalecer el crecimiento económico, sino que también se empezó a hablar (con diferentes matices según las instituciones o los autores) de la importancia de la equidad y del combate de la pobreza, medidas que algunos autores han llamado de “tercera generación” y otros simplemente las incluyen en la categoría “post-Consenso de Washington” (*post-Washington consensus*) (Stiglitz, 1998) o “*After Consensus*” (Williamson, 2002). En concreto, la perspectiva de Williamson (2002 citado en Marangos, 2009, p. 207), tiene relevancia por ser quien acuñó el concepto original¹³, así vemos como en su revisión de 2002 incluye nuevas medidas como reformar el sistema judicial, crear sistemas nacionales de innovación, ampliar la capacidad de la administración, así como ampliar la inversión en educación y sanidad y en las políticas destinadas a ampliar las oportunidades para los pobres. Estas medidas difieren del primer enfoque economicista del Consenso de Washington, pero no se trata tanto de una revisión profunda, sino de una ampliación.

Se sigue optando por el crecimiento como la vía de desarrollo que conseguirá reducir la pobreza, aunque ahora se plantea que es necesario mejorar las oportunidades de todo el mundo, “empoderando” a las personas pobres para que “exploten sus potencialidades”, con mayores oportunidades educativas, con programas que faciliten el acceso de derechos de propiedad, microcréditos, etc. (Marangos, 2009, p. 207). Por otra parte, aún hoy podemos ver cómo, a pesar de los intentos de revisión post-consenso, los mantras neoliberales vuelven a surgir debido a la crisis económica, a pesar de que estén basados, como se ha ido comprobando, en fundamentos

¹² Las funciones del Estado neoliberal se desarrollaran más detalladamente en el capítulo “3.2.1. Transformación y adaptación de las funciones estatales”

¹³ El término “Consenso de Washington” fue creado por Williamson en 1989 para referirse al consenso extendido entre las diferentes instituciones con sede en Washington (Tesoro de EEUU, FMI, BM, *think tanks*, academia e intereses empresariales) respecto a los diez tipos de reformas que los países latinoamericanos tenían que llevar a cabo (Marangos, 2009, p. 198). Aunque, posteriormente, fue utilizado, tanto por sus defensores como por sus críticos, como si se tratara del “manifiesto neoliberal”, lo que llevó a que fuera aplicado de forma ortodoxa y con graves consecuencias.

erróneos. Ello demuestra que el Consenso de Washington consiguió consolidar, de forma permanente, la ideología neoliberal en las principales instituciones internacionales, así como en la mayoría de los gobiernos.

Así mismo, la globalización neoliberal sigue siendo un modelo defendido desde algunos sectores de la academia. Como Bhagwati (2007) que considera que la globalización es la fuerza más poderosa para el bien social en el mundo, es decir que es parte de la solución de la pobreza en vez de ser considerada como parte del problema, o el informe publicado en Business Week (1970 citado en Teitelbaum, 2010, p. 18) donde se afirma que “una economía mundial es más productiva e inventiva que cualquier cosa en el mundo lo fue jamás”. En su libro *In defense of Globalization*, Bhagwati (2007) hace una dura crítica a los opositores de la globalización e intenta demostrar que sus tesis carecen de fundamento comparando los países latinoamericanos con los de Asia del Este. Asegura que los países latinoamericanos se dejaron guiar por la idea de los “impactos malignos de la globalización” y dejaron atrás la oportunidad de utilizar el comercio internacional y las inversiones extranjeras para promover su desarrollo, a diferencia de los países de Asia del Este que hicieron la elección correcta y consiguieron desarrollarse más rápido.

Este análisis se enmarca en la tradición neoliberal, una escuela de pensamiento que, como hemos podido demostrar, se sirve de análisis parciales de la realidad para validar sus tesis. Como decíamos antes, no es cierto que el libre mercado sea lo que hizo del Reino Unido y de Estados Unidos unas naciones prósperas. Pero, a pesar de todo, esta afirmación sin justificación histórica les sirve para justificar una configuración económica mundial basada en el libre comercio y la imposición de medidas neoliberales al resto del mundo, especialmente a los países del sur. Chang (2004) llama a este proceso “retirar la escalera” es decir que una vez que los países centrales consiguen desarrollarse, impiden a través de las medidas impuestas por el Consenso de Washington que los demás países utilicen las mismas políticas para desarrollarse. Concretamente afirma que “las políticas e instituciones usadas por los países actualmente desarrollados en los estadios tempranos de su desarrollo difieren significativamente de las que comúnmente se supone que han usado, y aún difieren más de las directrices recomendadas o –más bien y con mayor frecuencia– exigidas a los actuales países en desarrollo” (Chang, 2004, p. 210)¹⁴.

Es decir que los ideólogos del Consenso de Washington reescribieron la historia para justificar unas medidas que de ninguna manera iban a permitir a los Estados periféricos desarrollarse y garantizar una vida digna para sus ciudadanos, obligándoles a extravertir sus economías y dejándolos completamente dependientes del norte. Es debido a esto que, mientras los “tigres asiáticos” –gracias a una mayor intervención económica– despegaban y conseguían industrializar su economía e integrarse en el sistema económico mundial, la región latinoamericana sufría la crisis de la deuda y una regresión sin precedentes de sus economías. Pero, como hemos visto, estos resultados, lejos de deberse a una elección incorrecta de los gobiernos latinoamericanos demasiado influenciados por los dependentistas de la CEPAL, se debieron a la posición que tuvieron las Instituciones Financieras Internacionales en ambos casos. Mientras que en Latinoamérica después de fracasar con el intento de la Industrialización por Sustitución de Importaciones, se les obligó a desregular y abrir sus mercados, en Asia del Este tuvieron más margen de maniobra. A pesar de haber sido defendidos como el ejemplo del crecimiento a través de la apertura comercial, en realidad su éxito se debe a una política activa de sus gobiernos, que a través de la Industrialización Orientada a la Exportación controlaron tanto las importaciones y las exportaciones como la entrada de las ETNs.

Pero, a pesar de ello, después de las décadas perdidas de América Latina, de una lenta recuperación económica y política, podemos ver como el libre mercado y la no intervención gubernamental, siguen siendo unos dogmas no justificados que sirven para imponer unas medidas políticas destinadas a favorecer una minoría. En la misma línea, la crisis que sufren desde el año 2008 los países de la periferia europea demuestra que, además, son unos dogmas completamente vaciados de significado ya que, mientras imponen el libre mercado en las privatizaciones de servicios públicos y la desregulación laboral, se aseguran la intervención gubernamental para rescatar bancos y controlar la población. Por tanto, a pesar de los discursos triunfalistas, podemos ver como la globalización beneficia esencialmente a los más aventajados consolidando y acrecentando su poder, mientras que margina y fragiliza a los que se encuentran en posiciones de inferioridad económica.

Además, no es cierto que el libre comercio sea un juego de suma positiva. Si hacemos caso del argumento de List (citado en Chang, 2004, p. 37) que considera que “el libre comercio es

¹⁴ Que utilicemos la teoría de Chang para evidenciar la falsedad de las tesis neoliberales y los verdaderos propósitos del Consenso de Washington no quiere decir que aceptemos sin críticas la visión clásica del desarrollo, vinculada a las tesis de Rostow sobre el desarrollo por etapas.

beneficioso entre países con niveles similares de desarrollo industrial, pero no entre países con diferentes niveles de desarrollo”, podemos decir que a la práctica, la teoría de la ventaja relativa de Ricardo, está fundamentada sobre supuestos erróneos. Por tanto hoy en día el comercio internacional brinda un escenario más próximo al juego de suma cero, en los que unos Estados, o unos sectores sociales de estos Estados, tienen una ventaja absoluta frente a otros que pierden siempre. En este sentido, las políticas de las Instituciones Financieras Internacionales se han combinado con otras iniciativas como la construcción de la Unión Europea o las áreas de libre comercio en América del Norte y el Sudeste asiático que, a través de la liberalización del comercio, han permitido la consolidación de varias potencias económicas, garantizando sus privilegios y fortaleciendo su poder.¹⁵

De esta forma, el neoliberalismo ha puesto en competición a los trabajadores de todo el mundo, cambiando la correlación de fuerzas entre capital y trabajo; además de hacer retroceder las concesiones conseguidas gracias a las movilizaciones sociales y sindicales. Al mismo tiempo que mercantiliza todos los espacios más allá del económico y deshace las identidades y autonomías nacionales, generando desigualdad y descohesión social y precipitándonos hacia la catástrofe ecológica (Martínez González-Tablas, 2007). Por tanto, como plantean desde el ecofeminismo (Herrero y Pascual, 2010; Orozco, 2010), el avance sin límites del capital, bajo el paraguas del neoliberalismo, pone en juego la sostenibilidad de la vida humana, es decir, la posibilidad real de que la vida continúe –en términos humanos, sociales y ecológicos– con unas condiciones de vida, estándares de vida o calidad de vida aceptables para toda la población.

Más concretamente, la crisis de la sostenibilidad de la vida ha sido provocada tanto por la crisis ecológica, como por la crisis de los procesos de reproducción social fruto de la “crisis de los cuidados”. Como explica Carrasco (2009, p. 186), “La crisis de los cuidados –al igual que las demás crisis– también es inherente al sistema económico capitalista, desde el momento en que éste basa su funcionamiento en el trabajo no remunerado realizado básicamente por las mujeres”; además, responde a la tensión entre la satisfacción de las necesidades humanas y la generación de beneficio económico sobre la que se sustenta el capitalismo patriarcal (Ezquerro, 2011, p. 176). Por otra parte, debido a la transferencia por parte de las mujeres con mejor situación económica de parte de los cuidados a mujeres de posiciones más bajas, esta crisis está alcanzando dimensiones globales, generando “lo que Hochschild (2001) ha denominado las cadenas mundiales de cuidados” (C. Carrasco, 2009, p. 186).

Podemos decir, por tanto, que la globalización neoliberal ha ampliado la tensión entre la reproducción de la vida y la acumulación del capital, tanto por la entrada en el mundo laboral de cada vez más mujeres, que, debido a la división sexual del trabajo, se traduce en una doble jornada laboral; como por la precarización de las condiciones de vida, tanto por la retirada del Estado del bienestar, como por la destrucción de formas de vida llevado a cabo por las grandes corporaciones. En este contexto, como veremos, son mayoritariamente las mujeres, las que tienen que hacer frente a una re-hogarización de los cuidados y a una mayor dificultad a la hora de cubrir las necesidades vitales. Y esta situación se suma a la utilización de la situación de precariedad de las mujeres como pieza clave para la reorganización neoliberal de la producción (Falquet, 2014, p. 13), vinculado a una profundización de la violencia contra las mujeres.

En este sentido, Falquet (2014, p.1) considera que las violencias masculinas ocupan un lugar central en el sistema neoliberal, ya sea como un componente específico de la “necropolítica”, entendida como la gestión de la muerte y el miedo dentro del sistema capitalista global, o debido a la nueva subjetividad ligada al hiperconsumismo, que convierte a los cuerpos de las mujeres en mercancías. Además es importante recalcar como el discurso neoliberal a pendulado entre posiciones conservadoras, destinadas a legitimar la privatización de la reproducción social, a revictimizar las víctimas y reforzar el discurso securitario (Bernstein, 2012, p. 305); y posiciones progresistas, que han intentado legitimarse en base al reconocimiento de ciertos derechos pero sin ir a las causas de la desigualdad. Por otra parte, en cuanto a la crisis ecológica, podemos decir que es fruto de un sistema económico productivista, basado en el ideal del crecimiento sin límites y una falsa abundancia. Esta crisis ecológica está generando un “desbordamiento de los límites de biocapacidad del planeta”, es decir una “alteración de los ecosistemas y ciclos vitales de la biosfera, inducida de forma determinante por las lógicas de crecimiento ilimitado e indiscriminado del desarrollo humano” que “desborda ya sus límites de capacidad de carga y genera alteraciones que están poniendo en peligro las bases naturales que sustentan las condiciones de vida actuales en la Tierra” (Prats, Herrero, y Torreño, 2016, p. 33).

¹⁵ La construcción de la Unión Europea será analizada en mayor profundidad en el siguiente capítulo, teniendo en cuenta su importancia para nuestro marco de estudio. Y las consecuencias del TLCAN son abordadas con mayor profundidad en el estudio de caso.

Al mismo tiempo, este proceso de mercantilización también se suma a una profundización de la violencia, con la aparición de nuevas guerras, que se caracterizan “por la difuminación de las distinciones entre guerra, violaciones masivas de los Derechos Humanos y crimen organizado” (Grasa Hernández, 2007, p. 11), es decir que tienen un mayor impacto en las víctimas civiles. Además, a pesar de ser conflictos internos, se caracterizan por el impacto de los escenarios globales y la superposición entre la seguridad interna y la externa; debido a que la asimetría y las consecuencias negativas de la globalización favorecen los conflictos armados internos, mientras que antes el sistema internacional los contenía. Concretamente, autores como Duffield (1991 citado en Pérez de Armiño y Areizaga, 2000), recalcan el hecho de que gran parte de los conflictos civiles actuales son “el resultado del fracaso de un modelo de desarrollo que ha sido incapaz de satisfacer las necesidades básicas de la población”. Este contexto de mayor violencia, se complementa con la propia gestión neoliberal de los conflictos, en primer lugar por el carácter neoliberal del enfoque de la “seguridad humana” que, según Duffield (2004) produce una securitización de la agenda del desarrollo y busca establecer una paz liberal, como “un instrumento de hegemonía más que de transformación” (Goodhand, 2006). Y, en segundo lugar, por el propio carácter disciplinario del proyecto neoliberal, que refuerza el autoritarismo y la securitización de los conflictos sociales, además de diluir el monopolio estatal de la violencia, ampliando, de forma más o menos legal, la cesión de autoridad a actores privados, ya sean compañías de seguridad o paramilitarismo.

Además, este enfoque securitario también tiene un fuerte componente neoimperialista, basado en el paradigma, acuñado en Estados Unidos, de “dominación de espectro completo”, que propone combinar lo militar, económico, mediático y cultural, para garantizar su influencia en los países vecinos (Fazio, 2016, pp. 13-14). Un enfoque que toma peso en la gestión de las fronteras, con una creciente militarización (y externalización hacia terceros países), especialmente en las fronteras de la Unión Europea y Estados Unidos (pero también entre India y Bangladesh, por ejemplo), con el objetivo de evitar la llegada de personas migrantes y refugiadas. En este caso, el paradigma de la securitización se refuerza con un repunte de la xenofobia que legítima el cierre de fronteras y el recorte de derechos y libertades. Además, en el caso de la UE vemos como en los últimos años ha tomado fuerza una xenofobia institucional que ha situado al Mediterráneo como la ruta migratoria más mortífera del planeta, con el 80% de las muertes de migrantes en tránsito en todo el mundo, y con más de 10.000 personas muertas desde 2014 (Urbán y Donaire, 2016, p. 14).

Esta situación lleva a Halper (2017) a hablar de una “guerra contra el pueblo generalizada” como rasgo permanente del capitalismo. Con esta descripción hace referencia al Estado de urgencia permanente y el proceso de securitización, así como a la generalización de las medidas preventivas en el interior y la guerra preventiva fuera de las fronteras. Además, considera que detrás de las guerras contra los pueblos se encuentra el intento de gestionar la “humanidad excedentaria”, que nunca será productiva ni consumidora, al mismo tiempo, considera que estas guerras son mecanismos de pacificación de la humanidad. En un objetivo de pacificación en el que también se encuentran los esfuerzos para que la ciudadanía se haga cómplice del discurso securitario, así como las acciones del complejo militar-securitario-policial-carcelero. Por último, considera que el capitalismo transnacional está detrás de la lógica de las guerras modernas, aunque se complementa con otros factores, como pueden ser la biopolítica de la raza y de la cultura, la lógica de la soberanía, la tecnología y las transformaciones sociales que comporta, así como los intereses específicos de la guerra.

Por último, como veremos, el avance del neoliberalismo también contribuye al déficit institucional, debido a la disociación de los espacios de reproducción del capital y los espacios de regulación consciente pública (Martínez González-Tablas, 2007), tema que será abordado en próximos capítulos.

2.4.— Breve interpretación de la crisis global iniciada en 2008

Por último, para poder comprender mejor los impactos del proyecto político neoliberal, vamos a hacer una pequeña aproximación a las causas y las consecuencias de la crisis económica iniciada en 2008, así como de su gestión, que es un ejemplo claro de cómo funciona la gubernamentalidad neoliberal. En primer lugar, tenemos que tener en cuenta que, mientras que en la economía *mainstream* las crisis económicas se consideran el resultado de la interferencia de los gobiernos en las leyes naturales de la economía, desde la política económica se puede hacer una lectura muy distinta. Como explica Streeck (2011, p. 9) (basándose en las tesis de Kalecki del año 1943), las crisis económicas pueden ser interpretadas como las reacciones de los propietarios de los medios de producción a la penetración de las políticas democráticas en sus espacios. En este sentido,

plantea que la inversión privada depende de la confianza de los inversores, es decir, de la probabilidad de que los beneficios no sean reducidos por la distribución del poder político; debido a que, según el autor, en el momento en el que los propietarios ven sus expectativas de beneficio perjudicadas por las interferencias políticas pierden la confianza y pueden acabar haciendo una “huelga de inversiones”. De esta forma, se plantea una interpretación de la economía capitalista como un juego interactivo, no como un modelo estanco, y por tanto su análisis variará según las expectativas y los cálculos estratégicos de los actores (Streeck, 2011, p. 9).

Por otra parte, como mencionábamos anteriormente, las crisis son el resultado de las contradicciones internas del sistema capitalista. Así vemos como, en el caso de la crisis de 2008, que empezó como crisis financiera, la causa principal del estallido económico fueron las altas tasas de endeudamiento, que habían sido uno de los elementos con los que se habían intentado solucionar las contradicciones del modo de acumulación de finales del siglo XX. Por tanto, podemos decir que la crisis económica actual ha demostrado que el endeudamiento ha sido utilizado como una huida hacia adelante, ya que es imposible de mantener en el tiempo y solo consigue aumentar aún más la fragilidad sistémica y la desigualdad. Es decir que para superar las contradicciones del capitalismo y mantener el crecimiento, se puso en juego la sostenibilidad económica futura.

Más detalladamente podemos decir que los factores que propiciaron este endeudamiento actuaron a diferentes niveles, en primer lugar, sobre la desigual distribución de ingresos, plasmada en la bajada de los salarios en relación al PIB y, en segundo lugar, sobre la financiarización, entendida como centralización de las finanzas e imposición de la lógica financiera (Álvarez et al., 2013). En el primer caso, las altas tasas de endeudamiento fueron una pieza clave para la recuperación de las tasas de beneficio, ya que consiguieron reducir el poder de negociación de los trabajadores y por tanto, que los salarios bajaran, generando un aumento de la tasa de ganancia a costa de que el consumo se mantuviera por el endeudamiento. Y, en cuanto a la financiarización, hizo bajar la reinversión de beneficios, contribuyendo al divorcio entre finanzas y producción y, por tanto, agravando la fragilidad sistémica (Álvarez et al., 2013, pp. 13-14). En el caso de la UE, las asimetrías productivas entre países, debido a las especializaciones y la capacidad productiva de cada uno, sumado a la moneda única y a un marco de políticas favorable al centro, contribuyeron al endeudamiento de los países periféricos, generando graves consecuencias para su población (Álvarez et al., 2013, pp. 13-14).

Por otra parte, podemos afirmar que, así como el estallido de la crisis no fue casual, tampoco su gestión se hizo pensando en la sostenibilidad del sistema y el bienestar de la población. En este sentido, podemos ver como la propia gestión de la crisis ha fomentado su profundización, ya que se ha hecho en beneficio del capital financiero; debido a que, en vez de regular los mercados, se ha fomentado la austeridad y el modelo basado en la competitividad, es decir los bajos salarios. En este sentido es interesante recordar que, en palabras de Harvey (2012, p. 16), “las crisis financieras sirven para racionalizar las irracionalidades del capitalismo”, es decir que en general propician nuevos modelos de desarrollo y formas de poder de clase.

En este caso, como explican Álvarez, Luengo y Uxó (2013, p. 202) la crisis económica ha permitido una reorganización del capital sobre nuevas bases, así vemos como, una vez más, los Estados y las organizaciones económicas internacionales han jugado un papel muy importante “en la instauración del nuevo régimen de acumulación de predominio financiero”. Al mismo tiempo, los autores, refiriéndose a los rescates bancarios, hacen la siguiente afirmación: “constructor, vector y socio del capitalismo financiero, el Estado neoliberal ha franqueado un paso suplementario convirtiéndose efectivamente, aprovechando la crisis, en la institución financiera de última instancia” (Álvarez et al., 2013, p. 205). En la misma línea, Husson (2011, p. 23) considera que en Europa se ha producido una “regulación caótica” completamente incoherente, debido a que las políticas de las distintas instancias de gobierno se han limitado a intentar volver al “*business as usual*”, sin tener en cuenta que este modelo es el que nos ha llevado a la crisis. Por ello, afirma que “la política europea oscila entre el ajuste estructural y la gestión «sobre la marcha»”, alternando el reforzamiento de los mecanismos de austeridad con el salvamento cuando la situación está al borde del abismo.

Más adelante analizaremos las condiciones que han permitido que los Estados y las organizaciones internacionales se volcaran a defender los intereses privados, en vez de proteger el interés general. Pero de entrada, podemos avanzar que si la gestión de la crisis se ha hecho de forma tan favorable a los intereses económicos privados ha sido gracias a que el poder económico ha conseguido imponerse a través de varios mecanismos. En primer lugar, por la “captura reguladora”, que desplaza el poder público hacia el privado, socavando capacidad legislativa; en segundo lugar, por la capacidad de presión en política fiscal; y, por último, por su capacidad de condicionar la autoridad pública, ya sea por la dificultad de controlar las empresas debido a la movilidad e ingeniería financiera, o por la falta de voluntad y a la insuficiente valoración del riesgo sistémico (Álvarez et al., 2013, pp. 74-75).

Por último, podemos decir que los resultados de esta crisis están siendo una reestructuración de la correlación de fuerzas, impulsada por las medidas de austeridad; ligada a una redistribución de la riqueza de lo público a lo privado, del trabajo al capital, de pobres a ricos y en el caso europeo, del sur al norte. Además de aumentar la explotación y la desigualdad, profundizar la retirada de lo público y, en consecuencia, producir una apertura de horizontes de negocio para capitales privados, así como una ampliación de la fractura productiva, especialmente en los países de la UE (Álvarez et al., 2013, pp. 74-75). En este sentido, Husson (2013, p. 30), afirma que “El capitalismo contemporáneo muestra una incapacidad cada vez mayor de integrar en su propia lógica la satisfacción de las necesidades humanas. Al contrario, reacciona con la mercantilización del mundo, que conduce a la exclusión de algunas necesidades esenciales.”

El resultado es lo que Lasch (citado en Pisarello, 2011) nombró “La rebelión de las élites”, un creciente poder e influencia de los poderes económicos oligárquicos destinado a aumentar su tasa de beneficio, protegiendo al sector financiero, haciendo retroceder las medidas sociales y asegurando la libertad de movimiento del capital. En este sentido, podemos decir que la crisis sistémica iniciada en 2008 no ha planteado la configuración de un nuevo orden mundial, sino que ha servido para profundizar el régimen neoliberal, superando el último escollo que le suponía la permanencia de Estados de Bienestar en Europa. Como advierten desde el Seminario TAIFA, “el gran capital está aprovechando la crisis para realizar una muy profunda reestructuración del capitalismo en favor de sus intereses, aumentar la tasa de beneficio y sostener su hegemonía mundial” (Seminari TAIFA, 2011).

Sin embargo, también es cierto que, en los últimos años, se han producido una serie de acontecimientos políticos, desde movimientos sociales hasta la puesta en duda de los discursos neoliberales en el plano electoral, que nos permiten entrever una crisis de la hegemonía neoliberal, aunque, como veremos, las consecuencias de esta crisis no tienen por qué ser su inmediato fin, sino que pueden llevar a una reconfiguración del proyecto neoliberal con consecuencias inciertas. En este sentido, Fernández y Hernández Zubizarreta (2017, p. 15) plantean que la llegada de Trump a la presidencia de Estados Unidos, tiene que ser analizada sin “caer en la trampa del mediático debate entre un proteccionismo reaccionario y un librecambismo neoliberal y supuestamente progresista”. Teniendo en cuenta, por tanto, que Trump bebe de la deslegitimación del capitalismo universalista, pero no por ello plantea una propuesta antagonista, sino que su propuesta (aún por definir) se basa en una agenda nueva para la misma lógica capitalista, una agenda que, como plantean los autores, se basa en tres elementos: la guerra económica, la guerra entre pobres y el unilateralismo internacional (Fernández y Hernández Zubizarreta, 2017, pp. 20-21).

3 – Transformaciones políticas en la globalización neoliberal

El último capítulo de la primera parte de este trabajo, dedicada al contexto en el que actúan las empresas transnacionales, se centra especialmente en la vertiente política de las transformaciones de las últimas décadas. En este sentido, se plantea la evolución de los principales actores de la esfera internacional, con especial atención a los Estado Nación, y con el objetivo de desentrañar las nuevas interrelaciones complejas que se generan en el proceso de la globalización. Interrelaciones que, como se ha mencionado, han generado una adaptación del Estado al neoliberalismo, con las consecuentes pérdidas de democracia. Para estudiar esta adaptación de los Estados al neoliberalismo recuperaremos el análisis de los medios por los que el neoliberalismo se ha impuesto planteados por Laval y Dardot (2013, p. 193). Que, como hemos descrito, son, entre otros, el apoyo recíproco entre las políticas neoliberales y las transformaciones del capitalismo, la lucha ideológica, la disciplina y, por último, la imposición de una nueva racionalidad como único marco de inteligibilidad de las conductas humanas.

En este sentido, tendremos en cuenta que, a pesar de que efectivamente la globalización genera transformaciones en el escenario de poder, estas no son fruto de unos factores independientes e inevitables, sino que son fruto de las propias dinámicas neoliberales que ha protagonizado el Estado en las últimas décadas. Y, por tanto, convenimos con Ibarra (2006) cuando afirma que “el discurso dominante sobre la globalización política y la crisis del Estado-nación no es neutral” y tiende a acentuar una determinada dimensión en el enfoque sobre el escenario de la globalización para así poder defender mejor su posición. Además, partiremos del reconocimiento de que se trata de un escenario multicausal, en el que participan varios actores, desde la propia sociedad, con sus dinámicas de individualización y desafección política, que ha contribuido a la deslegitimación de la democracia representativa; los partidos políticos, institucionalizados y sin proyecto, incapaces de reconducir los sistemas democráticos y el Estado; hasta las empresas transnacionales, con cada vez más poder. Todos ellos, sin duda, han evolucionado influenciados por el proceso globalizador, pero eso no significa que su transformación se deba únicamente a ello y por esto será interesante ver de forma independiente cómo ha evolucionado cada actor y cómo ello ha repercutido en la crisis democrática y de soberanía.

Por último, consideramos que, a pesar de la complejidad del escenario que queremos presentar, con procesos a menudo contradictorios o inabarcables, existe una dinámica transversal detrás de todo este proceso. Una narrativa que consiste, como bien ha explicado Pisarello (2011, p. 12), en un largo proceso de tensión entre democracia y oligarquía, en el que un entramado de poder cada vez más oligárquico y elitista ha ido “vaciando y desplazando los espacios de democratización”. En este sentido, analizaremos la actual crisis de la democracia como fruto de la dialéctica entre capital y luchas emancipadoras. Teniendo en cuenta que la actual crisis de la democracia, profundizada desde el estallido económico de 2008, “es una apuesta por romper el pacto social y desequilibrar la –por otra parte- moderada redistribución de los beneficios, a favor del capital” (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 91).

3.1.—Retos y transformaciones en el nuevo escenario organizativo

Para poder entender qué hay de cierto y de falso en los relatos sobre la globalización y los impactos que ha tenido sobre la soberanía de los Estados Nación, es necesario estudiar, primero, cuáles son las transformaciones que han sufrido los actores que actúan en el escenario internacional. Para, de esta forma, clarificar cómo ha evolucionado su interrelación y hasta qué punto se han adaptado, o han tenido que adaptarse, al nuevo escenario. En este capítulo, abordamos algunas de las aportaciones teóricas al debate sobre la crisis de la soberanía nacional y la interrelación de las lógicas capitalista y territorial, al mismo tiempo que hacemos un breve acercamiento a algunos de los actores más importantes de la esfera internacional, para ver cómo han cambiado sus roles y funciones.

3.1.1. Situación de los Estados Nación frente al nuevo escenario

Clarificar la situación de los Estados Nación frente a la globalización es uno de los aspectos más controvertidos a tratar en este trabajo. Para ello nos centraremos, en primer lugar, en el debate sobre la crisis de soberanía, para luego abordar el debate sobre las contradicciones entre la lógica territorial y la capitalista. Y finalmente plantearemos algunas aportaciones sobre la forma en la que los Estados Nación se están adaptando a la economía global y la jerarquía que genera en el sistema de Estados.

Crisis de soberanía. Consideraciones previas

En primer lugar, antes de hablar de crisis de soberanía, hay que tener en cuenta de dónde viene este concepto y la evolución de los Estados Nación. En este sentido, podemos decir que el punto de partida de los Estado-nación se sitúa en la Paz de Westfalia (1648), con la constitución del moderno sistema de Estados, en el que se reconoce por primera vez la soberanía de un Estado sobre una sociedad, delimitada por un territorio, al mismo tiempo que construye una identidad (Vallespin, 2000, p. 94). Desde su constitución irá evolucionando, primero afirmando su soberanía interna, a través de lo que Weber definió como “el monopolio de la violencia física legítima”, y más tarde, tras las revoluciones burguesas de finales del siglo XVIII y principios del XIX y la separación entre Estado y sociedad el Estado, se situará como árbitro de la sociedad (Vallespin, 2000, pp. 96-98). Un papel formal, basado en la igualdad jurídico-política necesaria para el desarrollo del capitalismo, que hay que entender dentro del propio marco del Estado capitalista presentado anteriormente, es decir que responde a la necesidad de un aparato estatal que sirva a los intereses del modo de producción capitalista y contribuya a consolidarlo y expandirlo.

De esta forma aparece el Estado liberal, que “además de velar por las tradicionales funciones de orden y seguridad, se responsabiliza de la defensa de un principio de identidad colectiva y de la integración social” así como de la creación de una esfera pública, apoyada crecientemente en el principio de legitimidad democrática (Vallespin, 2000, p. 101). En la postguerra aparecerá, en las economías industrializadas principalmente, el Estado social o de bienestar, que se caracteriza por la adopción de políticas económicas keynesianas, crecimiento y empleo; así como por una creciente participación público-estatal en la sociedad, la prestación de servicios y la redistribución de los recursos. Produciéndose lo que Vallespin (2000, p. 103) ha definido como la “metamorfosis del Estado legislador al Estado administrativo”.

Más allá de esta evolución, vemos como un elemento clave en la definición del Estado-nación ha sido la soberanía, es decir “la capacidad de establecer un orden jurídico propio hacia dentro, y el reconocimiento de esta jurisdicción exclusiva hacia fuera”; así como la autonomía, entendida como la “capacidad de modular y conformar su propia sociedad mediante decisiones dictadas por los órganos políticos”. Es decir que mientras la soberanía depende básicamente de la política externa, la autonomía dependería de la eficacia del gobierno en desarrollar sus políticas internas (Vallespin, 2000, pp. 105-106).¹⁶ Aunque, como hemos mencionado, desde la teoría marxista se ha puesto en duda la división entre política y sociedad en la que se basa esta definición, asumiendo que, a pesar de que haya una división formal, el Estado está imbricado con la sociedad y

¹⁶ En la misma línea Stephen Krasner describe cuatro formas distintas de soberanía, que cada Estado puede tener más o menos debilitada. “La legal internacional, que se relaciona con las instituciones y agentes formalmente independientes; la westfaliana, referida a la plena autoridad sin interferencias externas y en el marco de un territorio; la interna, que consiste en la plena organización institucional y de competencias en el interior de un Estado, y la interdependiente, la autoridad de un Estado capaz de regular todo tipo de situaciones, flujos y mercancías a lo largo de sus fronteras” (Krasner, 2001, citado en Hernández Zubizarreta, 2013b).

por tanto su autonomía dependerá del grado de imbricación entre la clase dominante y el poder político, así como de las coyunturas internas y externas en las que se encuentra.

En esta línea, en el campo teórico de las Relaciones Internacionales han ido apareciendo distintas escuelas y corrientes que difieren en su descripción de los actores del sistema internacional. Mientras “la teoría realista incide en los Estados como los actores exclusivos y definitivos de la esfera internacional, [...] la teoría pluralista establece una diversidad de actores con relaciones independientes entre sí y la teoría constructivista va más allá de los intereses materiales como ejes centrales de las relaciones internacionales” (Hernández Zubizarreta, 2009, pp. 120-121). En primer lugar, en cuanto al realismo, podemos decir que, a pesar de que sigue vigente, desde la intensificación de la globalización y la construcción de un sistema de cooperación multilateral, sus fundamentos son cada vez más cuestionados. El realismo concibe el sistema de Estados como anárquico, compuesto de Estados “cuyo principal empeño es promover y defender su interés nacional e internacional mediante el ejercicio del poder nacional”; en este sentido, “los Estados están por encima de cualesquiera otras entidades políticas y el orden mundial está moldeado de forma decisiva por los Estados más poderosos” (Held y McGrew, 2003, pp. 27-28).

Además, el realismo “cuestiona la idea de que la construcción o el mantenimiento del orden internacional pueda trascender la lógica de la política del poder” (Held y McGrew, 2003, p. 28). Por otra parte, frente a los teóricos realistas, entre los que se encuentran Walts, Giplin y Morgenthau, han aparecido varias corrientes que intentan superar el estatocentrismo realista, así como su visión del poder. En este sentido, las nuevas corrientes globalistas consideran que “el crecimiento de las organizaciones y colectivos internacionales y transnacionales, desde las Naciones Unidas y sus organismos especializados hasta los grupos internacionales de presión y los movimientos sociales” ha convertido al Estado en “un campo de batalla fragmentado de ejecución de políticas, penetrado por redes transnacionales (gubernamentales y no gubernamentales) así como por instituciones y fuerzas nacionales” (Held et al., 1999, pp. 28-29).

Y, más recientemente, aparecen nuevas aportaciones para explicar las transformaciones de los Estados nación en la globalización. Como Jessop (2008b, pp. 5-6) quien, en la línea de Foucault, define el Estado como una relación social, a partir del enfoque que describe como “*Strategic relational approach*”. En este sentido, plantea una superación definitiva de las visiones clásicas del Estado, basadas en el territorio, la población y el aparato estatal; considerando que la división aparente entre Estado y sociedad es la base de la política moderna. Así, plantea que la producción y reproducción de esta línea de diferencia define los procesos políticos y las capacidades estatales en cada contexto. En la misma línea, Sassen (2010, pp. 19-20) plantea que las transformaciones producidas por la globalización se dan especialmente dentro del ámbito nacional, debido a los “procesos de desnacionalización”, es decir, los procesos por los cuales prácticas específicas de la esfera privada y la pública se reorientan hacia lo global –como la labor de los tribunales nacionales, las operaciones internacionales de las empresas, las redes diaspóricas, etc. Se trata, por tanto, de procesos invisibilizados pero necesarios para que los regímenes globales, que, en general, forman la parte más visible de la globalización, sean operativos.

Contradicciones entre las lógicas territorial y capitalista

Intentar definir el escenario organizativo en la era de la globalización implica moverse en un escenario complejo y a veces contradictorio, se trata de hacer encajar las dos lógicas de poder que Arrighi (1994, citado en Harvey, 2005b, p. 27) define como “territorial” y “capitalista”. Ambas lógicas difieren de entrada en sus objetivos y forma de actuar, ya que mientras el capitalista trata de acumular más capital y opera en un continuo espacio-temporal sin límites, desde los Estados se busca mantener y aumentar el poder, y su actuación está segmentada territorialmente y limitada, en el caso de las democracias, a nivel temporal por los ciclos electorales (Harvey, 2005b, p. 27). Esta contradicción ha sido resuelta en la literatura de dos formas distintas, por un lado se reivindica el papel de los Estados, ya sea por la defensa de la soberanía y la democracia, o por el carácter imperialista de algunos Estados; y por otro lado se afirma que los Estados pierden soberanía de forma irreversible frente a unos poderes económicos globales¹⁷.

¹⁷ El debate sobre la relación entre las lógicas territorial y capitalista no termina aquí, hay otros autores que también han analizado esta relación desde distintas perspectivas, como Ellen Wood, que por una parte considera que el capitalismo estadounidense es cada vez más autónomo de la política porque ya no necesita ambiciones territoriales, pero que al mismo tiempo reconoce el poder que aún mantienen los Estados nación. O Robert Brenner que considera que el control territorial no es un fin en sí mismo sino que se supedita a la lógica económica, obviando los objetivos geoestratégicos que plantea Harvey en su análisis de la fusión contradictoria entre políticas de Estado y proceso de acumulación (Bensaïd, 2004, pp. 251-253)

En este debate Rodrik (2011, p. 228), por ejemplo, afirma que a pesar de que cada vez se extiende más la idea de que la globalización ha transformado radicalmente el gobierno del mundo, en realidad “la responsabilidad última sigue siendo de los responsables políticos nacionales”. En otro plano argumentativo, pero siguiendo en un análisis político y territorial, Borón (2002) defiende, criticando duramente a Hardt y Negri, que la globalización consolida la dominación imperialista estadounidense; así, sirviéndose de algunos ejemplos, como la invasión de Iraq o el apoyo al golpe de Estado en Venezuela, el autor demuestra que Estados Unidos sigue ejerciendo un poder territorial a nivel mundial. En la misma línea, Martínez Peinado (2009, p. 145) afirma que la mundialización económica exige, para superar sus contradicciones, el superimperialismo norteamericano como forma de organizar el nuevo sistema capitalista global.

A diferencia de estos autores, Hardt y Negri (2002) plantean un enfoque alternativo, ya que vinculan el nuevo Capitalismo Global, en el que la ley del valor se mundializa generando un único ciclo de acumulación global, con la aparición de nuevas lógicas de gobierno. En *Imperio* explican que, “junto con el mercado global y los circuitos globales de producción ha emergido un nuevo orden, una nueva lógica y estructura de mando –en suma, una nueva forma de soberanía” (Hardt y Negri, 2002, p. 4). Estos autores, llaman *Imperio* a una nueva forma global de soberanía compuesta por una serie de organismos nacionales y supranacionales unidos bajo una única lógica de mando; entendiendo que, a diferencia del “imperialismo, el *Imperio* no establece centro territorial de poder, y no se basa en fronteras fijas o barreras. Es un aparato de mando descentrado y des-territorializado” (Hardt y Negri, 2002, p. 5).

Frente a este debate, en este trabajo optaremos por una posición intermedia, basada en las tesis de Bensaïd y Harvey. Según Bensaïd (2001), “las formas estatales nacionales no desaparecen aunque se encuentren subordinadas al reconocimiento otorgado y garantizado por las instituciones de la gobernanza global”, es decir que si bien es cierto que al auge de los poderes económicos, junto a los Estados centrales y las instituciones internacionales que los apoyan, pone en juego la soberanía estatal, “la pérdida de soberanía ni es definitiva ni se establece de igual modo en todos los Estados” (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 82). Más concretamente, Bensaïd (2009, p. 254) afirma que “si bien hay crisis de las soberanías, ésta es asimétrica y corresponde a una redistribución de las relaciones entre los Estados-nación que no han conseguido consolidarse, los que se van amenazados por una implosión, los que de hecho se reducen a simples protectorados subalternos y, por último, los que intentan modificar en su provecho la jerarquía de los poderes y dominaciones”. De hecho considera que las críticas posmodernas al “soberanismo” son “perfectamente compatible[s] con la retórica dominante, que celebra la disolución de los Estados-nación en un espacio global” (Bensaïd, 2004, p. 237).

En la misma línea, utilizaremos la teoría sobre el “Nuevo Imperialismo” de Harvey (2005b), para abordar el análisis del escenario organizativo actual hilvanando la lógica territorial con la capitalista. Según el autor, a pesar de que la literatura sobre el imperialismo asuma un acuerdo fácil entre las dos lógicas, presuponiendo que los “procesos político-económicos están guiados por las estrategias del Estado y el imperio y que Estados e imperios siempre actúan por motivaciones capitalistas”, en realidad son necesarios análisis más complejos que no caigan “en formas de argumentación únicamente políticas o predominantemente económicas” (Harvey, 2003, p. 41).

En este sentido Bensaïd critica a los autores de *Imperio* que olviden analizar los “nuevos mecanismos de sometimiento de los países dominados”, como son la deuda externa, la dependencia tecnológica y alimentaria y el saqueo ecológico; así como las “relaciones entre las empresas multinacionales y los Estados dominantes” y el funcionamiento de las instituciones de la “gobernanza global” implicadas en el desarrollo desigual de la acumulación planetaria del capital (Bensaïd, 2009, p. 238). Siguiendo el objetivo de complejizar el análisis, será interesante profundizar en el concepto de desnacionalización planteado por Sassen. Teniendo en cuenta, especialmente, que la lógica internacional no ha funcionado siempre de la misma forma, ya que mientras en la época de la posguerra sirvió para fortalecer el capital nacional y desarrollar el nacionalismo político, actualmente vemos como la competencia internacional funciona como un mecanismo de desnacionalización del capital (Sassen, 2010, p. 198).

Impactos de la economía globalizada en el poder estatal¹⁸

La actual pérdida –o abandono– de funciones y de autoridad de los Estados no es un fenómeno completamente nuevo, ya que, como afirma Pastor (2007), como institución básica en el proceso

¹⁸ En este epígrafe nos limitamos al debate sobre la pérdida de soberanía y autoridad de los Estados, teniendo en cuenta que en el siguiente capítulo se profundiza más en las transformaciones de las funciones estatales.

de desarrollo del capitalismo, “la soberanía territorial exclusiva de los Estados ha sido más una aspiración que una realidad”. En este sentido, la semi-soberanía y la cuasiestatalidad, como resultado de la pérdida de funciones, “son viejas tendencias que se manifiestan ahora con mayor gravedad en muchos Estados”. En este sentido podemos ver cómo, a lo largo de la historia, el nivel de soberanía ha variado según los Estados, “dependiendo de su papel dentro de la formación de un creciente mercado mundial así como de las guerras entre ellos y de su mayor o menor cuestionamiento interno en el control de sus fronteras respectivas” (Pastor, 2007, p. 1).

Si bien es cierto que la pérdida de soberanía no es un fenómeno completamente nuevo, hay que tener en cuenta que la globalización neoliberal lo ha agravado. Especialmente con la aparición de redes internacionales que funcionan gracias a la nueva tecnología digital, como el mercado financiero mayorista, que ha generado una concentración económica y de poder sin precedentes. Como afirma Sassen (2010, p. 421) “el mercado global de capitales tiene el poder de disciplinar a los gobiernos nacionales, es decir, de someter al menos algunas políticas fiscales y monetarias a criterios financieros que hasta entonces no se aplicaban”. Pero al mismo tiempo, la autora afirma que los mercados financieros digitales también tienen inserciones en los Estados nación, debido a la necesidad de otras infraestructuras más allá de lo digital, que les hacen insertarse en los territorios nacionales, especialmente en los centros financieros ubicados en las “Ciudades globales”. Sassen nos muestra, por tanto, la necesidad de complejizar el análisis sobre la situación actual de los Estado Nación y huir de las respuestas unidireccionales; una complejización que se pone en evidencia en la proliferación de teorías, como son el “Estado posmoderno” (Cooper), “Estado red” (Castells), “Estado catalítico” (Lindt), “Estado transnacional” (Beck), “Estado posheroico” (Willke) (Vallespin, 2000, p. 91).

Por otra parte, como hemos visto en el primer capítulo, existen diferentes formas de interpretar la globalización, mientras los hiperglobalistas y transformadores consideran que la globalización ha debilitado el Estado –para bien o para mal–, los escépticos consideran que la globalización no es tal y que, si bien el Estado se está transformando debido a la creciente internacionalización, esto no significa que podamos hablar de un Estado debilitado (Weiss, 2003). En esta línea, se argumenta que la globalización no puede analizarse a partir de la lógica de suma cero, ya que el poder de las redes globales no aumenta a expensas de las redes nacionales; no se trata de que el comercio, la inversión y las finanzas internacionales hayan desplazado las redes nacionales, sino de la aparición de un sistema más complejo.

En el libro *States in the Global Economy*, Linda Weiss (2003, pp. 3-4), junto a otros autores de la misma corriente, defienden la capacidad de adaptación de los Estados a la globalización y las oportunidades que esta les brinda para reforzar su poder. Uno de los argumentos en los que sustentan sus tesis es en la necesidad de ir más allá de las explicaciones simples de la globalización; ya que consideran que la globalización no puede ser interpretada como un proceso de una sola dirección (*top-down*), en el que los Estados sufren cada vez más constricciones debido a la apertura económica, sino que es necesario tener en cuenta los procesos que tienen lugar dentro de los Estados-nación. De esta forma afirman que la economía global tiene el potencial no solo de constreñir (*constraint*) sino también de permitir (*enable*) a los gobiernos perseguir sus objetivos (Weiss, 2003, p. 4). Desde esta perspectiva la globalización brindaría la oportunidad y los incentivos necesarios para que los gobiernos desarrollaran nuevas estrategias, como la cooperación intergubernamental o los partenariados público-privados, con el objetivo de mejorar la capacidad de gobernanza económica gracias a un mejor intercambio de información e implementación de las políticas (Weiss, 2003, pp. 17-18).

En la misma línea, aunque con conclusiones diferentes, autores como Krasner, Wallerstein y Cerny han defendido la capacidad de adaptación del Estado, así como su importante papel en la economía mundial. Y en una posición intermedia, asumiendo que el Estado pierde fuerza en la escena internacional pero reconociendo la conservación de un papel protagónico, encontramos a autores como Hirst y Thompson, Helleiner y Wade (Sassen, 2010, p. 234). Por otra parte, Held y McGrew (2003, p. 35) difieren de la corriente escéptica ya que consideran que la autonomía de los Estados está comprometida debido a que “los gobiernos cada vez encuentran más dificultades para llevar a cabo sus agendas nacionales sin cooperar con otras instituciones, políticas o económicas, que están por encima y más allá del Estado”. Estos autores consideran que las organizaciones supranacionales desafían tanto la soberanía como la legitimidad de los Estados, ya que “la autoridad se ve desplazada y la legitimidad desafiada por la incapacidad de los Estados de suministrar bienes y servicios fundamentales a sus ciudadanos sin la cooperación internacional” (Held y McGrew, 2003, pp. 35-36).

En este sentido, Held y McGrew (2003, p. 26), a diferencia de los escépticos, afirman que “la globalización [...] está erosionando la capacidad de los Estados-nación de actuar independientemente en la articulación y consecución de objetivos políticos nacionales e internacionales: el

poder y el papel del Estado-nación territorial está siendo transformado. Y por tanto tiene razón Daniel Bell (citado en Vallespin, 2000, p. 154) cuando afirma que el Estado “es demasiado pequeño para abordar los grandes problemas de la vida y demasiado grande para los pequeños”. En la misma línea autores como Cutler y Ferguson consideran que el Estado se está viendo menoscabado por la desregulación, la privatización y la mercantilización, es decir el ascenso de la autoridad privada; y, por otra parte, Gills y Rupert consideran que el Estado pierde poder por las impugnaciones de la ciudadanía derivadas del incumplimiento de las obligaciones (Sassen, 2010, p. 234).

En suma, podemos decir que, no hay coincidencia a la hora de evaluar si se trata de una “mera reestructuración de sus funciones y de la forma en la que se relaciona con la sociedad y con otros Estados” (Vallespin, 2000, p. 91) o si por el contrario estamos ante una auténtica y progresiva erosión del poder estatal. Pero, más allá de la valoración de las causas y consecuencias de esta transformación, podemos ver como existen una serie de funciones del Estado que están siendo claramente transformadas por la globalización y la complejidad creciente. Según Vallespin (2000, p. 106), el Estado “se está viendo desbordado” en los dos ámbitos centrales de su actividad “la territorialidad y el control”, esto hace que sus funciones tradicionales se transformen, aunque de forma distinta según el ámbito al que nos refiramos. En este sentido considera que aunque en general los Estados siguen manteniendo el monopolio de la violencia legítima, se enfrentan a nuevos retos globales como el terrorismo y la influencia de otros Estados debido a la firma de tratados de seguridad colectiva; pero es especialmente la responsabilidad de garantizar el bienestar de la población, la que se ha visto más afectada debido a que las posibilidades de regulación nacional de la economía se minimizan (Vallespin, 2000, p. 115).

En la misma línea, Sassen (2010, p. 287) considera que, a pesar de que no podamos declarar el fin del Estado Nación, sí que existe un punto de inflexión hacia una “nueva lógica organizadora del ensamblaje de las capacidades estatales para la acción y la cooperación internacional”. Es decir que, a pesar de que se mantengan las capacidades estatales, hay un nuevo ensamblaje entre autoridad, territorio y derechos, que hace que los estados se transformen internamente. Además, este nuevo ensamblaje hace que lo global y lo nacional dejen de ser esferas separadas, al mismo tiempo que la importancia de las diferencias estatales aumenta (Sassen, 2010, p. 288). Por tanto, en el momento en el que la dicotomía entre lo global y lo nacional se diluye, se hace más importante distinguir entre el léxico que se emplea y el carácter propiamente de la política, para ser conscientes de que las políticas consideradas “nacionales” normalmente están pensadas para la lógica global (Sassen, 2010, p. 286).

En la misma línea, la autora afirma que habrá que romper con las categorías puras entre lo físico y lo hipermóvil, entendiendo que a pesar de que las nuevas tecnologías hayan permitido la hipermovilidad de algunos bienes, en realidad se da una imbricación compleja entre el momento material y el momento digitalizado. Y esto hace que para poder digitalizar los objetos se necesiten estructuras capaces de licuar. Haciendo que los espacios digitales también se tengan que insertar en estructuras sociales, culturales y económicas (Sassen, 2010, pp. 431-432). Por tanto, teniendo en cuenta estos enfoques, consideraremos que la globalización neoliberal pone en funcionamiento una lógica que transforma profundamente a los Estados, aunque estos siguen siendo imprescindibles, en base a su definición como Estados capitalistas, para la reproducción del capital. Es decir que, como veremos, los Estados tienen que adaptarse al nuevo contexto, lo que supondrá una transformación de sus funciones y una nueva interrelación con los actores globales.

Jerarquización del sistema de Estados

Por otra parte, como decíamos, no podemos perder de vista que existe una jerarquización de los Estados, que los sitúa en posiciones diferentes respecto a la expansión del capitalismo y que hace que la adaptación a la globalización neoliberal se produzca de forma diferenciada según la posición que ocupan en el sistema internacional. Como dice Arretxe (2004, p. 8) “el impacto de la globalización es asimétrico”, ya que el retroceso democrático y la pérdida de soberanía no se produce de la misma forma en los Estados más industrializados, con economías menos dependientes y con coyunturas internas más democráticas, que en Estados donde la inserción en los mercados globales se hace desde una situación de subordinación y con una correlación de fuerzas interna menos favorable a las fuerzas emancipatorias. Por tanto, no podemos hablar genéricamente de cambios en el Estado (Ibarra Güell, 2006), ni de crisis de soberanía, ya que, “en los Estados periféricos la pérdida westfaliana y de soberanía interior es mucho más nítida” (Hernández Zubizarreta, 2013).

Más concretamente, Hernández Zubizarreta (2009, pp. 83-84) define la jerarquización de los Estados como la organización del sistema internacional que hace que no todos los Estados se enfrenten a la globalización y a la expansión del capitalismo de la misma forma. Siguiendo la clasificación propuesta podemos encontrar cuatro categorías de Estados: en primer lugar aquellos que ejercen un papel imperial, especialmente EEUU, donde se produce una integración política total con las empresas transnacionales, y por tanto se establecen unas relaciones económicas y políticas con carácter de reciprocidad. En segundo lugar, existen otros Estados centrales, algunos de ellos europeos, que ceden soberanía y pierden poder de forma voluntaria, desregulando y cediendo competencias; estos Estados los podemos considerar facilitadores de los intereses de las grandes multinacionales aunque no estén completamente integrados con ellas. En tercer lugar se encuentran los Estados periféricos o subordinados que, a diferencia de los anteriores, pierden competencias y capacidad soberana por las imposiciones normativas de los Estados dominantes, empresas transnacionales e instituciones económicas y financieras multilaterales, regionales y bilaterales. Por último, aparece una última categoría formada por los Estados fracturados, que son aquellos prácticamente desconectados de las relaciones económicas y políticas internacionales y desarticulados institucionalmente en su soberanía interna.

En suma, a partir de esta clasificación podemos ver como no todos los Estados juegan de la misma forma en el sistema internacional. Especialmente teniendo en cuenta que, como afirma Bensaïd (2004, p.159), “la globalización capitalista es el resultado de una contrarreforma política enérgicamente dirigida por los Estados dominantes para imponer nuevos regímenes institucionalizados globalizados, nuevas divisiones territoriales, nuevas reglas comerciales y jurídicas internacionales”. Aunque también es cierto que la globalización neoliberal ha generado un contexto de mayor competencia en el que la proyección internacional depende cada vez más de la inserción de cada país en los mercados globales, lo que ha permitido la aparición de nuevas economías emergentes, especialmente China, que plantean un reto para las potencias surgidas del contexto de posguerra, que se evidencia en los esfuerzos del eje atlántico por mantener su hegemonía.

Al mismo tiempo, en un contexto de profundización de la competencia a escala global, las desigualdades internas de los países también se profundizan, desdibujándose así la imagen de potencias económicas como sinónimo de desarrollo para sus habitantes. Sin embargo, esto no significa que la explotación de las condiciones geográficas desiguales, para favorecer a las empresas en el proceso de acumulación del capital, deje de ser una de las principales prácticas imperialistas (Harvey 2005b, p. 32). En este sentido, la preservación de las fronteras para impedir la movilidad de la fuerza de trabajo sigue siendo prioritaria, para preservar la pauta de asimetrías en el intercambio espacial y romper la supuesta igualdad de los mercados. De esta forma se generan unas asimetrías que las empresas transnacionales aprovechan, ayudadas por los Estados imperiales y centrales, donde tienen sus centros de poder, al mismo tiempo que se sirven de la posición de debilidad del resto de los Estados. Por tanto, como decíamos, no todos los Estados sufren la pérdida de soberanía de la misma manera, aunque por otra parte, todos los Estados están implicados en la lógica neoliberal de forma más o menos voluntaria¹⁹.

Recopilación

Partiendo de estas consideraciones teóricas, podemos afirmar que es necesario huir de la “falsa idea de la crisis permanente de la soberanía de todos los Estados respecto a todas las competencias y regulaciones” (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 73). Ya no sirve analizar los Estados como compartimentos cerrados, que se enfrentan a otros actores externos, sino que habrá que hacer más complejo el análisis para desentrañar las transformaciones que se producen tanto a nivel externo como interno. Por otra parte, conviene recalcar que los autores que celebran el fin de la soberanía nacional, en base a un cosmopolitismo libertario que habría superado los nacionalismos, en realidad están defendiendo una postura que no entra en contradicción con la mundialización del capitalismo (Bensaïd, 2004, p. 154), ya que, como afirma Hernández Zubizarreta (2007), se trata de una tesis neoliberal que favorece a empresas transnacionales y Estados imperiales.

En este sentido, es importante recalcar que a pesar de la aparición de nuevos actores y de la transformación de los espacios de gubernamentalidad, “el orden del capital se basa aún en una multiplicidad de Estados, cuya cooperación en el marco de la gobernanza no reemplaza sus funciones” (Bensaïd, 2004, p. 165). De hecho, se puede afirmar que “la forma más avanzada de

¹⁹ La adaptación de los Estados nación a la globalización neoliberal y las transformaciones que ha generado en sus funciones y organización será abordado con más detalle en el siguiente capítulo.

la globalización actual (la que concierne a las grandes corporaciones económicas) no existiría de no haber sido por el uso de las capacidades altamente desarrolladas correspondientes a las economías nacionales” (Sassen, 2010, p. 34). Por tanto, a pesar de que el debate teórico sobre la crisis de soberanía no está cerrado, podemos decir que el Estado sigue siendo uno de los actores económicos principales y que, por tanto, hay que hilar más fino a la hora de determinar su pérdida de soberanía. De esta forma, el problema central que nos plantea la globalización sería, como dice Cerny (2000), la forma en la que los procesos complejos de la globalización alteran la capacidad de los Estados de continuar conformando efectivamente las arenas de la acción colectiva a nivel interno, así como de mantener su capacidad de generar acuerdos fiables en el sistema internacional.

3.1.2. Nuevos roles y nuevos actores internacionales

3.1.2.1. ¿Sociedad global frente a sociedades nacionales?

Igual que las tensiones entre la lógica territorial y la capitalista han generado un debate sobre la forma que toman las estructuras de mando en la globalización neoliberal, también se ha generado un debate sobre la existencia de una clase dominante mundial.²⁰ En este sentido, varios autores, como Sklair y Hoogvelt, han planteado la existencia de una élite global que gobierna institucionalizando el poder estructural a través de la adopción general de sus valores culturales y la legitimación de su ideología (McMichael, 2000), formada tanto por profesionales y ejecutivos transnacionales, como por funcionarios públicos, especialistas para el funcionamiento de la economía global (Sassen, 2010, pp. 375-376). Sklair (2002, p. 160) utiliza el concepto de “Clase transnacional capitalista” para referirse a este conglomerado de élites globales que actúa a nivel global en una mezcla de oportunismo y organización sistematizada. Y que está compuesto por los ejecutivos de las corporaciones (la fracción corporativa), los burócratas y políticos globales (la fracción estatal), los profesionales de la globalización (la fracción técnica) y los comerciantes y medios (la fracción consumidora), a pesar de que no sean grupos estancos sino que las personas que conforman esta élite pasan de uno a otro fácilmente.²¹ Al mismo tiempo, Robinson (2007, 2016), mantiene que los paradigmas de los Estados-nación y del imperialismo han quedado sobrepasados y que la realidad y el concepto central es el de la clase capitalista transnacional –que agruparía a los propietarios del capital, los cuadros dirigentes de las empresas y de los Estados, así como sus intelectuales orgánicos–. Por otra parte, uno de los argumentos esgrimidos por Robinson es el hecho de que en África subsahariana tengan su sede 26 de las mayores empresas transnacionales (Liyan, 2014), concentradas en las industrias extractivas, las telecomunicaciones, la finanza y las exportaciones agroindustriales, frecuentemente asociadas con la IED proveniente de China, Medio Oriente y América Latina y de la Triada (Robinson, 2016, p. 55).

Estas tesis chocan, sin embargo, con los análisis que se centran en los estrechos vínculos entre las empresas transnacionales y sus Estados de origen. Como dice Teitelbaum (2012, p. 114), las empresas transnacionales “pueden tener su domicilio en uno o varios países, pero siempre puede identificarse una nacionalidad de la sociedad transnacional, en el sentido de que hay un Estado que la sostiene y defiende sus intereses en la Organización Mundial del Comercio, en el Fondo Monetario Internacional, en el Banco Mundial y otros organismos internacionales, o por medios políticos, militares y otros”. En este sentido, nos parecen más contundentes y sistemáticos los estudios recogidos por Duménil y Lévy (2016, p. 97), sobre el origen de los presidentes-directores generales de las sociedades transnacionales. Según los autores, el origen de los directivos de las empresas transnacionales es fuertemente nacional y sus carreras muestran que su movilidad no es demasiado elevada y que en países como Francia o China la relación con el Estado es muy fuerte.

Por tanto, según las conclusiones que obtienen los citados autores –en base a un estudio de Hartman (2011) sobre el personal directivo de ocho países (Alemania, China, España, Estados Unidos, Francia, Reino Unido, Italia y Japón), que incluía a los directores generales de las tres

²⁰ En la revista *Actuel Marx*, nº 60 (*Une classe dominante mondiale?*), 2016, se incluye varias interesantes contribuciones entre los partidarios y los críticos de una clase dominante mundial.

²¹ El caso de Codex Alimentarius, un órgano intergubernamental de la FAO y la OMC, es un buen ejemplo de cómo funcionan los vínculos entre ciencia, grandes empresas y las políticas públicas; con los científicos, la fracción técnica de la clase transnacional, justificando decisiones que benefician intereses privados. Se trata de un órgano desde el que se establecen estándares para el comercio global de alimentos, donde se debate, por ejemplo, sobre los transgénicos, y al que las empresas transnacionales tienen un acceso privilegiado gracias al estatus de observadoras y a la opción de integrarse en las delegaciones estatales. Posición a la que las ONGs tienen dificultades de llegar por la cantidad de dinero y tiempo que exige (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2015).

cuartas partes de las 500 mayores empresas del mundo entre 1996 y 2006–, no se puede concluir, al menos hasta la fecha, que haya tenido lugar la formación de una élite internacional o transnacional. Por su parte Azzolini (2016, pp. 38-39), recupera la posición de los que, como Kees van der Pijl, vienen manteniendo desde hace décadas que la clase capitalista global es una apariencia y que en realidad es esencialmente transatlántica. Y, en este sentido, precisa que, aunque la acción de las grandes empresas transnacionales se ensancha de forma excepcional, los estudios más recientes muestran que los procesos de concentración en la cumbre de las grandes empresas se expresan en lo fundamental en las dos riberas del Océano Atlántico y que su gobernanza permanece esencialmente limitada a un pequeño número de países de Europa o América del Norte.

Por tanto, contrariamente a la tesis que afirma que el imperialismo ha quedado sobrepasado, consideramos que la relación entre corporaciones y Estados sigue siendo clave. Especialmente por el hecho de que las clases dominantes mantienen una importante ligazón con las economías de los países de origen de sus grandes empresas: aunque las empresas transnacionales invierten en todas las regiones del mundo, presionan a sus Estados de origen para que “sus derechos” queden garantizados. Y, por tanto, los Estados protegen y tutelan a las multinacionales nacionales y éstas participan, condicionan, constituyen y colaboran con sus élites gobernantes (Sousa Santos, 1998, p. 37 citado en Hernández Zubizarreta, 2009, p. 81), mediante un amplio conjunto de acciones, tales como las políticas industriales, fiscales y macroeconómicas, de financiación de la enseñanza y la investigación (Duménil y Lévy, 2016, p. 99).

Podemos afirmar que, a pesar de que el capital transnacional se ha convertido en la fracción hegemónica del capital a escala mundial –tal como señala Robinson (2016, p. 43)– su “nacionalidad” no ha desaparecido. Además, las intervenciones estatales en apoyo a las instituciones financieras, tanto en Estados Unidos como en la Unión Europea, que han tomado una enorme importancia en la reciente crisis económico-financiera, no provienen de hoy. La intervención de los Estados en las “guerras comerciales” es una buena muestra de “las acostumbradas falacias neoliberales acerca de los Estados sin poder sobrepasados por las imparable fuerzas del mercado” (Panitch, 2000, p. 5)²². Tal como señalan Panitch y Gindin (2016, p. 66) criticando a Robinson, hay que diferenciar la internacionalización de los procesos de producción de las relaciones económicas de producción, y la crítica al impacto de la producción mundializada no obvia la necesidad de aprehender a las clases capitalista como grupos sociales reales, que tienen identidades nacionales distintas, incluidas las fracciones de esas clases comprometidas en la acumulación internacional del capital.

Este enfoque, no significa, sin embargo, que no tengamos en cuenta la generación de un patrón de desigualdad a escala global, que cada vez ensancha más la brecha de la desigualdad al interior de los países, un fenómeno que ha sido bien ilustrado con el concepto de Norte Global y Sur Global (Llistar, 2009). Además de las alianzas que se pueden formar entre las clases dominantes, especialmente de la región atlántica, gracias a la creación de espacios de confluencia en los que debaten y consensuan estrategias. Algunos de estos espacios son el Grupo Bilderberg, que empezó sus reuniones en 1954 y está formado por políticos, estrategas militares, banqueros, líderes empresariales, académicos, medios de comunicación y sindicalistas, que tienen en común el ser personas influyentes de Europa Occidental y América del Norte (Balanyá, Doherty, Hoedman, Ma’anit, y Wesselius, 2002, p. 213). En sus reuniones se genera un consenso internacional, que luego incide en las políticas del FMI y el G8 y que, por ejemplo, impulsó la unificación europea (Balanyá et al., 2002, p. 213). Otras organizaciones en las que se reúne la élite global son la Comisión Trilateral, fundada en 1973 por miembros del Grupo Bilderberg, que incluye líderes de América del Norte, Europa y Japón, y el Foro Económico Mundial, que se reúne en Davos anualmente y donde participan líderes políticos, expertos académicos y líderes de medios de comunicación (Balanyá et al., 2002, pp. 215-217). A través de estos grupos de *lobby* o encuentros de élite, políticos, empresarios y académicos de todo el mundo marcan la agenda global.

Por otra parte, vemos como, a pesar de que la transnacionalización de la producción ha generado, como mencionábamos anteriormente, una nueva clase trabajadora global, esta sigue en gran medida dividida por las fronteras estatales, que, a diferencia de los capitales, impiden su movilidad y fomentan la competencia entre trabajadores. Sin embargo, a pesar de las dificulta-

²² Esa situación es descrita de forma muy gráfica por Panitch (2000, p. 6): “... no hay como una crisis para clarificar las cosas: al cabo de nueve meses, sin haberse recuperado del efecto de la suspensión de pagos rusa, y con la economía brasileña bamboleándose al borde del precipicio, las figuras protagonistas de los mercados mundiales de capitales parecían más sujetas y más atentas a las insinuaciones de las autoridades financieras de Washington que los más serviles burócratas soviéticos a las directrices del Gosplan” y, añade, “el espectáculo de los funcionarios de la Reserva Federal, amonestando a los directores ejecutivos de las principales firmas de Wall Street y prohibiéndoles irse a dormir mientras no se pusieran de acuerdo para hacerse cargo de las deudas de un *hedge fund* en bancarrota, el Long Term Capital Management”.

des, también podemos ver como, en la confrontación con las empresas transnacionales, aparecen nuevos actores más allá de los Estados, como es el caso de las comunidades indígenas, que aunque son de ámbito infraestatal han conseguido que se estableciera una normativa internacional que tutela sus derechos. La aparición de estos nuevos sujetos de derecho, así como el surgimiento de organizaciones y movimientos sociales internacionales, como pueden ser el Foro Social Mundial o Vía Campesina, al mismo tiempo que crece la implicación en causas globales por parte de personas individuales, muestran como está apareciendo una sociedad civil global que puede entrar a formar parte del escenario de la política internacional.

Esta sociedad civil global se genera a partir de “las nuevas formas transnacionales de organización política que surgen en el contexto de la globalización acelerada y la proliferación de las actividades transfronterizas efectuadas por diversos tipos de «actores»”, como pueden ser los colectivos de inmigrantes, ONG, pueblos originarios, defensores de derechos humanos, grupos ambientalistas, organizaciones de control armamentista, asociaciones por los derechos de las mujeres y defensores de los derechos laborales (Sassen, 2010, p. 363). Al mismo tiempo, aparece una nueva identidad ciudadana transnacionalizada fruto, tanto de la creación de nuevos estatus formales (como la ciudadanía europea), como de la generación de conexiones afectivas debido al compromiso con movimientos de oposición a nivel transnacional, la participación en comunidades sociales y políticas transnacionales y un sentido global de solidaridad basado en convicciones humanitarias (Sassen, 2010, pp. 363-364).

Por otra parte, es importante recalcar que este activismo transfronterizo puede implicar cada vez a más gente gracias a internet, que permite tejer redes entre activistas y grupos locales y de esta forma trabajar en distintas escalas. Como dice Sassen (2010, p. 399) “al concentrarse en los detalles, se advierte que la «sociedad civil global» se reduce a las prácticas y los espacios de la vida cotidiana, potenciados por los imaginarios actuales en torno a la idea de que otras personas del mundo persiguen las mismas causas”. En este contexto, debemos reconocer que, a pesar de que la idea de una sociedad global basada en un cosmopolitismo homogéneo, en el que todas las personas compartamos los mismos valores, queda lejos de la realidad, también es cierto que la aparición de nuevos movimientos transnacionales que comparten objetivos y valores, demuestran cómo es posible respetar la heterogeneidad pero reconociendo al mismo tiempo unos valores compartidos.

En este sentido, de Sousa Santos (2009, p. 566) utiliza el concepto “cosmopolitismo subalterno”, para referirse precisamente a este conjunto de proyectos emancipatorios que desde distintas experiencias culturales y políticas dan forma a la globalización contrahegemónica. Además, es importante tener en cuenta el carácter contrahegemónico de estos movimientos, para marcar claramente la diferencia con la imagen liberal de la sociedad civil, que englobaría a los agentes de mercado y a los agentes sociales, en un intento de moldear el “sector sin ánimo de lucro para que encaje en una versión neoliberal de la sociedad civil” (B. D. S. Santos y Rodríguez Garavito, 2007). Por último, podemos decir que, al mismo tiempo que “el activismo transnacional surge como una forma de ciudadanía global”, estos procesos contribuyen a la desnacionalización incipiente de la ciudadanía. Esto se produce tanto por la aparición de un marco más amplio que el nacional, especialmente por el régimen internacional de derechos humanos, así como, por un debilitamiento de la lealtad al Estado, por la retirada de la provisión de bienestar y derechos (Sassen, 2010, pp. 357-363).

3.1.2.2. La empresa transnacional, actor hegemónico de la globalización neoliberal

En segundo lugar, vamos a hacer un breve repaso del papel de las empresas transnacionales en la globalización neoliberal. Teniendo en cuenta que, como afirma Hernández Zubizarreta (2009, p. 110) son los “agentes económicos más importantes en el impulso de la globalización económica y de los que más se benefician de ella”. Esta posición se debe al crecimiento espectacular que han vivido en las últimas décadas, gracias a la desregulación social y económica impulsada por el neoliberalismo desde los años 70 del siglo pasado. Además, en este contexto, no sólo se ha transnacionalizado la producción, convirtiendo a las ETN en los instrumentos centrales del capitalismo globalizado, sino que la financiarización de la economía les ha permitido centralizar cada vez más su poder, al mismo tiempo que se expandía su control sobre cada vez más aspectos de la vida de la gente.²³

²³ Para un análisis más detallado de las fuentes de poder de las ETN, de su forma de actuación y su interrelación con otros actores, ver 2ª parte.

El crecimiento exponencial del poder de estos agentes económicos ha llevado, como se ha mencionado, a algunos autores, encabezados por Hardt y Negri, a hablar de un nuevo imperio supranacional, basado principalmente en el poder que estas grandes empresas detentan frente al mundo. En este sentido, Hardt y Negri (2002, p. 31) afirman que “el capital siempre se ha organizado mirando hacia la totalidad de la esfera global, pero sólo en la segunda mitad del siglo veinte las corporaciones financieras e industriales multinacionales y transnacionales comenzaron, realmente, a estructurar biopolíticamente territorios globales”. Es decir que, según los autores, en la actualidad, las empresas transnacionales no solo funcionan como mecanismos de intercambio desigual entre regiones, sino que estructuran y articulan territorios y poblaciones (Hardt y Negri, 2002, p. 31). Además, partiendo del concepto de biopolítica acuñado por Foucault, consideran que “las grandes potencias industriales y financieras producen no sólo mercancías sino también subjetividades,” es decir necesidades, relaciones sociales, cuerpos y mentes; por tanto concluyen que “en la esfera biopolítica, la vida está hecha de trabajar para la producción y la producción está hecha de trabajar para la vida” (Hardt y Negri, 2002, p. 31).

A pesar de distanciarnos de la propuesta teórica de los autores, convenimos con el análisis del enorme poder que están acumulando las empresas transnacionales en todas las esferas de la vida, reconociendo especialmente la gran capacidad de influencia y control sobre la producción y el consumo, que han conseguido gracias a la concentración monopolística y a la expansión hacia todos los sectores de negocio. Además, más allá de los mecanismos abstractos de biopoder mencionados por Hardt y Negri, un reciente estudio de Vitali, Glattfelder y Battiston (2011), “The network of global corporate control”, muestra como existen un número determinado de empresas que a través de la propiedad ejercen el control directo sobre gran parte de la producción mundial y las finanzas. Esto se debe a que detrás de la compleja estructura accionarial de las grandes corporaciones, en realidad existe un esquema de propiedad basado en los grandes monopolios.

Por otra parte, podemos decir que su posición central en la globalización neoliberal no se debe solo a su enorme concentración y acumulación de poder, sino también a sus propias prácticas y lógica de funcionamiento depredadora. Lógica que Harvey (2005b) define claramente con el concepto de “acumulación por desposesión”, es decir el acaparamiento progresivo de nuevos espacios y sectores para superar las crisis de sobreacumulación, que, como veremos más adelante, pone en juego la propia sostenibilidad de la vida humana, entendida tanto en relación a la reproducción de la vida como a la sostenibilidad de los recursos naturales sobre los que se sostiene. Seguiremos profundizando su análisis en la segunda parte de la investigación.

3.1.2.3. Arquitectura institucional de la globalización

En tercer lugar, podemos ver como el proceso de la globalización ha ido ligado a la expansión de las instituciones internacionales, ya sea por la expansión del poder, alcance y funciones de algunas ya existentes, como por la creación de nuevas tanto a nivel global como regional. Estas instituciones internacionales se han constituido, en palabras de Bensaïd (2004, p. 238), como las instituciones de la “gobernanza global”, es decir que conforman la rama política de la expansión económica, cubriendo parte de las necesidades extraeconómicas necesarias para el proceso de acumulación. Por tanto, las instituciones internacionales forman parte, junto a los Estados Nación, de la estructura política que hace de contraparte a la producción internacional, basada en un consenso interestatal sobre las necesidades de la economía mundial y con una participación jerarquizada de los Estados. Además, esta estructura política está conformada tanto por las estructuras internas de los Estados, adaptadas al consenso global, como por otras estructuras formadas por grupos estatales o de “quasi-estado”, destinadas a proteger las relaciones capitalistas de producción en todo el mundo (Overbeek, 2000).

Al mismo tiempo, esta vinculación con la globalización neoliberal se refuerza por el propio carácter opaco de las instituciones internacionales. Según Stephen Gill (1992 citado en Overbeek, 2000, p. 179), las estructuras emergentes de autoridad en la globalización se basan en un nuevo constitucionalismo, que consiste en la erosión del control democrático, debido al aislamiento de las nuevas instituciones económicas del escrutinio público y de la rendición de cuentas. Por otra parte, las empresas transnacionales están aprovechando la opacidad y alejamiento de las instituciones internacionales respecto a la ciudadanía para cooptarlas y garantizar que sus políticas benefician sus intereses y que se mantiene la transferencia de funciones desde los Estados Nación (Balanyá et al., 2002, p. 274), generando una situación en la que “las instituciones internacionales se ven cada vez más asediadas por organizaciones de grupos de presión empresariales” (Balanyá et al., 2002, p. 209).

Organizaciones Económicas Internacionales más relevantes

El Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y la Organización Mundial de Comercio son las principales organizaciones económicas internacionales. Las dos primeras, se ocupan de las relaciones monetarias y financieras internacionales, mientras que la tercera fija las reglas del comercio internacional. El Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI) surgieron de los pactos de Bretton Woods, firmados en la postguerra. En aquel contexto pareció haber un consenso amplio sobre la necesidad de “dotar de estabilidad y fortaleza al sistema capitalista frente a sus enemigos externos; a la vez, reflejar la relación de fuerzas interna del momento; y, por último, servir de soporte a la nueva dinámica de reestructuración del capital y sus requerimientos en los planos comercial, financiero, etc.” (Unceta y Zabalo, 1994, p. 5). Pero, más allá de estos acuerdos generales, hubo discrepancias entorno del modelo a aplicar. La opción keynesiana de Gran Bretaña optaba por instaurar mecanismos correctores globales tanto sobre las economías deficitarias como sobre las superavitarias, frente a la opción estadounidense que se centraba solo en los ajustes en las economías deficitarias. Pero “la clara hegemonía de los EEUU resultó decisiva para imponer un criterio que, a la postre, habría de conducir al establecimiento de un orden económico a la medida del poderío norteamericano del momento” (Unceta y Zabalo, 1994, p. 7).

Por tanto, a pesar de que el objetivo inicial del FMI consistía en regular el sistema monetario internacional basado en tipos de cambio fijos entre las monedas de cada país, después de la devaluación del dólar en 1971 y el fin de los cambios fijos, el FMI, haciendo de la necesidad virtud, reconvirtió su actividad financiera. De esta forma, transformó sus funciones para pasar a actuar como un actor clave en la expansión del neoliberalismo a nivel global. La nueva función del FMI fue la concesión de créditos a largo plazo, condicionados a la realización de políticas de ajuste estructural. Además, como explican Laval y Dardot (2013, p. 197), “la multiplicación por dos de las tasas de interés norteamericanas en 1979 y sus consecuencias, tanto internas como externas, volverán a dar a los acreedores más poder sobre los deudores” permitiéndoles imponer, de esta forma, una nueva disciplina monetaria y presupuestaria anti-inflacionista en los países de la OCDE y a los que dependían de créditos exteriores.

Por su parte, el Banco Mundial surgió con la misión de financiar la reconstrucción de la postguerra y del desarrollo del sur, como instrumento de financiación multilateral para el desarrollo. Así su misión original fue la inversión en proyectos básicamente de infraestructuras de transporte, comunicaciones y energéticas para facilitar la inversión privada, local o extranjera; aunque, a partir de los años setenta, debido a la persistencia de la pobreza, el Banco Mundial también financia proyectos para satisfacer necesidades básicas. Y, como afirma Zabalo (2012^a, p. 124), “Y desde los ochenta, sin abandonar lo anterior, ha confluído con el FMI en la imposición de programas de ajuste estructural a un centenar de economías del sur y del este, en lo que se ha dado en llamar Consenso de Washington”. Una confluencia de las instituciones de Bretton Woods con la agenda neoliberal que se debe, en gran medida, al enorme poder que detentan los países del Norte en la toma de decisiones.

El poder de los Estados ricos, se debe a que la capacidad de voto depende de la cuota (FMI) o capital (Banco Mundial) de cada país, es decir que las economías del norte, a pesar de ser una minoría, disponen de la mitad de ellos, además de que Estados Unidos se reserva el derecho de veto en las cuestiones más importantes. Y, a pesar de los cambios en el Sistema Internacional generados por la aparición de nuevas potencias emergentes, estas instituciones siguen ceñidas a la configuración mundial de la postguerra. Es por eso que a pesar de la creación del G-20 y las declaraciones de intenciones sobre la democratización de las instituciones financieras, a la práctica Estados Unidos sigue teniendo derecho de veto (con el 15% de votos) y solo se ha ampliado ligeramente la capacidad de voto de algunas potencias emergentes en el FMI y el BM (Zabalo, 2012a).

Por su parte, la Organización Mundial de Comercio (OMC), como sucesora, desde 1995, del GATT (siglas inglesas del Acuerdo General sobre Aranceles de Aduanas y Comercio), se encarga de establecer las reglas del comercio internacional. Para este fin engloba, además del Acuerdo sobre Aranceles de Aduanas y Comercio, el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS) y el Acuerdo sobre aspectos de los Derechos de la Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC). La creación de la OMC, en la época de la postguerra fría, intentó superar la falta de democracia de las instituciones financieras estableciendo un voto por país. Aunque, tras esta apariencia de democracia formal, “se encuentra la tiranía de los mercados, que otorga una capacidad de decisión proporcional a la potencia económica de cada cual, por lo que de hecho mandan los países del Norte”, que además disponen del derecho de voto implícito, debido a que las decisiones se toman normalmente por consenso (Zabalo, 2012a).

Además, la falta de recursos humanos de los países del sur y las presiones de EEUU y la UE, dejan de lado los intereses de la mayoría de los países. Es decir que, “a pesar de su apariencia

democrática, basada en una política de participación igualitaria de todos los estados miembros con decisiones tomadas por consenso, la OMC es muy poco democrática y extremadamente opaca” (Balanyá et al., 2002, p. 186). Al mismo tiempo, debido a la falta de democracia, en general los acuerdos aprobados han perjudicado a los países del sur, mientras han beneficiado a las grandes corporaciones. Ejemplo de ello son los acuerdos sobre Derechos de Propiedad Intelectual Relativos al Comercio (TRIP) que conceden a las empresas el derecho a proteger su “propiedad intelectual” en todos los países de la OMC, a pesar de los impactos que esto pueda tener para la salud pública o la defensa de las culturas tradicionales, permitiendo que las multinacionales tengan “hasta el 80% de las patentes de la tecnología y los productos de los países del Sur” (Balanyá et al., 2002, p. 193). Por otra parte, los acuerdos de liberalización de los servicios financieros han permitido a las empresas europeas y estadounidenses entrar a los mercados emergentes a ofrecer todo tipo de servicios bancarios (Balanyá et al., 2002, pp. 195-196).

Finalmente, a pesar de los éxitos iniciales, la Ronda de Doha, que tenía que seguir ampliando los acuerdos establecidos en la Ronda de Uruguay y que se había planteado como una oportunidad para reequilibrar los acuerdos en favor de los países empobrecidos, se estancó durante casi dos décadas. Esto se debe a que, a pesar de la retórica utilizada al lanzar las negociaciones, bautizándola como Ronda del milenio o Ronda del Desarrollo, hubo un choque de posiciones en el que los gobiernos progresistas y los movimientos sociales mantuvieron una firme resistencia, para impedir que los acuerdos volvieran a ir en su contra. Por un lado se demandaba un sistema más justo que protegiera a los pequeños agricultores y empresas de los países en desarrollo, mientras que el resto de gobiernos y empresas defendían, de forma intransigente, que se siguiera ampliando el libre comercio a cada vez más sectores, en base al mismo patrón desigual (Malig, 2014). De todas formas, como plantea Malig (2014, p. 8), el bloqueo de las negociaciones no impidió que el área jurídica no siguiera avanzando, con el Mecanismo de Solución de Controversias, que siguió declarando sentencias y protegiendo los intereses de las transnacionales, llegando a un total de 482 arbitrajes en agosto de 2014.

El estancamiento de las negociaciones se rompió en diciembre de 2013 en la reunión de ministros celebrada en Bali, donde, a partir de la estrategia del nuevo Director General –el Brasileño Azevedo–, se consiguió llegar a acuerdos sobre temas concretos. Es decir que no se buscó un acuerdo general sobre todos los ámbitos, sino que se empezaron a acordar “paquetes” de medidas más reducidos. En este sentido, el elemento central del “Paquete de Bali” es el acuerdo vinculante sobre “facilitación del comercio” (Malig, 2014, p. 10)²⁴, que tiene el objetivo de reducir y acelerar los trámites burocráticos en los procedimientos aduaneros, permitiendo unos flujos de comercio más rápidos (Malig, 2014, p. 12). De esta forma se consigue un acuerdo que los grandes lobbies habían buscado desde hacía tiempo para conseguir que el comercio se siguiera expandiendo; además, consiguen que mientras que el acuerdo sobre facilitación sea vinculante, el otro acuerdo aprobado, sobre Agricultura, sea meramente declarativo, basado en recomendaciones y con un compromiso débil de proteger la seguridad alimentaria (Malig, 2014, p. 19).

Por tanto, a pesar de que la reforma del Acuerdo sobre Agricultura fuera una de las principales reclamaciones de los países en desarrollo del grupo G33, se consigue aplazar una vez más el debate sobre este tema tan controversial en las negociaciones de la OMC. Además, el Acuerdo sobre Agricultura aprobado en Bali mantiene el doble estándar en la liberalización del sector agrario que, mientras permite a los países europeos y a Estados Unidos subsidiar la agricultura, impone severas medidas liberalizadoras a los países en desarrollo. En este sentido, el hecho de que los acuerdos de Bali se limiten a reconocer estos hechos, pero no se comprometan a solucionarlos, muestra, según la autora, como la OMC es un instrumento más del agronegocio en su objetivo de desplazar a los pequeños campesinos y agricultores (Malig, 2014, p. 22).

Por último, podemos decir que los grandes lobbies, a pesar de haber estado impulsando el libre comercio por todas las vías posibles, especialmente, durante los años de estancamiento de la OMC, a través de Tratados regionales y bilaterales, en realidad nunca han perdido de vista el sistema de la OMC. Esto se debe a que prefieren garantizarse su seguridad con el sistema de resolución de disputas, que les asegura que podrán hacer cumplir las reglas de la OMC a costa de la soberanía nacional (Malig, 2014, p. 10). En este sentido, la Cámara de Comercio Internacional (ICC), tiene su propia agenda para seguir ampliando el rango de actuación de la OMC, que incluye acuerdos sobre inversiones y sobre la liberalización de bienes y servicios ambientales, así como la unificación, bajo la jurisdicción de la OMC, de los diferentes Acuerdos de Libre Comercio e Inversión bilaterales y regionales (Malig, 2014, pp. 36-37).

²⁴ La OMC explica que los objetivos de la facilitación del comercio son: “acelerar los procedimientos aduaneros; facilitar, acelerar y abaratar el comercio; aportar claridad, eficiencia y transparencia; reducir la burocracia y la corrupción, y aprovechar los avances tecnológicos” (OMC, s. f.).

Naciones Unidas

De la misma forma que las Organizaciones Económicas se han puesto al servicio de las empresas transnacionales, las Organizaciones Internacionales Multilaterales, destinadas en principio a facilitar la gobernabilidad internacional, también se han visto influenciadas por la lógica neoliberal. Naciones Unidas es, en este sentido, un claro ejemplo de ello. Con la creación de las Naciones Unidas se perseguían dos objetivos: la prohibición de la guerra y defender la soberanía de los Estados. Así como el respeto a la dignidad de todo ser humano. Estos objetivos quedaron supeditados al contexto de Guerra Fría, con la consecuente paralización de las Naciones Unidas durante toda la segunda mitad del siglo XX; y en los 90, a pesar de que la caída del Muro de Berlín planteó un nuevo escenario que hubiese permitido profundizar la defensa de los derechos fundamentales a través de otros medios que no contemplaran la guerra, la tendencia no se invirtió. Todo lo contrario, durante la década de los 90, y fundamentalmente a partir del 11 de septiembre de 2001, se instaura ya definitivamente el unilateralismo de EEUU, la guerra preventiva y las intervenciones militares (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 78).

La evolución de las Naciones Unidas muestra, por un lado, que a pesar de instaurarse como la organización multilateral internacional que debería asegurar la gobernabilidad en un mundo globalizado, a la práctica este objetivo queda lejos de la realidad. En primer lugar por configurarse en base a una estructura obsoleta, fruto del escenario de postguerra, que institucionaliza las jerarquías entre Estados. Además, ya no se trata solo de la falta de democracia en la toma de decisiones dentro de la organización, sino que debido a la lógica unilateral de Estados Unidos, podemos decir que en la práctica acaba siendo un instrumento más para sus objetivos imperialistas, que tan pronto se utiliza y promueve cuando les es funcional, como se deja de lado cuando representa un obstáculo para sus objetivos.

Por otro lado, podemos ver como a pesar de instaurarse como el máximo garante del Derecho Internacional de los derechos civiles, económicos, sociales y culturales, en la práctica no dispone de los mecanismos suficientes para garantizarlos. Si bien es cierto que en algunos casos se ponen en práctica los mecanismos coercitivos para garantizar la paz y los derechos humanos, a través de las intervenciones humanitarias y operaciones de paz, estas prácticas, lejos de ser una forma de garantizar la dignidad de las personas, han generado un profundo debate. Como dice Hernández Zubizarreta (2009, p. 79), la injerencia hace reaparecer “el debate sobre la desvinculación entre la soberanía de un gobierno y la fuente de su autoridad”. Sin pretender entrar en este debate de fondo, creemos necesario tener en cuenta que el “intervencionismo humanitario es un buen instrumento del nuevo orden neoliberal que combina lo militar y lo humanitario” (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 75). Ya que, como afirma Duffield (2004, p. 107), las operaciones humanitarias forman parte del proyecto político de la Paz Liberal, liderado por gobiernos centrales, ONGs, establishment militar y compañías transnacionales, destinado a transformar las sociedades afectadas por la guerra “en entidades cooperativas, representativas y, sobre todo, estables”.

Además, a pesar de contar con estos mecanismos coercitivos, las Naciones Unidas han fallado en la puesta en práctica de mecanismos de prevención y garantía de la paz y los Derechos Humanos, más allá de las intervenciones humanitarias y las operaciones de paz. En este sentido, podemos ver como a pesar de las declaraciones de buenas intenciones vinculadas a la puesta en práctica de los Objetivos del Milenio, con los que, entre otros objetivos, se pretendía reducir la pobreza a la mitad, estos “no hacen sino fijar la vista en mejoras marginales en la «lucha contra la pobreza», mientras el mercado hace su trabajo de «inclusión perversa» de los pobres en los circuitos de negocios” (Romero y Ramiro, 2012, p. 76). Como dicen Romero y Ramiro (2012, p. 76), “El mundo de los negocios avanza a velocidad de crucero, mientras la «lucha contra la pobreza» se mueve cada vez más lenta”. Además, el octavo objetivo de la Declaración del Milenio, “fomentar la alianza mundial para el desarrollo”, fortalece la concepción del mercado y el sector privado como solución a la pobreza, en vez de como causa. Concretamente se habla de “continuar desarrollando un sistema comercial y financiero abierto, basado en reglas establecidas, predecible y no discriminatorio” y de hacer más accesible los beneficios de las nuevas tecnologías, especialmente las de información y comunicaciones, en cooperación con el sector privado (ONU, s. f.).

En la misma dirección, es relevante ver cómo, en el caso de las vulneraciones de derechos humanos producidas por las empresas transnacionales, también se ha instaurado la lógica de la voluntariedad²⁵. En este ámbito, desde las Naciones Unidas se ha impulsado el Pacto Mundial (*Global Compact*) que, en vez de basarse en medidas vinculantes, establece como principios básicos la voluntariedad y la no exigibilidad jurídica, dejando espacio a las empresas para que,

²⁵ Este aspecto será desarrollado en profundidad en la 2ª parte

como veremos más adelante, actúen con total impunidad. Por tanto, podemos decir que tanto los Objetivos del Milenio como el *Global Compact*, o más recientemente los *Principios Rectores* de Ruggie, muestran como las Naciones Unidas han sido cooptadas progresivamente por la lógica de las grandes corporaciones. Un hecho que el propio Ban Ki-moon se encargó de constatar con la siguiente afirmación: “Antes la mayoría en la ONU consideraba el sector privado como parte del problema (...) hoy muchos aceptan que Naciones Unidas necesita trabajar para convertir a las empresas en parte de la solución para enfrentar la complejidad de los desafíos globales y alcanzar los objetivos del desarrollo” (Romero y Ramiro, 2012, p. 23).

Este cambio de lógica en el seno de las Naciones Unidas es fruto de una cooptación empresarial orquestada por la Cámara Internacional del Comercio (ICC), que después de conseguir la desregulación a través de la OMC y la OCDE empezó a presionar las Naciones Unidas (Balanyá et al., 2002, p. 243). Esta presión empezó en 1998, cuando se celebró la primera reunión entre líderes empresariales y líderes de las NNUU, encabezados por Kofi Annan, que dio inicio a un “diálogo sistemático”, con el objetivo de “establecer reglas globales para un liberalismo ordenado”; en este contexto, el objetivo de la ICC era tomar las riendas del debate sobre la necesidad de regular la globalización planteado por las crisis financieras de los años 80, además de hacer recular a las Naciones Unidas en los debates sobre la regulación de las multinacionales (Balanyá et al., 2002, pp. 244-252).

Unión Europea

En la misma lógica que las Naciones Unidas, podemos ver como la Unión Europea tiene un desarrollo real que dista mucho de sus “mitos fundacionales”. Así vemos como, a pesar de que la integración se justificó con argumentos como la mejora de la gobernabilidad en el continente, la cooperación entre países y la movilidad de sus ciudadanos, mientras se desplazaban estos principios al ámbito declarativo, se fraguaba una Europa corporativa, construida por intereses económicos más que sociales. Una Europa en la que “La libertad de movimientos de capitales y mercancías, el mercado y la moneda única” son los principios que articulan la institucionalidad y las normas jurídicas comunitarias (Albarracín, 2011 citado en Hernández Zubizarreta, 2013). Como explican en *Europa S.A.* (Balanyá et al., 2002, p. 274), parafraseando al Barón Daniel Janssen –miembro de la Mesa Redonda de Industriales (ERT por sus siglas en inglés)–, la conversión neoliberal de la UE se efectúa a través de una “doble revolución”, que se basa en “reducir el poder del Estado y del sector público en general, mediante la privatización y la desregulación”, por un lado, y “transferir muchos de los poderes del Estado-nación a una estructura a escala europea por el otro”.

Además, la conversión neoliberal se ha profundizado gracias al “modo sistemático en que las empresas transnacionales, a través de grupos como la ERT, han logrado influenciar un amplio abanico de políticas de la UE” (Balanyá et al., 2002, p. 16). Una influencia que se ha producido por las facilidades brindadas a los lobbies, con “acceso privilegiado a las esferas donde se toman las decisiones clave”, gracias a la existencia de sigilosos comités, invisibles y alejados de aquellos a los que afectan sus acuerdos, que les permiten a las empresas influir de forma directa en la elaboración de las políticas (Balanyá et al., 2002, pp. 258-259). La unificación ha creado, por tanto, un vacío democrático perfecto para el trabajo de los lobbies, que al mismo tiempo genera una gran desigualdad en la capacidad de influencia, ya que las empresas pueden tener bufetes en Bruselas, pero los movimientos sociales y ONGs no tienen los recursos necesarios o trabajan a un nivel más local (Balanyá et al., 2002, p. 258).

Esta corporativización de la Unión Europea, se debe, por otra parte, a que como dice Hernández Zubizarreta (2012b, p. 5), “la Unión Europea comenzó su andadura bajo las directrices de los Estados, posteriormente del mercado y a raíz de la década de los 90 ha sido el modelo neoliberal el que se ha impuesto”. Además, como podemos comprobar con las medidas impuestas a raíz de la actual crisis económica, los principios de mercado han acabado rigiendo todas las políticas, mientras que “los derechos sociales, la Europa de la igualdad y de la solidaridad ha quedado secuestrada en el ámbito de lo declarativo, frente al carácter imperativo de las normas que tutelan al capital” (Hernández Zubizarreta, 2012b, p. 5). En este sentido, Álvarez, Luengo y Uxó (2013), describen detalladamente el proceso de construcción de la Unión Europea y sus vinculaciones con la crisis actual, demostrando que el modelo neoliberal se encuentra tanto en las causas como en la forma de gestión de la crisis.

Los autores demuestran que la crisis económica ha sido el resultado de un marco institucional basado en las asimetrías productivas que ha incentivado el endeudamiento y la inestabilidad. Más concretamente, las asimetrías se han profundizado a raíz de la Unión Económica y Monetaria, que reforzó los desequilibrios a través de una política monetaria única, que marca un

tipo de interés común para todos los Estados, sin mecanismos compensatorios para aquellos que tienen un comportamiento no homogéneo. En este sentido, como explica Husson (2012, p. 19), “Los países del Sur comparten características comunes la principal de las cuales es una inflación estructural más elevada” lo que genera una pérdida de competitividad y aumento de los déficit corrientes. En este contexto el rápido crecimiento que experimentaron antes de la crisis se explica por las entradas de capital y el descenso de los tipos de interés reales, que favorecen “un crecimiento arrastrado por el endeudamiento” (Husson, 2012, p. 19).

Además, el marco institucional comunitario, destinado supuestamente a neutralizar la competencia entre los Estados de la región, acaba fomentando la “guerra salarial”, que sustituye la guerra de monedas y que es aún más perjudicial para las personas que trabajan en algunos Estados (Álvarez et al., 2013, pp. 108-109). Debido a que, en el momento en el que desaparece el instrumento del tipo de cambio, el salario se convierte en la única variable de ajuste para conseguir mejorar la competitividad, por lo que hoy día se habla de “devaluación interna” para designar las políticas de austeridad salarial. Una de las consecuencias de este marco institucional ha sido, por tanto, la bajada en la participación salarial sobre el PIB, mientras que, al mismo tiempo, se ha ampliado “la concentración del poder económico en un puñado cada vez menor de megaempresas” (Balanyá et al., 2002, p. 31). Por otra parte, también, es importante tener en cuenta que este marco está blindado jurídicamente por los tratados aprobados de forma sucesiva desde la constitución de la UE, empezando con el Tratado de Maastricht, por el que la contención del déficit fiscal y la inflación se situaron en el vértice de la pirámide normativa; el Tratado de Lisboa, que blindó la libre competencia, la reducción del gasto social y las desregulaciones (Hernández Zubizarreta, 2012b, p. 16); así como, el más reciente Tratado de Estabilidad, Coordinación y Gobernanza en la Unión Económica y Monetaria, conocido como Pacto Fiscal, firmado en 2012 sin debate público, con el objetivo de garantizar la aplicación de las políticas de austeridad (Teitelbaum, 2012).

Las consecuencias de este blindaje jurídico se han puesto sobre la mesa en la gestión de la crisis de la deuda en los países de la periferia europea, en los que las obligaciones del pago de la deuda se han situado por encima de los derechos humanos. Así vemos como la gestión que se ha hecho de la crisis está enfocada a beneficiar el capital financiero, ya que en vez de regular los mercados se fomenta la austeridad y el modelo basado en la competitividad, es decir bajos salarios y flexibilidad laboral. Además, esta política discriminatoria se agrava debido a la poca neutralidad del Banco Central Europeo, que defiende la estabilidad nominal de los precios y las finanzas públicas, por encima de cualquier otro objetivo; lo que ha llevado a que los Estados con crisis de deuda soberana se vean obligados a aplicar sus recetas basadas en el modelo alemán (heredero del ordoliberalismo), con graves consecuencias para la pérdida de derechos de la población. Podemos afirmar, por tanto, que “los ataques financieros sobre las deudas soberanas de los países más frágiles han constituido el escenario perfecto para impulsar precisamente aquellas políticas que el BCE ha defendido históricamente (recortes de la negociación colectiva y los salarios, así como reducciones del gasto público y de las pensiones)” (Álvarez et al., 2013, p. 266).

Por tanto, podemos ver como las desigualdades intrínsecas en el modelo europeo han reaparecido con la crisis económica. Una crisis que, a pesar de que empezó como crisis financiera del sector privado, ha acabado originando una crisis fiscal en la mayoría de los Estados periféricos de la Unión, dando pie a un endurecimiento de la transición a un Estado competitivo cada vez más alejado del Estado de Bienestar. Además, esta transición no ha sido un proceso natural, sino que, como decíamos, ha estado marcada por la corporativización de la UE y por las propias políticas impulsadas por el BCE y el gobierno alemán, quienes, en su gestión, han agravado aún más la crisis de la deuda. Así vemos como, “la penalización que los mercados imponen sobre los países más endeudados hubiese sido evitable si el BCE se hubiera comportado como un verdadero prestamista de última instancia”, en lugar de limitarse a controlar la estabilidad de precios (Álvarez et al., 2013, p. 266).

Teniendo en cuenta cómo se ha gestionado la crisis desde las instituciones europeas, podemos decir, por tanto, que la crisis ha brindado una oportunidad para las oligarquías de recuperar su poder y beneficios, ya que las políticas de austeridad reestructuran la correlación de fuerzas y generan una redistribución de la riqueza de lo público a lo privado. Además, la crisis ha sido la excusa perfecta para empeorar las condiciones de trabajo y eliminar los mecanismos de seguridad que ofrecía el Estado, generando más explotación y desigualdad. Al mismo tiempo que se abren horizontes de negocio debido a la retirada de lo público y a la fractura productiva entre las distintas economías de la Unión Monetaria, que se profundiza (Álvarez et al., 2013). Este proceso se ha producido, según los autores, debido a que se ha roto el pacto franco-alemán y Alemania utiliza su mayor influencia para proteger a las grandes corporaciones y al capital financiero. A este nuevo liderazgo alemán se le suma la imposición de la lógica de la gobernanza, “la Nueva

gobernanza europea”, que, como veremos más adelante, supone un retroceso democrático en base a un supuesto consenso común que deja fuera del marco cualquier alternativa (Álvarez et al., 2013, p. 294).

Por otra parte, la gestión de la crisis realizada por las instituciones comunitarias, junto a los impactos de este ciclo largo de recesión, la pérdida de peso en los mercados internacionales, la llegada de nuevas fuerzas políticas emergentes, así como el ascenso de fuerzas de extrema derecha y lo que se ha dado en llamar “la crisis de refugiados” han agravado la deslegitimidad de las instituciones comunitarias. Por ello, las clases dirigentes tratan de reestablecer su dominio hacia fuera con la firma de nuevos tratados comerciales, y hacia adentro, con un proyecto de refundación, definido en el informe de los cinco presidentes (Albarracín, 2016). Este informe, redactado por el Presidente de la Comisión Europea (Jean-Claude Juncker) con la colaboración del presidente de la Cumbre del Euro (Donald Tusk), el del Eurogrupo (Jeroen Dijsselbloem), del BCE (Mario Draghi) y del Parlamento Europeo (Martin Schulz), consiste en un plan con tres fases que se prevé para 10 años, con el objeto de “dar coherencia al proyecto europeo”. Y más concretamente, supone una defensa del federalismo europeo, pero un federalismo que, lejos de impulsar la democracia en el seno de la UE, lo que hace es fortalecer sus funciones económicas alejándolas de los parlamentos.

Como explica Albarracín (2016, pp. 69-70), el Informe propone un modelo más desarrollado de “Neoliberalismo de Estado”, esta vez recentralizando y federalizando competencias adicionales en Bruselas. Hasta ahora la UE tenía competencias en política monetaria (moneda única) –con un Banco Central proclive al control de la inflación que beneficia primordialmente al sistema financiero privado–, y en lo relacionado con la gobernanza económica –control del déficit público y tratados intergubernamentales–, competencias que se quieren complementar con otras esferas de intervención recentralizadas en Bruselas. Como son la política fiscal, la gestión macroeconómica, la supervisión bancaria y la regulación de los mercados de capitales. Este proyecto, junto al TTIP y el CETA –ejemplos de la refundación de la estrategia mercantil de Europa en el mundo–, sería una auténtica refundación al interno de la UE, de una relevancia igual o superior al Tratado de Maastricht. Como afirma Albarracín (2016, p. 70), “se trata de dar un salto favorable a la acumulación capitalista y la recuperación de la tasa de rentabilidad mediante la subordinación del papel de los Estados Miembros para, con una institución europea más reforzada y engrasada, gestionar mejor el aprovechamiento de los mercados disponibles, incrementar la tasa de explotación del trabajo y reducir la interposición de la soberanía popular o la democracia nacional”.

3.2.—Adaptación de los Estados Nación al neoliberalismo

Una vez presentadas las transformaciones del sistema internacional provocadas por la globalización neoliberal y los retos que plantea, analizaremos más detalladamente las consecuencias que estas transformaciones han tenido en la organización política a nivel Estatal. Partiendo, una vez más, del análisis de la gubernamentalidad, podremos ver que no se trata tanto de analizar únicamente el Estado, sino de ver su interrelación con múltiples actores; para, de esta forma, hacernos una idea de la relación compleja entre la acumulación de poder de las empresas transnacionales, las transformaciones de las funciones del Estado-nación y el desplazamiento de los espacios de democracia. Como decíamos en la introducción, esta aproximación nos permitirá refutar análisis simplistas sobre la “retirada del Estado” o la oposición entre mercado y Estado. Además de tener en cuenta las diferentes realidades de cada Estado, por su contexto y relación con el resto de actores del sistema.

3.2.1. Transformación y adaptación de las funciones estatales

Para poder entender la evolución de las funciones estatales en relación al avance del neoliberalismo, debemos, en primer lugar, volver brevemente a analizar el poder estatal y sus dinámicas de poder internas, para, en segundo lugar, centrarnos en el desarrollo y evolución de los Estados de Bienestar y por último ver cuál es el papel que están desempeñando los Estados Nación en el momento actual.

El poder estatal

Como decíamos al inicio²⁶, el poder estatal es capitalista, ya que genera y mantiene las condiciones necesarias para la acumulación capitalista (Jessop, 2008b, p. 31); por tanto, como veremos a continuación, los Estados Nación han ido evolucionando para satisfacer las necesidades del mercado y de la acumulación del capital. De todas formas, a la hora de analizar el papel que juega el Estado en la economía, no podemos caer en análisis simplificadores, meramente instrumentalistas, sino que conviene tener en cuenta que “las instituciones políticas y jurídicas disponen de dinámicas y autonomía propias que les transforman en categorías específicas” y por tanto superan la mera calificación de instrumentos al servicio del capital (Hernández Zubizarreta, 2013).

En este sentido, debemos tener en cuenta que el Estado está imbricado con el poder de clase, pero que este poder, como explica Jessop (2008b, p. 37) en base a su enfoque estratégico relacional, depende más de los efectos de la práctica estatal que de quien ocupa sus cargos, ya que se activa a través de la agencia de fuerzas políticas definidas en coyunturas específicas. Además, según el autor, estas fuerzas de poder las ejercen centros de poder dentro del Estado formados por grupos específicos de políticos y funcionarios, ya que el Estado en su conjunto no puede ejercer poder. Por tanto, las tesis de Jessop sobre el Estado nos dibujan un marco en el que hay que estudiar de forma diferenciada el aparato estatal y el sistema político amplio y en el que la articulación entre el Estado y la sociedad jugará un papel clave, especialmente teniendo en cuenta que, según el autor, el Estado adopta la forma que la sociedad toma en sus principios organizativos.

Es en base a este análisis que podemos afirmar que el Estado está implicado en luchas sociales, lo que le lleva al autor a hablar de “Estado capitalista” (Jessop, 2008b). En este sentido, podemos decir que en las últimas décadas casi todos los Estados del mundo han desarrollado un papel central en la reproducción de la lucha de clases, o como diría Harvey la “construcción del Estado forma parte integral del desarrollo capitalista” (Harvey, 2003, p. 165), pero nos queda explicar cómo se ha producido esta evolución y cómo han evolucionado las luchas sociales en los Estados Nación. Para este fin nos centraremos en la evolución de los Estados de Bienestar, ya que son el ejemplo más claro de cómo evolucionan las dinámicas internas de los Estados con la evolución del capitalismo.²⁷

Crisis del Estado de Bienestar²⁸

Varios autores (Crouch, 2004; de Sousa Santos, 2009; Jessop, 2008a; Lander, 2012; Laval y Dardot, 2013) coinciden en analizar la crisis del Estado de Bienestar como una reaparición de las tensiones entre capitalismo y democracia, apaciguadas durante un tiempo por el consenso social de posguerra y la asunción de las funciones del Estado de Bienestar (más o menos desarrolladas según los Estados). Como explica Garzón (2012), después de una época en la que los grandes monopolios habían conseguido neutralizar la dinámica competitiva y por tanto hacer posible la socialdemocracia y el Estado del Bienestar, ya que el capital podía compartir ciertos espacios de ganancia; la nueva fase neoliberal de la globalización financiera y productiva ha puesto la competencia en el centro de la actividad económica una vez más. Esto ha generado un nuevo marco de libre competencia mundial que trasciende a los Estados y, en consecuencia, “anula de facto la capacidad de la socialdemocracia de poder enfrentar esa dinámica a través de la actividad parlamentaria. Es decir, incapacita a las instituciones estatales para domesticar el capitalismo” (Garzón, 2012).

En la misma línea, Streeck (2011, pp. 10-11) considera que el vínculo entre Estado y mercado ha tomado distintas formas a lo largo de la historia, pero con la expansión del libre mercado a nivel global, vinculada a la expansión, a veces un poco artificiosa, de la democracia, entró en vigor lo que el autor denomina “capitalismo democrático”. Este modelo se caracteriza, según el autor, por el intento, cada vez más imposible, de articular dos intereses contradictorios, los del capital y los de la sociedad, o clase trabajadora; y es en base a esta contradicción que analiza la evolución

²⁶ Ver epígrafe: “1.1. El Estado capitalista y la gubernamentalidad neoliberal como punto de partida”

²⁷ Somos conscientes de que limitando el análisis a los Estados de Bienestar dejamos a la mayoría de Estados del mundo fuera, pero debido a las limitaciones del estudio consideramos que en este caso son el mejor ejemplo y el más homogéneo, a pesar de las diferencias, para explicar las transformaciones que la evolución del capitalismo ha generado en las dinámicas internas de los Estados. Por otra parte, los Estados que han ocupado un espacio periférico en la economía global han tenido otra evolución fruto, no tanto de las dinámicas internas, sino de su propia situación de dependencia respecto al centro, como ha sido abordado en otros capítulos.

²⁸ Hablamos de los Estados de Bienestar, aunque el análisis presentado podría servir también para todos aquellos Estados que, ya fuera desde posiciones socialdemócratas, demócratacristianas o demócrataliberales, llevaron a cabo políticas keynesianas durante las décadas de los 50 y 60.

de la relación entre Estado y Mercado, para ir desgranando las soluciones que –especialmente en los países de capitalismo avanzado– se han puesto en marcha para salvar el equilibrio entre fuerzas opuestas. En un primer momento, durante el período de postguerra, el crecimiento económico permitió a los gobiernos que tenían que luchar contra unos conceptos incompatibles de justicia económica, atajar los antagonismos de clase con cada vez más bienes y servicios. De esta forma se formó el Estado de Bienestar, basado en el contrato social de postguerra, que buscaba dar respuesta a las diferentes luchas sociales planteadas hasta el momento.

Sin embargo, según Sousa Santos (2004, p. 14), “este amplio proceso de contractualización social, política y cultural, con sus criterios de inclusión/exclusión” tenía sus límites. En primer lugar porque se fraguó sobre impactos ecológicos invisibilizados y graves discriminaciones sexuales y raciales. Y, en segundo lugar, porque a la creciente desafección social de los años 60 se le sumaron los problemas económicos, debido a que las tasas de crecimiento empezaron a caer. La forma de evitar el conflicto social fue permitir el aumento de la inflación, ya que de esta forma aumentaba el dinero en circulación aunque no estuviera respaldado por la economía real (Streeck, 2011, p. 11). Pero esta forma de pacificar el conflicto, además de producir inestabilidades, perjudicaba especialmente a los capitalistas, ya que los trabajadores tenían suficiente poder de negociación para conseguir la indexación de los salarios, pero en cambio los fondos de capital perdían valor.

Este período terminó a finales de los años 70, cuando, con la subida de Reagan y Tacher al poder, se pusieron en marcha medidas de desinflación muy agresivas que causaron un grave aumento del desempleo y la desindustrialización. Pero estas medidas generaron otro problema: el incremento de la deuda pública, reflejo de unos presupuestos cada vez más deficitarios. Gracias al endeudamiento, los gobiernos pudieron hacer frente a las demandas de un electorado más exigente, debido al traslado del conflicto del mundo laboral a la arena política. Y por tanto, la disminución de recursos causada por la recesión se cubrió una vez más con recursos futuros, pero esta vez, ya no era la inflación el mecanismo utilizado, sino la deuda (Streeck, 2011, p. 14). Este mecanismo se pudo prolongar gracias a la desregulación financiera que mantenía los tipos de interés bajos, sumado a las medidas emprendidas contra los sindicatos para evitar las subidas salariales y la inflación. Pero esta solución tampoco podía durar para siempre y pronto llegó la época de la austeridad, dando paso a lo que Crouch (2009 citado en Streeck, 2011, p. 17) llama “keynesianismo privatizado” en referencia a la sustitución de lo público por el endeudamiento privado, bajo un sistema financiero cada vez más desregulado. Este modelo permitió, una vez más, que los pobres prosperaran, aunque fuera de forma ilusoria y asumiendo un riesgo altísimo, y que los ricos se enriquecieran de forma exponencial.

Esta combinación de endeudamiento y financiarización produjo el estallido financiero de 2007/2008 y la crisis sistémica de la cual aún sufrimos las consecuencias. Pero, como hemos visto, la gestión de la crisis se ha caracterizado por el mismo modelo de huida hacia adelante, con el rescate bancario y el sobreendeudamiento público. Streeck (2011, p. 21) resume este proceso de la siguiente forma: “mientras que en el pasado los trabajadores luchaban contra sus empleadores, las ciudadanos frente a los ministros de finanzas y los deudores privados con los bancos privados, ahora se trata de las instituciones financieras presionando a los Estados que poco antes habían chantajeado para que les salvaran”²⁹. La situación actual demuestra, por tanto, que la inflación, la deuda pública, la desregulación financiera no han sido más que parches temporales para unos gobiernos enfrentados a un conflicto inevitable en el capitalismo democrático, la tensión entre el reparto de recursos en base a los derechos sociales o a la productividad marginal; situación que ha generado un retroceso democrático a nivel global.

Por otra parte, Jessop (2008a, pp. 97-109) describe la crisis del Estado Nacional de Bienestar Keynesiano, es decir la forma que adoptaron los Estados del fordismo atlántico (EUA, Canadá, Europa noroccidental, Australia y Nueva Zelanda), como una crisis del modelo de producción fordista y de su forma de regulación. Esta crisis empezó debido a que la bajada de los aumentos de productividad y la dependencia de los salarios como demanda produjeron un estancamiento económico que no se podía solucionar con los tradicionales instrumentos keynesianos. A esta crisis se le unen los retos vinculados a la internacionalización de las empresas, que escapaban de los marcos nacionales para evitar el pago de impuestos, buscar mano de obra sin tanto poder de negociación y abrir nuevos mercados. De esta forma el espacio económico nacional dejó de ser prioritario y por tanto obligó a modificar la política económica, que pasó a intervenir por el lado de la oferta, con el objetivo de insertar espacios económicos locales en la economía mundial.

²⁹ Traducción propia

La crisis del Estado de Bienestar supone, por tanto, una reaparición de las contradicciones en las diferentes formas de la relación del capital, que hasta el momento el Estado había sido capaz de “gestionar, desplazar o diferir, al menos durante un tiempo” (Jessop, 2008a, p. 90). Además, las nuevas tendencias que abre la internacionalización de la economía suponen nuevos retos para las economías nacionales y sus gobiernos: en primer lugar, el dinero pasa a ser una divisa internacional, dejando al capital industrial subordinado al capital financiero; en segundo lugar, se modifica el modelo de producción, dando paso a una producción flexible, basada en la innovación; esto produce, en tercer lugar, cambios en el modelo laboral, en el que los salarios dejan de ser vistos como demanda para ser costes de producción; y por último, se produce una crisis fiscal, que genera, a su turno, un reequilibrio de la relación de fuerzas dentro del Estado, dando más peso a las fuerzas económicas que abogan una reducción de la “sobrecarga del Estado” (Jessop, 2008a, pp. 100-104). En este contexto, podemos decir que la relación de fuerzas entre las distintas interpretaciones de los nuevos retos planteados para las economías nacionales y sus soluciones, acabó desembocando en la expansión del gobierno neoliberal.

Funciones para la economía global

La interpretación del papel que ejerce el Estado en la economía global varía, como decíamos, según qué perspectiva se adopte. Así, según la concepción neoliberal (Panitch, Cox, Mithleman), el Estado deberá integrarse en la economía global facilitando la entrada de capitales y comercio. Pero, por otra parte, autores como Amin, Young y Rosenau, consideran que el Estado debe apoyar el fortalecimiento del imperio de la ley a nivel global (Sassen, 1996). Por su parte, Jessop (2008b, p. 6) enfoca este debate en base a los procesos de organización gubernamentales y no tanto en base a un marco institucional cerrado, entendiendo que la forma estatal no dependerá sólo de la naturaleza jurídico-política, sino que también dependerá del contexto social y de fuerzas más allá de él.

Por otra parte, partiendo del análisis del Estado como Estado capitalista, que juega un papel clave en el desarrollo del capitalismo, podemos decir que el Estado también tiene un rol importante en la configuración de la globalización neoliberal y la expansión de la racionalidad neoliberal, lo que nos lleva a plantear el concepto de Estado neoliberal. Con este concepto nos referimos a un Estado que amplía sus funciones para garantizar, no solo la reproducción del capital, sino la promoción de la competencia, convirtiéndose en socio del capital y cambiando su forma de funcionamiento. Por tanto, podemos decir que el Estado neoliberal no es un Estado que se retire, sino un Estado que transforma sus funciones en base a la lógica neoliberal. A continuación planteamos varias de estas transformaciones.

En primer lugar, como afirma Overbeek (2000, pp. 177-178), podemos decir que el Estado Nación forma parte de la estructura política que hace de contraparte a la producción internacional. Esto se debe a la existencia de un consenso interestatal sobre las necesidades de la economía mundial, que, a su turno, genera la participación jerarquizada de los Estados en la economía mundial y la adaptación de las estructuras internas de los Estados al consenso global, tanto a nivel de los gobiernos como de los grupos sociales dominantes. Este consenso es impulsado por el corazón hegemónico del sistema de Estados –al que llama “*Heartland*” en referencia al concepto de Locke–, ya sea promoviendo la expansión de la sociedad civil liberal transnacional, como estableciendo estructuras para proteger relaciones capitalistas de producción en todo el mundo –a nivel interno de los Estados, interestatales o de quasi-estado– o facilitando la integración de las clases dominantes estatales.

Por otra parte, Slaughter (2004 citado en Sassen, 2010, pp. 295-296) plantea que esta participación estatal en la instauración del sistema económico global se ha realizado a través de redes intergubernamentales de distinto tipo, desde las organizaciones internacionales, hasta las redes intergubernamentales espontáneas, pasando por redes fruto de acuerdos ejecutivos, como las interacciones transatlánticas autorizadas y fomentadas por acuerdos entre la UE y EEUU. En ambos casos se pone énfasis en que todo este proceso de participación del Estado en la construcción de la globalización neoliberal se basa en la creación de un consenso global fundado en la lógica neoliberal. Es decir que el consenso consistiría en “crear condiciones de competitividad para una economía global” (Sassen, 2010, p. 300).

Un objetivo que, desde el estallido de la crisis económica en 2007, se ha hecho aún más patente en todo el mundo, obligando a la mayoría de los Estados Nación a adaptarse a la nueva lógica. De esta forma se ha dado paso a lo que Jessop (2008a, p. 118) llama el “Estado competitivo schumpeteriano”, en referencia a la centralidad de la competencia, situada como objetivo central de las políticas públicas, la transformación del modelo productivo, cada vez más basado en el conocimiento, y el fin del paradigma fordista del pleno empleo y del “trabajo para toda la vida”

(Jessop, 2008a, pp. 118-121). Por tanto, los Estados competitivos centrarían sus funciones en fortalecer las ventajas competitivas de los capitales establecidos en sus fronteras, aunque operen en el extranjero, “promoviendo las condiciones económicas y extraeconómicas actualmente consideradas esenciales para triunfar en competencia con actores y espacios económicos localizados en otros Estados”. Además, de intentar proyectar su poder más allá de sus fronteras con el fin de configurar espacios económicos para la acumulación de capital y la proyección de las economías locales de cara al exterior.

Por otro lado, con el avance de la lógica de la competencia, podemos ver como los Estados, mientras reducen la dimensión social, refuerzan las dimensiones que tienen que ver con la “regulación de la desregulación” y, sobre todo, con el control social sobre la ciudadanía y los movimientos de la fuerza de trabajo (Pastor, 2007). De esta forma, los Estados, en palabras de Pastor (2007, p. 4), “tienden ahora a ser «anoréxicos» en lo social y «bulímicos» en lo coercitivo, tanto hacia fuera como hacia dentro, particularmente si se encuentran con movimientos sociales que cuestionan las políticas neoliberales”. Por tanto, podemos afirmar que “el neoliberalismo no busca tanto el «retroceso» del Estado y la ampliación de los dominios de acumulación del capital como la transformación de la acción pública” (Laval y Dardot, 2013, p. 276). Esto se debe a una “relativización de su papel como entidad integradora de todas las dimensiones de la vida colectiva” (Laval y Dardot, 2013, p. 289), que además va sumado a una delegación de sus funciones hacia empresas privadas.

Al mismo tiempo, este modelo de Estado favorece el desarrollo de interdependencias transnacionales que contribuyen a que las fronteras entre las funciones estatales y los actores estatales (agencias, políticos, burócratas...), por un lado, y los actores privados y las funciones privadas, por el otro, se diluyan (Cerny, 2000). Además de promover unas políticas económicas basadas en el emprendimiento, la innovación y la rentabilidad, que también contribuyen a modificar los límites entre lo público y lo privado (Sassen, 2010, p. 300). Por tanto, podemos decir que “el posfordismo no suspende las condiciones, los dilemas, los conflictos del capitalismo [...], tiende, en realidad, a ampliar el radio de esas” (Jessop, 2008a, p. 128), además socava la geografía de los Estados territoriales fijos y hace reaparecer las contradicciones entre los momentos del valor de uso y de cambio, esta vez en forma de dilemas espacio-temporales, debido a la “disociación entre flujos abstractos en el espacio y la necesidad de espacios concretos de valoración del capital”.

Desnacionalización y privatización

A lo largo de este trabajo se ha ido mencionando el hecho de que parte de las transformaciones principales que se producen con la globalización neoliberal, no son a nivel internacional sino a nivel interno de los Estados Nación. Para profundizar en esta afirmación nos basaremos en las teorías de Sassen (2010) entorno al concepto de “desnacionalización”. Es decir, el proceso por el que “prácticas específicas de la esfera privada y la pública se reorientan hacia lo global”, como pueden ser la labor de los tribunales nacionales, las operaciones internacionales de las empresas o las redes diaspóricas (Sassen, 2010, p. 20). En general son procesos invisibilizados pero, sin ellos, los regímenes globales no serían operativos.

En este caso nos centraremos específicamente en la desnacionalización de los programas estatales. Por ejemplo, en materia de política económica podemos decir que las privatizaciones y desregulaciones no han sido sólo resultado de presiones exteriores, sino que son fruto de adaptaciones introducidas por el Estado, a raíz de su participación activa en la producción de las condiciones para la globalización económica. Para esta tarea, los Bancos Centrales han cumplido una función estratégica, ya que su supuesta autonomía les permite aplicar políticas monetarias y requerimientos del mercado global de capitales, como si fueran políticas neutrales (Sassen, 2010, pp. 293-294). Además, al adoptar el nuevo consenso desregulador, los Estados empiezan a adaptar sus funciones a la nueva lógica, lo que conlleva que las instituciones nacionales ya no funcionen estrictamente en la lógica nacional, sino que entren dentro de la lógica global (Sassen, 2010, pp. 290-291).

Esta adaptación, por su parte, acaba desestabilizando otros componentes del poder estatal. Por ejemplo, a pesar de que los Estados siguen desempeñando una función esencial de producción de legalidad, parte de esta alimenta el poder de la nueva estructura de autoridad basada en la desnacionalización y la privatización (Sassen, 2010, p. 292). El resultado de estas transformaciones es la creación de un nuevo orden institucional básicamente privado que privatiza y desnacionaliza la autoridad y los programas nacionales, así como la aparición de un nuevo orden normativo, debido al crecimiento de la autoridad privada en cada vez más espacios y funciones. Uno de los principales procesos de desnacionalización de las funciones estatales ha sido, como explica Sassen (2010, p. 289), la aparición de sistemas privados de derecho. En este sentido, a

pesar de que los Estados se han encargado tradicionalmente de negociar la intersección entre el derecho nacional y las actividades de actores extranjeros, a partir de los noventa se entra en un punto de inflexión en el que la desregulación de las operaciones transfronterizas se institucionaliza considerablemente y empieza la proliferación de los sistemas privados de derecho, generando lo que se ha llamado la renovada *lex mercatoria*.

Más concretamente, el aumento de la autoridad privada se debe a la proliferación de agentes privados que crean normas, la mercantilización de las funciones públicas, el aumento de los agentes privados en la internacionalización de la autoridad política, la “circulación de normas y objetivos privados en el dominio público del Estado-nación” y el “desplazamiento de funciones públicas de regulación hacia el sector privado” (Sassen, 2010, p. 263). Se trata de la creación de un nuevo pluralismo jurídico transnacional en el que proliferan nuevos centros de producción jurídica regidos por el «principio de mercado», (Hernández Cervantes, 2014, p. 219). Esto permite que actores privados configuren nuevas formas de autoridad pública, ya sea a través de la participación en la creación de normas e instituciones supranacionales e intergubernamentales o influyendo en las políticas nacionales (Sassen, 2010, pp. 266-267). En este contexto, como explica Sassen (2010, p. 267), “la división entre lo público y lo privado acaba por ocultar que, en realidad, suelen configurarse las políticas públicas en función de los objetivos correspondientes a los actores privados de la economía política global”. Es decir que los discursos que siguen defendiendo la división entre lo público y lo privado esconden las relaciones reales que se producen entre ambos espacios, al mismo tiempo que el léxico “del interés nacional” sirve para esconder o legitimar la asunción de objetivos del sector privado, por el sector público (Sassen, 2010, p. 267).

Esto hace que cada vez más partes del Estado nación funcionen “como espacios institucionales para el accionar de poderosas dinámicas constitutivas del «capital global» o fundamentales para su existencia” (Sassen, 2010, p. 280). Consiguiendo que la lógica del mercado global de capitales se instale como política de Estado, generando así un orden institucional complejo, de espacios múltiples y ensamblajes parciales interconectados (Sassen, 2010, p. 281).

3.2.2. Relación entre las empresas transnacionales y los Estados Nación

El papel político que juegan las empresas transnacionales ha sido ampliamente debatido, tanto a nivel académico como político. Una fecha clave de este debate fue el 4 de diciembre de 1972, cuando Salvador Allende, en un discurso ante la Asamblea general de la ONU, denuncia lo que él llama un “conflicto frontal entre las grandes corporaciones transnacionales y los Estados” (Peña Gutiérrez, 2012), desde este momento y con el fortalecimiento del discurso antiglobalización, seguido de los intentos de restaurar la imagen de las empresas transnacionales, proliferan los análisis teóricos en uno u otro sentido. Además, los posicionamientos académicos frente la relación entre transnacionales y Estados están vinculadas a la interpretación que cada escuela hace de la globalización. Por ejemplo Strange (2001, p. 101), desde una posición globalista, considera que “aunque las empresas transnacionales no han superado a los gobiernos de los Estados, sin duda se han hecho con algunas de sus parcelas de poder”. Mientras que Weiss (2003) considera que la globalización brinda una oportunidad a los gobiernos para iniciar estrategias de adaptación al nuevo escenario, entre las que estarían los vínculos con el mundo empresarial.

En este trabajo se considerará que a pesar de los intentos de presentar a las empresas transnacionales como un aliado de los gobiernos, en realidad la advertencia de Allende aún sigue vigente. El poder corporativo “pone en tela de juicio los mecanismos formales de representación y control democrático de la toma de decisiones” (Hernández Zubizarreta, 2007), debido a que, gracias a los mecanismos ya explicados en el anterior capítulo, el mercado global de capitales altera el funcionamiento de los gobiernos democráticos y remodela la relación entre gobiernos y ciudadanos (Sassen, 1996). Se trata, en palabras de Beck (2004), del “poder revolucionario del capital”, o como decía Allende, de la aparición de unos gobiernos “interferidos en sus decisiones fundamentales –políticas, económicas y militares– por organizaciones globales que no dependen de ningún Estado y que en la suma de sus actividades no responden ni están fiscalizadas por ningún Parlamento, por ninguna institución representativa del interés colectivo” (Allende, 1972 citado en Peña Gutiérrez, 2012).

Más concretamente, podemos decir que, a pesar de que probablemente tiene razón Weiss cuando defiende que no se produce una transferencia neta de poder de los gobiernos a las empresas transnacionales, sí que es cierto que las grandes empresas han sido capaces de incidir directamente en la actividad gubernamental en tres esferas de poder: económico, político y jurídico. En primer lugar, a nivel económico, debido a la competencia global, “los gobiernos son cada vez más incapaces de mantener los niveles existentes de protección social y los programas de

bienestar social sin socavar la posición competitiva de los negocios nacionales y sin ahuyentar la muy necesaria inversión extranjera” (Held y McGrew, 2003, p. 69). Además, debido a la “distancia creciente (tanto social como geográfica) entre quienes producen y quienes consumen [...] el mercado de las corporaciones industriales depende cada vez menos de la capacidad de consumo de los trabajadores en el mismo territorio [...] y por el contrario cada vez más de la capacidad de competir con menores costes” (Lander, 2012, p. 9), es decir que, mientras los incentivos para subir los salarios desaparecen, la presión para bajarlos aumenta.

En segundo lugar, a nivel político, las empresas transnacionales, utilizan diversos mecanismos para incidir de forma directa en la toma de decisiones, infiltrándose en todos los sistemas políticos, independientemente de sus características formales, para conseguir que los gobiernos actúen en su favor. Ya que, como dice Bensaïd (2004, p. 158), “el capital y las firmas se transnacionalizan pero se siguen adosando a la potencia militar, monetaria y comercial de los Estados dominantes”. En tercer lugar, el poder jurídico, resultado de la capacidad de incidencia de las transnacionales en las instituciones internacionales, se traduce en una injerencia de las instituciones internacionales en favor de la *lex mercatoria*. Como dice Hernández Zubizarreta (2009, p. 87) “Las empresas transnacionales [...] impulsan e influyen para que la interferencia en la soberanía westfaliana se traduzca en la pérdida de ciertas competencias, básicamente reguladoras del mercado, y –a su vez– se desregulen, por presión –al menos en parte– de las empresas transnacionales, los derechos sociales y laborales, y se fortalezcan aspectos autoritarios del Estado”.

El resultado de estas interferencias constantes de las empresas transnacionales frente a los Estados, son unos gobiernos que supeditan su actividad a los intereses privados. Como dice Vallés (2000, p. 118), el Estado “acaba por hacer el trabajo sucio a los grandes intereses económicos transnacionales y se convierte en su servicial gestor”, creándose un puente de cooperación entre la soberanía nacional y las prácticas de las ETN (Sassen, 1996). Así, el “interés general” queda supeditado al “interés privado” de las grandes corporaciones o, como dicen Romero y Ramiro (2012, p. 63), “el «derecho del capital» se impone contra el derecho a la existencia de los seres humanos”; garantizando “la tranquilidad que los grandes inversores necesitan para aumentar sus tasas de ganancias” (Torres, 2010 citado en Hernández Zubizarreta, 2013), que se convierte en el objetivo principal de los gobiernos, a pesar de que vaya ligado a una “carrera hacia el abismo de los derechos” (Hernández Zubizarreta, 2013).

Por tanto, podemos decir que con la internacionalización económica se transforma la relación entre el poder económico y el político, en primer lugar porque la ruptura del marco estatal genera un retroceso en la correlación de fuerzas de las clases populares, que hace retroceder los avances democráticos, al mismo tiempo que rompe los arreglos institucionales conseguidos por los Estados de bienestar. Y, por otra parte, por el auge del poder corporativo, que convierte a las empresas transnacionales en actores clave del nuevo escenario, tanto como principales beneficiarias como, por ser importantes impulsoras de la globalización neoliberal. Así vemos como, tanto en sus Estados de origen como en los Estados receptores, la interrelación entre gobiernos y empresas transnacionales diluye la división jurídica entre lo público y lo privado, lo que cuestiona, en mayor o menor medida, la autonomía relativa de los aparatos estatales respecto a la nueva clase dominante y, por tanto, pone en riesgo la propia legitimación y reproducción del sistema.³⁰

3.3.– Vaciamiento de los espacios de democracia

Si hacemos nuestra la tesis por la cual la cesión de soberanía ha sido en gran parte voluntaria, el siguiente paso a dar será analizar las relaciones de poder y el sistema político subyacente que lo permite. Entendiendo que, a pesar de que la globalización plantea un escenario con nuevos retos para los gobiernos, la deriva neoliberal actual, en la que en general los gobiernos de todos los Estados se alinean con los intereses de las grandes empresas, no es fruto de un proceso inevitable, sino que se debe a la voluntad política de sus dirigentes. O, como dice Pisarello (2011), a un avance de los poderes oligárquicos frente a las fuerzas emancipadoras, en el que un entramado de poder cada vez más oligárquico y elitista ha ido vaciando y desplazando los espacios de democratización. En este sentido, igual que el mes Termidor en la Revolución Francesa significó la interrupción de la lucha por los derechos políticos y sociales, Pisarello (2011, p. 19) identifica la globalización neoliberal como la última fase de un largo Termidor. El último capítulo de una “prolongada historia de mercantilización de diferentes esferas de la vida, en la que una reducida

³⁰ Los mecanismos por los que se produce esta relación y las consecuencias que genera son abordados en más detalle en el capítulo 4 (Poder político de las empresas transnacionales) de la segunda parte.

minoría económica y financiera ha conseguido poner en jaque los derechos civiles, políticos, sociales (y cada vez más, ambientales) de un amplio sector de la humanidad”.

Este avance ha sido posible debido a un progresivo “debilitamiento de la dimensión constitucional de la democracia” (Ferrajoli, 2011, p. 22) y a un vaciamiento de los espacios de democratización. Ya que, como dice Ferrajoli (2011, p. 22), “una democracia puede quebrar aún sin golpes de Estado en sentido propio, si sus principios son de hecho violados o contestados sin que sus violaciones susciten rebelión o, al menos, disenso”. De esta forma, la “democracia sucumbe de modo gradual a la plaga de la ideología neoliberal en que más y más funciones del gobierno legítimo son asumidas por agentes y organizaciones ilegítimos, opacos y no elegidos. Esto ocurre a todos los niveles, ya sea nacional, regional o internacional” (George, 2014, p. 3).

3.3.1. Conceptualización de la democracia

En este trabajo partiremos de una definición amplia de la democracia, que vaya más allá de la descripción formal de lo que son propiamente los sistemas democráticos, con sus principios y procedimientos marcados, para abarcar una definición normativa, basada en la democracia como un proceso permanente de emancipación y justicia social. Teniendo en cuenta que, como nos recuerda Zizek (2012, p. 36), “hoy por hoy, el enemigo fundamental no es el capitalismo ni el imperio ni la explotación ni nada similar, sino la democracia: es la «ilusión democrática», la aceptación de los mecanismos democráticos como marco final y definitivo de todo cambio, lo que evita el cambio radical de las relaciones capitalistas.”

En este sentido, la definición de Scharpf (citado en Vallespin, 2000, pp. 164-165), basada en el discurso de Lincoln: “Democracia es el gobierno del pueblo, por el pueblo y para el pueblo” nos puede ser útil para definir el marco en el que opera una democracia. Es decir la necesidad de un demos, como sujeto democrático con sentimiento de pertenencia, que hasta el momento se ha situado en el Estado-nación; así como unos mecanismos y procedimientos de participación; y unos resultados de las decisiones democráticas que se ajusten a los intereses de los ciudadanos. Pero, más allá de esta definición formal, conviene tener en cuenta que “la democracia no es sólo el conjunto de reglas, instituciones y prácticas de las que nos valemos para organizar nuestro sistema normativo. Incorpora también principios, un ideal normativo, que dicho orden institucional está llamado a encarnar en la realidad” (Vallespin, 2000, p. 161). Además, la democracia no puede ser entendida solo como un sistema estático, sino que encarna la tensión entre norma y realidad, es decir que “no puede darse por satisfecha con una determinada configuración de sus instituciones y prácticas, debe aspirar a su mejoramiento e innovación en nombre de ciertos ideales” (Vallespin, 2000, p. 161), por esto falla cuando los ciudadanos aceptan las reglas y valores pero no son capaces de renovarlos.

Por tanto, analizamos la democracia desde una concepción, además de política, social, entendida “como un movimiento abierto, empecinado y precario, a favor de la igual libertad de todos y contra las oligarquías y tiranías de diferente signo” en vez de verse como algo que se «da» o se «concede» (Pisarello, 2011, pp. 16-19). Recuperando, de esta forma, la larga tradición de luchas por la democratización de las relaciones sociales, como expresión de “una serie de tensiones históricas que han hecho todo menos desaparecer: entre igualdad y desigualdad, entre concentración o distribución del poder o, sencillamente, entre el gobierno político y económico de todos, o de la mayoría, y de las diferentes conjugaciones de la oligarquía o de la autocracia” (Pisarello, 2011, p. 15). Tensiones que se han ampliado en las últimas décadas, debido al, cada vez más complejo, equilibrio entre las fuerzas contradictorias de la democracia y el capitalismo. Contradicciones que llevan a Monedero (2012, p. 74) a plantear la pregunta crucial “¿es compatible la democracia con el capitalismo?” para dar respuesta al extenso debate sobre las causas de la crisis de la democracia.

En este sentido, en base a la explicación de Streeck (2011) de las crisis en el capitalismo democrático, planteada anteriormente, podemos ilustrar las tensiones económicas actuales a partir de las contradicciones históricas entre capitalismo y democracia. Demostrando que la lucha actual entre los mercados financieros y la mayoría de gobiernos, no es coyuntural sino que forma parte de la propia configuración del sistema. Por tanto podemos hablar de un retroceso que ha permitido aislar suficientemente los centros de decisión de las presiones electorales, decantando la balanza, en la mayoría de Estados, hacia los intereses económicos en detrimento de la democracia. Esta situación lleva al autor a afirmar que “hoy más que nunca el poder económico parece haberse convertido en poder político, mientras que la ciudadanía está casi totalmente privada de las defensas democráticas”³¹ (Streeck, 2011, p. 29).

³¹ Traducción propia del inglés

En la misma línea Sousa Santos (2004, pp. 12-14) plantea que la reaparición de estas tensiones pone en juego la legitimidad del sistema, ya que supone la ruptura del contrato social de posguerra, legitimado a través de “la conversión, siempre problemática, de la tensión entre democracia y capitalismo en un círculo virtuoso en el que cada uno prospera aparentemente en la medida en que ambos prosperan conjuntamente”. Más concretamente, el autor considera que “el contrato social pretende crear un paradigma socio-político que produzca de manera normal, constante y consistente cuatro bienes públicos: legitimidad del gobierno, bienestar económico y social, seguridad e identidad colectiva”. Bienes que, hoy en día, están profundamente cuestionados.

3.3.2. Evolución de la democracia

Como hemos mencionado, mientras que la visión liberal de la democracia la define como un sistema político establecido, en este trabajo utilizaremos una definición de la democracia como proceso, haciendo uso de la visión neomarxista, que la considera fruto de las contradicciones entre el sistema capitalista y el Estado democrático. Como dice Pastor (2007, p. 7), “los procesos de democratización vividos a lo largo del siglo pasado no fueron debidos al «mercado» ni a la «propiedad privada», sino que encontraron su principal motor en las contradicciones que fue generando el capitalismo, en la tensión entre lucha contra la desigualdad social y extensión progresiva del «demos» y en la consiguiente presión a favor de nuevos derechos y libertades”. Por ello, sin ánimo de hacer un repaso exhaustivo de la historia de la democracia, es importante tener en cuenta el pasado reciente de una forma de organización política que se ha extendido a lo largo del planeta, para entender cuáles han sido los pasos que nos han llevado a la situación actual.

Como explica Pisarello (2011), la historia de la democracia es la de una lucha constante entre las fuerzas oligárquicas y emancipadoras, que como un péndulo va decantándose hacia un extremo o el otro según la época histórica de la que hablemos. En este caso, podemos ver como la democracia representativa, vendida como el sistema menos malo posible, consiguió legitimarse a raíz del temor a los totalitarismos de distinto cuño que fueron apareciendo durante el siglo XX. De esta forma se consensuó una democracia de baja intensidad que, sin vulnerar demasiado el estatus de las élites, ponía un freno al avance del socialismo; al mismo tiempo que reducía las aspiraciones de las clases populares con un Estado del Bienestar que en principio les garantizaba unos mínimos derechos sociales.

En este sentido, el “Constitucionalismo social de posguerra, a diferencia de su antecesor, se construiría con pretensiones más integradoras que emancipatorias” (Pisarello, 2011, p. 17) con el objetivo de regular el capitalismo, pero sin superar la lógica de la acumulación. De esta forma, se garantizaba la seguridad social de los ciudadanos, al mismo tiempo que la democracia dejaba de entenderse “como aspiración de la mayoría a participar de manera directa en la gestión de la política o de la economía” (Pisarello, 2011, p. 17). Además, debemos tener en cuenta que, como recuerda Boaventura de Sousa Santos (2004), este contrato social sólo fue posible en los territorios centrales del sistema capitalista, ya que se basaba en un ideal de progreso y de crecimiento económico sin límites, sustentado sobre la explotación sistemática de la naturaleza y del trabajo humano de otras zonas del planeta.

Este periodo de relativo bienestar en los países centrales del capitalismo entró en crisis en los años 60s y 70s cuando empezó a ser cuestionado por el movimiento anticolonizador, en los países periféricos, y por los movimientos sindicales, estudiantiles, feministas y ecologistas en los países desarrollados. Algunas de las críticas al consenso social de posguerra fueron su supuesto carácter inclusivo, que a la práctica excluía a grandes grupos sociales, además de dejar de lado algunos temas como la diversidad cultural o la destrucción del medioambiente. Estas críticas se debieron, por tanto, a que “la democracia fracasó en cumplir con la promesa de construir sociedades libres e iguales”³² (de Sousa Santos, 2009, p. 2). Más concretamente, podemos decir que la soberanía popular y la participación ciudadana fueron secuestradas por formas elitistas de democracia, con el consentimiento de los partidos de clase y los sindicatos, a pesar de haber sido los actores clave para la emancipación social a lo largo de la historia. En la misma línea Pisarello (2011, p. 17) plantea que el consenso de posguerra entró en crisis por “la incapacidad para traspasar los límites autocráticos impuestos por las grandes oligarquías partidistas y económicas”.

Pero a pesar de la fuerte deslegitimación de la democracia liberal, debido a sus propios límites, la reacción dominante acabó viniendo del neoliberalismo, que promovió “una recomposición

³² Traducción propia del inglés

radical de las relaciones de poder que fundamentaban las constituciones sociales de posguerra” (Pisarello, 2011, p. 18). Uno de los elementos clave de esta deriva es la asunción, convertida en lugar común, “de que existían «excesos de democracia» y «sobrecargas» al Estado que generaban ingobernabilidad” (Monedero, 2012). Esta idea queda plasmada en el informe de la Comisión Trilateral escrito por Huntington, Crozier y Watanu (1975) sobre la “crisis de gobernabilidad”. Publicación que, junto con la crisis del petróleo y el golpe de Estado en Chile, es considerada por Pastor (2007, p. 1) como punto de inflexión en la política y la economía internacional, ya que inicia un proceso de “desdemocratización” caracterizado por la devaluación de los mecanismos de la democracia representativa, sumado a la exclusión de la ciudadanía a un número creciente de residentes, y un aumento de la desafección ciudadana hacia las instituciones.

Por tanto, el desenlace de este período de movilización social y de crisis de gobernabilidad acabó consolidando la posición liberal destinada a vaciar los espacios de democratización. Debido a que, en base al argumento de que la crisis se debía a una inflación de las demandas, que había llevado a un Estado “sobrecargado”, en crisis económica y fiscal y sin legitimidad debido a la ineficacia, se justificó que la solución pasaba por menos Estado y más sociedad civil (Vallespin, 2000, pp. 125-126). Este análisis generalizado obviaba las explicaciones estructurales, priorizando análisis exógenos, que explicaran la crisis de la socialdemocracia a partir de causas externas, en vez de “señalar al sistema capitalista y su lógica como responsables del fin de la «edad de oro»” (Monedero, 2012, p. 72). Por tanto, se produjo la paradoja de que, a pesar de que la mayor insatisfacción ciudadana es normalmente un símbolo de salud democrática, se llegó a la conclusión contraria, afirmando que el problema era la excesiva democracia, evitando analizar las causas de la pérdida de legitimidad (Crouch, 2004).

De todas formas, a pesar de que la socialdemocracia optó, en general, por análisis nostálgicos que no abordaban la cuestión de fondo, afrontando la desafección ciudadana como un problema de eficacia, en vez de como falta de legitimidad, algunos teóricos neomarxistas sí que plantearon este análisis. Apuntando, como causas de la crisis de legitimidad, la “contradicción entre sujeción formal a las reglas del gobierno democrático y el contenido material del poder estatal condicionado por las exigencias del proceso acumulativo” (Vallespin, 2000, p. 128); y denunciando, por tanto, que el Estado se hubiera convertido en “gestor y garante de los intereses colectivos de una sociedad clasista dominada por el capital” (Offe, 1984 citado en Vallespin, 2000, p. 127). Después de este proceso, se instauró “un régimen que, sirviéndose del prestigio de la palabra democracia está socavándola desde dentro hasta volverla irreconocible o inofensiva” (Pisarello, 2011, p. 18). Este régimen se basa en “unas estructuras de poder en las que la existencia controlada de algunas libertades públicas y de ciertos derechos de participación se admite siempre que se reserve a los grandes poderes económicos una posición decisiva” (Pisarello, 2011, p. 18). De esta forma, el neoliberalismo consiguió, en nombre de la gobernabilidad democrática, dar cobertura a una estructura de poder cada vez más desigual y violenta (Pisarello, 2011, p. 19), en la que el fin del contrato social genera una dislocación entre el régimen político y el social (B. D. S. Santos y Rodríguez Garavito, 2007).

Finalmente, podemos decir que actualmente estamos viviendo la última fase de este proceso, en el que se rompe definitivamente el pacto social de posguerra, debido a la reaparición de las tensiones entre capitalismo y democracia y de la pérdida de capacidad de los Estados para mantener al capitalismo bajo control. Este proceso ha sido posible debido, también, al fin del ideal socialdemócrata, por el cual se pretendía generalizar el bienestar a partir de un crecimiento sin fin, pero sin redistribución de la riqueza. En este sentido, podemos decir que nos encontramos frente a una crisis civilizatoria, en la que la constatación de los límites del crecimiento ha socavado las bases materiales de la socialdemocracia y ha dado pie a una renovada expansión de las desigualdades y de la acumulación de la riqueza.

Este escenario genera, en palabras de Lander (2012, p. 10), “un espiral perverso en el que, gracias a la creciente concentración de poder [...], las élites pueden imponer su voluntad a los gobiernos, con los cuales logran políticas públicas que a su vez incrementan la desigualdad”, en un contexto en el que los marcos de actuación se desencajan y por tanto es imposible embridar el capitalismo³³. Y, es en este marco, en el que debemos interpretar la actual reestructuración de poder, que está impulsando un profundo retroceso de las conquistas históricas en materia de derechos sociales, transformando las bases sobre las que se había sustentado la democracia en las últimas décadas. Por tanto, vemos como la globalización neoliberal ha profundizado las

³³De hecho Harvey en *Breve historia del neoliberalismo* (2007) se refiere al giro neoliberal como una estrategia para desembridar al neoliberalismo y poner fin al “liberalismo embridado”, que durante los años 50 y 60 planteó una serie de constreñimientos sociales y políticos así como un marco regulador y de fuerte intervención estatal en la política económica e industrial.

desigualdades, tanto económicas como sociales, lo que ha mermado la democracia, tanto en el sentido amplio de garantía de derechos y equidad, como en el sentido estricto de participación política en condiciones de igualdad.

Por último, un ejemplo claro de cómo la desigualdad merma la democracia, es el de Estados Unidos, presentado por Stiglitz (2012, p. 51), quien plantea que los altos niveles de desigualdad a los que ha llegado la sociedad estadounidense en las últimas décadas están socavando las bases de la democracia. En primer lugar, por la división social que se produce en el momento en el que hay una parte de la población que se enriquece rápidamente, mientras que otra se empobrece, así vemos como en 2007 el 0,1% más alto de las familias de Estados Unidos tenía unos ingresos 220 veces mayores que la media del 90% inferior, y el 1% más rico poseía más de un tercio de la riqueza del país (Stiglitz, 2012, p. 48). Y, en segundo lugar, por el poder acumulado por las grandes fortunas y empresarios, que consiguen incidir directamente en la política (se calcula que hay 2,5 lobistas por cada diputado en EEUU). Un poder que les ha permitido conseguir que el gobierno estadounidense facilitara la búsqueda de rentas, la creación de monopolios y la economía especulativa, con legislaciones a medida, rescates y subvenciones (Stiglitz, 2012, pp. 96-98).

3.3.3. Crisis política en los sistemas democráticos

La evolución de los sistemas democráticos hasta la situación actual nos muestra como estamos asistiendo a una crisis sistémica, una crisis profunda del sistema político, económico y social, que pierde los pilares básicos sobre los que se sustentaba su legitimidad. La democracia se convierte en “un mero procedimiento formal, dirigido a la consolidación de la libertad de mercado, sin ningún objetivo emancipador” (Ibarra Güell, 2006), mientras que pierde legitimidad debido al alejamiento de la sociedad de los espacios de toma de decisiones y desaparece “la dimensión igualitaria y paritaria de la estructura democrática” (Fariñas, 2005 citado en Hernández Zubizarreta, 2013). En la misma línea Subirats (2012, p. 159) afirma que, debido al “creciente desamparamiento de la capacidad popular de influir y condicionar las decisiones, se pierde buena parte de la legitimidad de una democracia que sólo mantiene abiertas las puertas de los ritos formales e institucionales”. Lo que lleva a Sousa Santos (citado en Monedero, 2012) a afirmar que “estamos ante sociedades formalmente democráticas y socialmente fascistas”. En este contexto se extiende “la creencia de que el mundo no lo mueven las decisiones de los ciudadanos, sino unas lógicas o imperativos más profundos” (Vallespin, 2000, p. 10), y de esta forma el sistema democrático y sus principales instituciones van perdiendo legitimidad a medida que crece la desafección y despolitización de la sociedad.

Se trata de una tendencia que, a pesar de que ha sido confrontada por expresiones contrahegemónicas como la indignación que recorrió el mundo a través de las primaveras árabes, el 15m y Occupy Wall Street, junto a otros movimientos con más historia como el feminismo, el zapatismo o las luchas campesinas e indígenas, así como por fuerzas electorales con un claro discurso antineoliberal, sigue prevaleciendo. Más concretamente, la despolitización de amplios sectores de la ciudadanía se manifiesta en el abstencionismo, en la antipolítica y, por otro lado, en el debilitamiento del sentido cívico y de la relevancia política de la opinión pública (Ferrajoli, 2011, p. 73). Además, también pierde fuerza la “participación de los ciudadanos en la vida pública –de sus formas, sus sedes y sus ocasiones– determinada por la el creciente distanciamiento de los partidos de la sociedad” (Ferrajoli, 2011, p. 77). Por otra parte, la despolitización está dando paso a la desafección. Ya hace tiempo que el nivel de interés por la política vinculada a la democracia representativa está en descenso, haciendo que los niveles de participación se vayan reduciendo progresivamente, pero la situación actual está añadiendo a este proceso el agravante de la desafección, la no adhesión de la sociedad a un sistema pseudodemocrático, que no da respuesta a sus expectativas. Al mismo tiempo, “el ciudadano percibe que el Estado ya no vela por su bienestar, reduciéndole garantías y servicios sociales”, mientras que, “con la excusa de la seguridad, le cuestiona o directamente elimina, derechos y libertades” (Ibarra Güell, 2006).

En este contexto, la mayoría de la población prefiere quedarse al margen del juego político, demasiado ocupada con sus propios problemas y sin voluntad de preocuparse por nada más, y de los pocos dispuestos a ejercer su papel, la mayoría se han quedado en casa convencidos por la resignación o el miedo. Se trata de la racionalidad neoliberal llevada al extremo, impuesta en este caso a través de la disciplina y el *gobierno de sí*. Es decir, la subjetivación de los valores neoliberales, basados en la naturalización del riesgo, la emprendeduría y la competición, para que, de esta forma, sean los mismos sujetos los que garanticen la reproducción de las condiciones y la adaptación subjetiva (interiorización de las exigencias) al sistema (Laval y Dardot, 2013, p. 334). Como dicen Romero y Ramiro (2012, p. 65), “la fuerza del sistema se basa en el miedo al futuro, en la profunda desactivación de la ciudadanía durante los años de la «prosperidad en burbujas»

y, finalmente, en el convencimiento de que «no hay alternativas». En palabras de Bensaïd (2009) el pueblo, anulado como poder constituyente, ha quedado atomizado, reducido a un público de consumidores y encuestados.

Por otra parte, las causas de la desafección se encuentran, también, en el cambio de valores y la creciente individualización, que nos ha llevado, en palabras de Lipovetski (1994 citado en Vallespin, 2000, p. 175), al “crepúsculo del deber”, es decir a la desaparición del deber cívico, entendido como el deber de pensar y resistirse a la manipulación. Además, debido al alto coste de la información, es decir al esfuerzo necesario para estar medianamente informado y para “actuar” políticamente, la única forma de movilizar a la ciudadanía es a través de una política expresiva y simbólica, lo que genera el riesgo de la “voluntad fabricada” (Vallespin, 2000, p. 178). Por otra parte Vallespin (2000, p. 175) alerta sobre la corporativización social, es decir que cada vez es más difícil distinguir entre el interés público y el sumatorio de los intereses particulares. Y cuando el interés personal prima sobre el colectivo, cualquier intento de participación se debe más a la búsqueda de un beneficio personal que a la mejora de las condiciones colectivas. Por tanto, siguiendo a Monedero (2012, p. 79) “despolitizar es particularizar, dejar de pensar las implicaciones colectivas de un asunto”. Además, en momentos de crisis este sentimiento se agrava, ampliado por el temor al desclasamiento (Martin y Schumann, 1998), ya que el miedo a perder lo poco que nos queda nos impide pensar en colectivo, un miedo que se suma al miedo a la represión y a los diferentes mecanismos de disciplinamiento.

Así mismo, también hay una parte de esta despolitización que se debe a un proceso promovido, o por lo menos no evitado, desde las instituciones, para minimizar las voces críticas. La democracia, o mejor dicho el sistema democrático occidental, se basa en un supuesto consenso y legitimación social, pero como varios autores reclaman, este consenso no es fortuito sino que ha sido construido de forma demagógica a través de la homologación de los que consienten y la denigración de los discrepantes (Ferrajoli, 2011). Pero, como dice Sennett (1998 citado en Vallespin, 2000, p. 72) un sistema que no dota a los seres humanos de razones profundas para ocuparse unos de otros a la larga no puede mantener su legitimidad. Por tanto, este desinterés por la política, a pesar de que algunos se esfuerzan en venderlo como una forma de legitimidad implícita, en realidad “expresa una profunda «crisis de Estado» en su capacidad de dirección y de integración normativa y simbólica, así como en un cansancio y desorientación de la política democrática misma” (Vallespin, 2000, p. 10).

En cuanto a la deslegitimación, podemos decir que sus causas son múltiples, desde problemas de fondo, como la corporativización y la adaptación neoliberal al nuevo contexto social y económico, hasta problemas más concretos de malas prácticas e ineficiencia de las instituciones. Debido a que, como dice Vallespin (2000, p. 10), la prudencia reformista nos deja anclados a unas instituciones que vienen de la posguerra mundial, “con la convicción de que más vale conservar lo que tenemos, aunque no apasione, que embarcarnos en aventuras de ingeniería constitucional”. Además, este conformismo y desafección están cada vez más legitimados por “el «imperativo sistémico» que impide cuestionar la «politics» dominante y sólo permite gestionar sus «policies», es decir, las formas de aplicar las grandes decisiones tomadas en otros ámbitos” (Pastor, 2007, p. 6). De esta forma, se instaura lo que Jessop (2003 citado en Pastor, 2007, p. 6) llama la “fast policy”, es decir una política destinada a gestionar el “Estado competitivo de mercado”, así como la privatización de los servicios públicos y la regulación de los derechos sociales básicos, vaciando aún más los espacios de democracia y agravando el déficit de legitimidad.

En este contexto, podemos ver cómo, probablemente, los partidos políticos tradicionales sean una de las instituciones más deslegitimadas, tanto por la oligarquización y estatalización (Vallespin, 2000, p. 174), como por la pérdida de un proyecto político claro. Los partidos políticos han dejado de ser vistos como una herramienta política en manos de los ciudadanos, más bien se han convertido en un mero mecanismo de recambio de las élites. Esto se debe a la falta de democracia interna, que se basa en los debates en el vértice en vez de fomentar una socialización horizontal, y al distanciamiento de los ciudadanos (Ferrajoli, 2011). En la misma línea, Fernández Buey (2003) explica que en la actualidad sufrimos una sobrerrepresentación de las clases altas en los parlamentos, debido a que los únicos que llegan a diputado son gente con estudios, con suficientes ingresos como para permitirse una carrera política y normalmente con el apoyo de una buena familia detrás. Esta élite se aprovecha de la progresiva tecnificación de la política y del analfabetismo funcional de gran parte de la ciudadanía para erigirse como únicos líderes posibles. A la práctica esto se convierte en un sistema gobernado por una oligarquía, que además ha estado siempre muy vinculada a la élite económica, ya fuera a través de la corrupción, del tráfico de intereses o de las puertas giratorias. Por otra parte, según Subirats y Vallespin (2015, pág. 25-34), una causa importante de la deslegitimación de los partidos es la burocracia interna, que propicia que sus miembros se alejen de los intereses de sus representados para beneficiar a los

intereses de sus propios cuadros, además de promover una lealtad interna que genera sumisión a la cadena de mando y mediocridad. A estos procesos se le suma la proliferación de la corrupción y especialmente la financiación ilegal, que “anida en cualquier partido donde se confundan las funciones públicas con los intereses privados”.

Por tanto, esta progresiva confusión y concentración de poderes políticos y económicos se debe a la proliferación de los conflictos de intereses y a la estrecha alianza entre poderes políticos públicos y poderes económicos privados y la subordinación de los primeros a los segundos (Ferrajoli, 2011, pp. 52-53). Además, es el resultado de la cada vez más fuerte relación entre dinero, información y política, que acaba generando una “disolución de la representación” (Ferrajoli, 2011, p. 55) y un retroceso de la democracia. Como explica Crouch (2004), los partidos han sustituido el apoyo de masas por líderes cercanos a los grupos de presión y el apoyo de algunas empresas, generando lo que el autor llama una “élite autoreproducida” (*self-reproducing inner elite*). Proceso que, ligado a la globalización, ha acabado generando una nueva clase público-privada surgida al calor de la “globalización financiera y de su papel de intermediaria entre los grandes poderes económicos y el poder político estatal, con la corrupción como secuela generalizada” (Pastor, 2007). En este sentido, podemos afirmar que la democracia y el capitalismo no son compatibles, porque las empresas capitalistas siempre van a intentar tener influencia política (Crouch, 2004). Además, “nunca como ahora ha sido tan densa e intensa la interrelación entre el universo político y la clase empresarial; sus representantes se funden y se confunden conformando un magma de intereses indisociables” (Álvarez et al., 2013, p. 294).

Por último, podemos ver cómo esta nueva clase público-privada se ha podido extender gracias al nuevo contexto de desregulaciones, privatizaciones y mercantilización de las funciones públicas, que, además de desplazar las funciones públicas hacia el sector privado, generan un desplazamiento interno del poder desde el legislativo al ejecutivo (Sassen, 2010, pp. 269-271). Por tanto, podemos decir que el vaciamiento de los espacios de democracia, no es sólo fruto de los vínculos entre gobiernos y empresas transnacionales, sino que también es el resultado de la “concentración desproporcionada de poderes en el Ejecutivo y el vaciamiento parcial del Legislativo”; así como, de la aparición de nuevas formas de autoridad privada (Sassen, 2010, pp. 252-253). Esto hace que se produzca una “reconfiguración de la división entre la esfera pública y la esfera privada”, al mismo tiempo que se da una “recodificación normativa” (Sassen, 2010, pp. 253-254).

3.4.— La gobernanza neoliberal

Por último, añadimos una reflexión sobre la “gobernanza” en este capítulo sobre las transformaciones políticas, entendiendo que es una lógica que, vinculada al neoliberalismo, está legitimando y dando forma a estas transformaciones. Por tanto, a pesar de ser un término que genera confusión, entendemos que, en la versión más extendida del concepto, la gobernanza ha aparecido como respuesta a una interpretación concreta de la crisis de la democracia, basada en la “posdemocracia” y en los problemas que plantea la escala para la gobernabilidad en la época de la globalización.

Posdemocracia

El término posdemocracia ha sido analizado desde diferentes perspectivas (Monedero, 2012, pp. 69-70): como pérdida de democracia, pronosticada por Crouch (2004); como salida economicista al “trilema de la economía global” planteado por Rodrik (2011); como superación de la democracia de partidos, planteada por los teóricos de la gobernanza; como la imposibilidad de la democracia, debido a las “condensaciones oligárquicas” que genera el modelo capitalista (como diagnosticó Benjamin), o debido a la “modernidad líquida”, en palabras de Bauman. Además de la explicación más extendida vinculada al fin de la política, es decir el intento liberal de desplazar la política a un lugar neutral. Lo que lleva a Monedero (2012, p. 68) a afirmar que “detrás de la «posdemocracia» se esconde un proceso de mayor calado: la centralidad de la «pospolítica», que neutraliza el elemento central de la democracia: el conflicto.”

De esta forma se produce una «despolitización» de la política, es decir una “conversión de la política en un campo supuestamente neutral donde la gestión administrativa eficaz debía eliminar las luchas entre diferentes grupos” (Monedero, 2012, p. 75), el mayor ejemplo de ello es, como veremos más adelante, la confluencia en torno al concepto de la “gobernanza”. Más concretamente, algunas de las teorías que han contribuido al vaciamiento del concepto de democracia son “el rechazo de la participación popular en Huntington, [...] la reducción a la discusión

política a discusión entre las élites por el problema de las escalas en Norberto Bobbio o la limitación del análisis político a los diseños electorales en Arend Lijphart” (Sousa Santos y Avritzer, 2002 citado en Monedero, 2012). Por tanto, diferentes autores, de forma más o menos voluntaria, acaban confluyendo y apoyando las tesis de la gobernanza, sobre la necesaria superación de los paradigmas clásicos de la democracia, por nuevas formas de agregar la diversidad de intereses. En el caso de Crouch (2004), por ejemplo, a pesar de advertir sobre las consecuencias de la crisis de la democracia, acaba apoyando un análisis determinista en el que la política queda restringida a la interacción entre gobiernos y élites.

Por último, podemos decir que la posdemocracia está ligada a la puesta en marcha de un autoritarismo liberal, debido a que, basada en el fin del conflicto, esconde en realidad un autoritarismo subyacente que impide por distintas vías el disenso. Según Bensaïd (citado en A. Pérez, 2009) se trata de “una crisis de valores y una crisis de las soluciones, porque no hay recambios, no hay alternativas”. En la misma línea, Jessop (2008b, pp. 131-132), recuperando las tesis de Poulantzas, describe la deriva autoritaria de las sociedades capitalistas avanzadas en base a las siguientes características: un mayor personalismo, la fusión de poderes, la crisis de los partidos políticos, el desplazamiento por parte de los medios de comunicación de otras instituciones en la creación de ideología, la aparición de nuevas formas populistas de legitimación (tecnocráticas y neoliberales), el aumento de redes de poder paralelas y al aparato para estatal represivo.

Problemas de escala y nuevas territorialidades

Por otra parte, volviendo una vez más a la globalización neoliberal, podemos ver, como ya hemos ido apuntando, que además de transformar las funciones de los Estados y poner en juego su soberanía también ha tenido un impacto directo en la crisis de la democracia. Esto se debe no solo al deterioro de la capacidad de respuesta de los Estados, sino directamente al uso político que se ha hecho de la narrativa de la globalización como justificación o excusa para legitimar la crisis democrática. En primer lugar, debido a que “la globalización supone que aspectos muy relevantes para la vida de los ciudadanos son decididos por instituciones, actores políticos o grupos fácticos que no han sido elegidos por esos ciudadanos. Y al mismo tiempo, la globalización supone que las decisiones que toman las instituciones y Gobiernos elegidos por los ciudadanos son cada vez menos relevantes” (Ibarra Güell, 2006).

Así vemos como, “la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional (FMI), el G8, G20... se están convirtiendo en las instituciones centrales del devenir de la ciudadanía de todo el planeta. Instituciones cuyo funcionamiento se desarrolla al margen de cualquier regla democrática” (Hernández Zubizarreta, 2013). Al mismo tiempo, la globalización se ha utilizado como palanca y como excusa, para justificar la falta de alternativas e instaurar las medidas neoliberales y profundizar aún más la globalización. Por tanto, tenemos que recalcar que el discurso de la falta de alternativas forma parte de la propia extensión de la racionalidad neoliberal; teniendo en cuenta, por tanto, que la situación actual, con una economía cada vez más globalizada y unos Estados cada vez más neoliberales, no ha sido fruto de un proceso natural sino que ha sido el resultado de una serie de respuestas políticas a los retos económicos, en los que los Estados han tenido un papel fundamental.

Por otra parte, volviendo al debate entre la lógica territorial y la económica y a sus implicaciones para la gobernabilidad, Jessop (2008a, pp. 188-189) advierte sobre los errores del análisis basado en la oposición entre Estado –con poder en un territorio concreto– y la Economía sistema sin fronteras–, debido a que no se pueden asumir fronteras y horizontes temporales fijos, ya que las nuevas matrices se reconfiguran permanentemente. En este sentido, considera que ambas lógicas están interrelacionadas, ya que, por un lado, el Estado (en su definición relacional) refleja procesos vinculados a la globalización que afectan a la interacción entre fuerzas sociales; y, por otro lado, los mercados no están al margen de la lógica territorial, ya que también operan en función de dinámicas espacio-temporales, ya que su actividad está imbricada con instituciones extraeconómicas. Partiendo de este análisis, el autor considera que los Estados operan como “*power connector*” así como “*power container*” dentro de las dinámicas de poder que forman la globalización neoliberal, es decir que los Estados no se quedan al margen de las dinámicas de la economía internacional, sino que también ayudan a constituir la economía y, por tanto, se puede decir que la globalización económica también depende de la política (Jessop, 2008a, p. 189).

En este sentido, Jessop (2008b, p. 192) recalca que todos los Estados (en más o menos medida según su posición en la jerarquía internacional) han participado en la reformulación de las matrices espacio-temporales de la globalización. Ya sea a través de la promoción de la desregulación e internacionalización financiera, la construcción de marcos internacionales de comercio e IED, la planificación y financiación de las infraestructuras locales necesarias para participar de la economía global, la promoción de la competencia, re-escalando las funciones estatales a través

de la cooperación internacional, desestatalizando funciones, intentando enfrentar problemas no territoriales o entrando en la batalla para definir reglas para armonizar los procesos de la globalización. Y, por tanto, la crisis de gobernabilidad no puede ser analizada desde la perspectiva de unos Estados que se retiran, sino entendiendo que se ha producido una ruptura del equilibrio entre democracia y capitalismo, conseguido por unas décadas en los Estados en los que fue posible llevar a cabo un modelo keynesiano, y, una vez roto este equilibrio, las funciones del Estado capitalista se recomponen produciendo un retroceso democrático y un abandono de las responsabilidades de integración de la sociedad.

Por otra parte, los retos que plantea la globalización, ya sean nuevos problemas sin soluciones nacionales como decisiones tomadas por otros actores, se utilizan para justificar la tecnificación de la política, debido a la creciente complejidad de los problemas y a su contracción temporal. El resultado, para Beck (2004), es la “era pospolítica de la alta tecnocracia”, ya no se gobierna para la gente sino para administrar los condicionantes sistémicos. En una confusión entre fines y medios, se acaba obviando la política y se deja en manos de los “técnicos” tanto la decisión sobre los medios como sobre los fines en sí. Esto hace que “lo que es factible técnicamente desplaza lo que es deseable políticamente” (Vallespin, 2000). En este sentido, Bensaïd (2004, p. 262) afirma que “aun cuando el nivel de los Estados nacionales siga siendo determinante en la cadena de poderes, es necesario ejercitarse en una gimnasia estratégica que permita intervenir simultáneamente en diversos niveles y establecer las alianzas correspondientes”, es decir que los retos planteados por la globalización no se solucionarán únicamente desde una escala, ya sea la nacional o la global.

Las alternativas planteadas para superar estos retos son dispares y varían enormemente según el tinte ideológico de cada autor. Según Vallespin (2000), “La cuestión principal en la incógnita de la gobernabilidad de la mundialización es el *lugar de acción* en el mundo globalizado”. Además, tal y como expone Dahrendorf (1997 citado en Vallespin, 2000, p. 16), se trata de conseguir la *Cuadratura del círculo*, que consiga mantener la capacidad competitiva, la cohesión y solidaridad social y se mantenga dentro de las reglas y bajo las instituciones democráticas. En este contexto, podemos decir que “la apuesta relativa por cada uno será donde se juegue el conflicto ideológico del futuro” (Vallespin, 2000), en este sentido, como ya hemos mencionado, podemos encontrar tres posiciones clave: las corrientes globalistas, la corriente escéptica y las posiciones intermedias.

Las corrientes globalistas defienden la superación del Estado por nuevas instituciones globales. Pero en su seno hay divergencias entre los neoliberales, que defienden una gobernanza global destinada a promover la integración económica; los internacionalistas liberales, que promueven una nueva ética cívica global, y los reformadores institucionales, que defienden la cooperación multilateral para superar los problemas globales (Held y McGrew, 2003, p. 116), así como propuestas más innovadoras, aunque no desarrolladas como la “gobernanza policéntrica” de Ostrom (1990). En segundo lugar, la corriente escéptica, que defiende la vigencia de los Estados-nación como institución aún central en el sistema internacional, ya sea recuperando poder o aliándose con las demás organizaciones. Y, por último, las posiciones intermedias, que aunque consideran que el Estado no puede seguir siendo el único espacio de decisión política legítima, tampoco apuestan por su abolición. En esta corriente encontramos los transformadores globales, que buscan una doble democratización, a nivel nacional y con mayores niveles de transparencia a través de las fronteras territoriales (Held y McGrew, 2003, p. 116). El debate sobre las alternativas a la globalización neoliberal gira, por tanto, en torno a dos puntos clave, el primero consiste en el debate ético sobre la mejor forma de organizarse políticamente y el segundo, más pragmático, sobre la posibilidad real de llevar a cabo cada una de las propuestas.

Por último, Sassen (2010, p. 433) plantea un elemento más en el debate, ya que su análisis no se centra en las distintas escalas y los retos que representan sino en la construcción de nuevos territorios, generados por los nuevos ensamblajes de una era global y digital. Según la autora la globalización produce una desestabilización de las jerarquías de escala y una reformulación, así como la aparición de nuevas territorialidades, como son las ciudades globales o la esfera pública transfronteriza creada gracias a las nuevas tecnologías (Sassen, 2010, p. 458). En muchos casos se trata de prácticas políticas que ya existían, pero que ahora se desarrollan con otra magnitud, alcance y velocidad (Sassen, 2010, p. 463). Para analizar estas nuevas territorialidades que se dan en la intersección entre lo nacional y lo global la autora utiliza el concepto “zonas fronterizas analíticas”, recalando que tanto lo global es multiescalar, porque “se encuentra parcialmente inserto en una red de localidades”, como lo local es multiescalar (Sassen, 2010, p. 457). Como decíamos, “la economía global necesita producirse, reproducirse, abastecerse de servicios y financiarse. No es simplemente un fenómeno dado, un conjunto de mercados ni una mera función más del poder de las empresas multinacionales y los mercados financieros” (Sassen, 2010, p. 478).

Por tanto, podemos decir que la aparición de nuevas escalas en el escenario político tiene un impacto directo sobre la democracia, pero no porque se elimine la escala nacional, sino debido

a las intersecciones entre las distintas escalas y las influencias y desplazamientos de poder que producen. La inserción de lo global en lo nacional transforma la lógica temporal nacional, introduciendo nuevas dinámicas centrífugas, frente a la tradicional fuerza centrípeta de los Estados Nación, que produce desarticulaciones parciales del tiempo burocratizado, así como procesos de desnacionalización (Sassen, 2010, pp. 496-497).

Aproximaciones teóricas a la lógica de la gobernanza³⁴

En primer lugar, tenemos que tener en cuenta que la gobernanza es un concepto aún en discusión, ya que existen diversas aproximaciones confrontadas y en evolución.³⁵ Según Sousa Santos (2009, pp. 1-12), se trata de un fenómeno a la vez político e ideológico, que combina factores políticos nuevos, fruto de las transformaciones del Estado Nación y de los actores internacionales por la globalización, con teorías enmarcadas en la ideología neoliberal, que plantean la lógica de la gobernanza como salida a la crisis de gobernabilidad. Por tanto, se trata tanto de la estructura como del ambiente generativo, en el que se da una red interconectada de ideas pragmáticas y formas cooperativas de comportamiento, compartidas por un grupo de autores seleccionados y sus intereses. En este sentido Jessop lo considera un “paradigma” mientras que Sousa Santos (2009) prefiere utilizar el concepto de matriz para quitarle peso al concepto y no dar por supuesto el consenso.

De forma general podemos decir que la gobernanza se basa en la puesta en práctica de nuevas formas de gobernar, de toma de decisiones y de organización, basadas en la participación de actores tanto públicos como privados y con criterios de mercado; además, es un concepto que se puede aplicar desde los gobiernos locales hasta las instituciones internacionales u otras instituciones como universidades o empresas. Al mismo tiempo, es un concepto que nace con una función académico-analítica, pero que, en algunos casos, se acaba convirtiendo en una categoría normativa, que busca definir la calidad de un sistema democrático. En este sentido, la concepción más extendida de la gobernanza es la definida por la anglo-gobernanza, que plantea que la gobernanza consiste en una modalidad específica de interacciones gobierno-sociedad en la que el gobierno timonea sin control, influenciando las redes con instrumentos “suaves”. Además, esta corriente plantea una interpretación dicotómica de la gobernanza, considerando que es cualitativamente diferente de las formas jerárquicas de gobierno (Porrás, 2011, pp. 75-80). Por otra parte, algunos rasgos comunes entre las diferentes teorías de la gobernanza son la interdependencia, el juego de actores en el que participan empresarios y sociedad civil, las redes no jerárquicas, el diálogo y la concertación como formas de gobierno opuestas al conflicto y la corresponsabilidad y descentralización (Bassols, 2011, pp. 9-10).

Sin embargo, a pesar de la retórica de la gobernanza basada en la inclusión y la no jerarquía, existen diversas corrientes críticas que han puesto de relieve la poca concordancia entre el paradigma de gobernanza y la realidad (Davies, 2011b, p. 44). Algunos elementos de crítica son, en primer lugar, el hecho de que la gobernanza se sitúe en el marco teórico de la posdemocracia, basada en la sustitución del paradigma del conflicto social por la construcción de consenso y concertación. Lo que, entre otras cosas, elimina la idea del conflicto social y silencia conceptos como la transformación social, la participación popular, el contrato social o la justicia social. Sustituyéndolos por la solución de problemas entre *stakeholders* (partes interesadas), la auto-regulación y la cohesión social (de Sousa Santos, 2009, p. 4). Así, se acaba eliminando el debate entre alternativas, pretendiendo que se trata de un proyecto inclusivo y evitando hablar de los excluidos, como si ya no existieran. Y se construye un “proyecto hegemónico que promueve la idea de una política incluyente «de gran carpa» en una sociedad «post-ideológica»” (Davies, 2011b, p. 53). En la misma línea, Pastor (2007, p. 3) considera que la gobernanza es “la respuesta «desde arriba» para compensar las limitaciones del instrumento empleado hasta ahora para legitimar a los gobiernos –las elecciones periódicas– se está buscando en lo que se ha dado en llamar «gobernanza», la cual no es sino una fórmula para ir alcanzando una legitimidad de ejercicio mediante la cooptación de sectores de la «sociedad civil» que puedan avalar las políticas neoliberales”.

Por otra parte, la apuesta por la concertación y el consenso, va ligada a otros elementos que también se insertan dentro de la lógica neoliberal. En primer lugar, se construye en base a una noción “desclasada” de comunidad, que se basa en la individualización de los y las ciudadanas,

³⁴ Partes de este estudio sobre la gobernanza se publicaron en el artículo: Martí, J. (2016) “Gobernanza: La nueva matriz política del neoliberalismo”. Papeles de relaciones ecosociales y cambio global, n.º 133, pp. 111-126.

³⁵ A pesar de que a menudo se utilice como sinónimo de gobierno, el término gobernanza tiene un significado distinto. Los dos conceptos definirían patrones de interacción entre el Estado y la sociedad civil diferentes, ya que la gobernanza se caracteriza por un grado mayor de participación de los actores no gubernamentales en la planeación y ejecución de las políticas públicas (Porrás, 2007, p. 5).

buscando que reconozcan al Estado y al mercado como socios (Davies, 2011b, p. 53). En segundo lugar, la gobernanza, a pesar de teorizar un sistema de redes no jerárquico y horizontal, no consigue eliminar las desigualdades de poder. Como advierte Davies (2011a, pp. 14-17), habría que tener en cuenta por qué el poder se mantiene y no puede ser desplazado por el poder de la red (*network power*). Lo que evidencia que las redes no pueden evitar la centralización de poder en la economía, el Estado y la sociedad en el capitalismo moderno. En tercer lugar, se consolida una concepción neoliberal del derecho que detrás de una supuesta neutralidad y eficiencia oculta el poder político. Como dice Sassen (2010, p. 276), “el derecho es representado como una entidad diferente del poder, cuando en realidad el poder está en juego tanto en la aplicación como en la formulación de las normas jurídicas”. Además, se promueve la autorregulación y el arbitraje, generando un desplazamiento de las funciones del Estado, con una nueva legalidad neoliberal basada en un Estado metarregulador que crea un espacio de legitimidad para los reguladores no Estatales (B. D. S. Santos y Rodríguez Garavito, 2007). Por último, la lógica de la gobernanza profundiza el proceso de adaptación al neoliberalismo de los Estados Nación y las instituciones internacionales.

Estamos hablando, por tanto, de una narrativa innovadora que asume los marcos de crítica del actual Estado-nación y por tanto encaja con parte de las demandas de los movimientos contrahegemónicos, pero que a la práctica supone un avance del neoliberalismo, convirtiéndose, como afirma Sousa Santos (2009, p. 1), en la matriz política de la globalización neoliberal. Una matriz que pretende configurar un nuevo consenso basado en la inexistencia de alternativas y en la defensa de las políticas neoliberales como las más adecuadas y responsables. Se trata, por tanto, de un consenso formulado gracias a un concepto ambiguo, que tanto puede ser utilizado como sinónimo de “buen gobierno” o de incremento de la participación y la democracia, como base teórica para justificar el avance del mercado frente al Estado.

En este sentido, el discurso de la “buena gobernanza” pone en el centro “el cumplimiento de las obligaciones, la garantía de ciertos derechos y la limitación de los riesgos para los inversores”. De esta forma, “el Banco Mundial [por ejemplo] considera que es fundamental separar el derecho de la política, colocando al primero del lado de la economía” (Sassen, 2010, pp. 274-275). Además, esta lógica también justifica la tecnificación en detrimento de consideraciones políticas y sociales (Laval y Dardot, 2013, p. 386), profundizando los rasgos autoritarios del neoliberalismo, debido a “la entrega de la gestión colectiva a los «expertos», la externalización de las decisiones, la burocratización de los partidos, el gobierno de las grandes empresas o [...] el dominio absoluto de la economía financiera sobre la realidad social” (Monedero, 2012, p. 79). Por tanto, podemos considerar que la lógica del “buen gobierno” produce un desplazamiento de la soberanía estatal, haciendo que los Estados ya no sean juzgados “por su capacidad de asegurar su soberanía [...] sino por su respecto de las normas jurídicas y las «buenas prácticas» económicas de la gobernanza”. Este desplazamiento está ligado al endurecimiento de los controles por parte de las instituciones financieras internacionales, así como por la delegación del control hacia actores privados como las agencias de calificación.

De esta forma los Estados se convierten en actores “*quasi-market*” y agentes mercantilizados, cada vez más limitados por las condiciones globales, transnacionales y domésticas, al mismo tiempo que las intentan moldear en su propio beneficio (Cerny, 2000). Más concretamente, las concesiones de autoridad a las empresas privadas se producen a través de la “coproducción público-privada de las normas internacionales” y la “hibridación generalizada de la política”, debido a la interrelación constante entre actores públicos y privados (Laval y Dardot, 2013, pp. 279-280). Esta hibridación, teorizada como la “autorregulación regulada” o el “gobierno de los intereses privados”, no significa, según Jessop (2008a, p. 246), que se dé una pérdida de poder, ya que podría aumentar su capacidad de influencia. Pero a la práctica estas transformaciones hacen que el Estado deje de ser árbitro para ser socio del capital y, por tanto, la gestión de la población pasa de buscar la cohesión/integración para limitarse a acomodar la sociedad a las exigencias de la competencia mundial (Laval y Dardot, 2013, p. 286).

Por último, podemos decir que el futuro de la gobernanza como propuesta teórica y política es controvertido. Así, Monedero (2008), por ejemplo, afirma que “la gobernanza es un concepto en lucha que caerá del lado de la emancipación como «gobernanza democrática», es decir, como Estado experimental que empodera al pueblo, o del lado de la regulación, como gobernanza creadora de gobernabilidad, que zanja la retirada del Estado como actor desmercantilizador”, en este sentido considera que la gobernanza añade un lugar en el que disputar el equilibrio entre mercado y Estado. En cambio, Laval y Dardot (2013, p. 288) consideran que a pesar del discurso integrador, la gobernanza ha sido incapaz de legitimarse, dando inicio a una nueva conflictividad más transversal, debido a que la lógica empresarial unifica campos económicos, sociales y políticos. Al mismo tiempo que las nuevas luchas se plantean más ampliamente contra el nuevo capitalismo, debido al abandono de las funciones de pacificación por parte del Estado.

4 – Recopilación: los Estados nación en la nueva configuración de poder global

Como venimos diciendo, el papel que ha jugado el Estado en su propia crisis de soberanía está en debate. Las posiciones teóricas frente a este tema van desde la visión globalista más extrema, que considera que la globalización ha dejado a los Estados sin margen de maniobra, relegándoles a un papel marginal en el nuevo escenario globalizado, hasta las posiciones escépticas que consideran que a pesar de la globalización el Estado mantiene su poder y sigue siendo el actor principal.

Huyendo de posiciones extremas podemos decir que si bien es cierto que el nuevo entramado de poder a nivel internacional pone en juego las funciones tradicionales del Estado, este proceso no es ni natural ni inevitable. En primer lugar debido a que, como varios autores han demostrado, los Estados no han sido unos actores neutros sino que han sido unos agentes claves en la promoción de la globalización económica, además de retirarse, en muchos casos de forma voluntaria, en favor del mercado. Como dice Pastor (2007), “la pérdida de capacidad del Estado para regular no se puede explicar solo por la economía global, ya que el Estado ha sido un agente clave en el desarrollo de esta”. No se trata de que la economía pase por encima de la política, sino que se teje una “economía política de la globalización” en la que los Estados situados en el vértice de la jerarquía estatal “han sido motores de esa dinámica y no, desde luego, sujetos pasivos de la misma” (Pastor, 2007). Por tanto, como describe Sassen (2010, p. 340), el Estado participó en la producción de la nueva geografía de la globalización económica, tanto para brindar la infraestructura técnica e institucional necesaria para las ETNs como para legitimar los nuevos regímenes jurídicos que incluyen su propia retirada.

En este sentido, los Estados, de forma más o menos voluntaria según la posición que ocupan en la jerarquía internacional, han pasado de ser “un ente amortiguador entre las exigencias de los mercados internacionales y los intereses (sociales) de los ciudadanos a un adaptador de estos intereses a las exigencias de los mercados sin fronteras” (Pastor, 2007, p. 5). Y de esta forma ha ido desapareciendo el Estado proveedor de bienestar, lo que a su turno ha generado un debilitamiento de la lealtad al Estado, por la retirada de la provisión de bienestar y derechos (Sassen, 2010, p. 357). Es decir que, paradójicamente, la actual crisis de legitimidad y soberanía se debe en parte a las propias políticas estatales. Como dice Strange (2001, p. 74), “No es que las empresas transnacionales le quitasen o hurtasen poder al gobierno de los Estados. Es que se les sirvió en bandeja y, además, por «razones de Estado»”. El resultado es un orden espacio-temporal que refuerza las ventajas de ciertos actores económicos y políticos mientras debilita a otros (Sassen, 2010, p. 340). De todas formas, si bien es cierto que el Estado ha sido uno de los motores de la globalización, esto no quita que ahora tenga que hacer frente a las consecuencias y retos que esto le supone.

En este sentido, la crisis de gobernabilidad aparece en varios frentes; en primer lugar, a nivel económico los gobiernos se han visto, como decíamos, obligados a adoptar crecientemente estrategias económicas neoliberales, mientras que, debido a la competencia entre Estados, les es cada vez más difícil tomar decisiones unilateralmente, ya que, como dice Vallespin (2000, p. 118), “si él [el gobierno] no se pliega, otros lo harán”. Pero, frente a estas posiciones fatalistas, es

conveniente recordar las tesis de Foucault, criticando duramente la transformación del mercado en un “lugar de verdad” (Foucault, 2007, p. 49), así como la hipótesis de Chang, denunciando que la imposición de medidas económicas neoliberales es una estrategia de los países del norte, junto con las organizaciones internacionales, para retirar la escalera del desarrollo a los países del sur. Es decir que, a pesar de tratarse de problemas económicos, en realidad tanto la apertura económica como los impactos de la competencia global, son síntomas de una política económica global neoliberal y no el resultado de procesos naturales.

En segundo lugar, a nivel político, las grandes empresas –junto a una nueva élite global ligada a su expansión– están, como ya se ha mencionado, disputándole al Estado los espacios de toma de decisiones. Y, en consecuencia, se altera la estructura de responsabilidad democrática, ya sea por la aparición de nuevas formas de autoridad privada cada vez más institucionalizadas y con capacidad de incidir en la gobernabilidad o porque se diluye la división entre lo público y lo privado (Sassen, 2010, p. 341). Sin embargo, a pesar de que la autoridad estatal se modifique esto no significa que pierda importancia ya que podrían construirse nuevas formas de autoridad estatal según la labor política de la que se trate (Sassen, 2010, p. 341). Como decían Weiss (2003) y Crouch (2004), no se trata de un juego de suma cero en el que las empresas ganan lo que los Estados pierden, sino una simbiosis entre poderes públicos y privados, que con la excusa de la globalización pone a los gobiernos al servicio del interés privado.

Queda claro que la crisis de soberanía del Estado no se ha producido de forma natural sino que ha sido el resultado de decisiones políticas, pero esto no nos permite eludir la pregunta lanzada por Vallespin (2000, p. 91) “¿estamos ante el fin del Estado y su sustitución –a su debido tiempo– por una forma de organización política distinta, o ante un “nuevo” Estado en evolución?”. Esta pregunta no es trivial, ya que de ella dependen las respuestas que se plantean a la actual crisis de los Estados. El mismo Vallespin (2000, p. 15) responde que “La política se ha vinculado tan íntimamente al Estado y al ejercicio del poder sobre una base territorial, que todo lo que introduce algún cambio en esa situación es percibido sin más como una crisis de identidad”, pero como recuerda Ibarra Güell (2006) “el Estado, aunque ya no es la única fuente de poder, sigue manteniendo un papel relevante en el dominio y la regulación”. La aparición de nuevos actores supone una “mayor complejidad e interacción en los procesos [...] en los y desde los que emana el poder, pero en modo alguno supone la marginación del Estado en el ejercicio del poder”.

Por tanto, podemos decir que si bien esta mayor complejidad genera la necesidad de adaptación de los Estados al nuevo escenario, esto no quiere decir que se pueda utilizar de excusa para suprimir todas las responsabilidades sociales de los gobiernos. Si los gobiernos han decidido adaptarse a la globalización neoliberal plegándose a los mercados, no es porque no tuvieran otra alternativa, sino que “se trata de una cesión de soberanía completamente voluntaria” (Romero y Ramiro, 2012, p. 63), fruto de un problema político más que una consecuencia incontestable de la globalización. O, como dice Hernández Zubizarreta (2009, p. 45) “es una apuesta por romper el pacto social y desequilibrar la –por otra parte– moderada redistribución de los beneficios, en favor del capital”. Además, el hecho de que solo se adelgace el Estado en materia de bienestar, pero no su aparato represivo, “constata que las decisiones políticas pueden, al menos, modular la tendencia uniformadora de las políticas neoliberales” (Hernández Zubizarreta, 2013).



— 2ª PARTE

Lógica de actuación de las empresas transnacionales

1 – Caracterización de las empresas transnacionales	88
1.1. Definición y características	88
1.2. Evolución de las empresas transnacionales	89
1.3. Algunas cifras	92
1.4. Cadenas de valor globales	93
2 – Impactos sobre el desarrollo y los derechos humanos	94
2.1. IED: un debate abierto	95
2.2. Impactos y vulneración de derechos humanos	96
2.2.1 Consideraciones generales	96
2.2.2 Categorización de los impactos generados por las empresas transnacionales	97
2.2.3 Principales impactos generados por las empresas transnacionales	100
3 – Poder económico de las empresas transnacionales	108
3.1. Monopolios y control financiero	108
3.2. Actores clave para el sistema capitalista internacionalizado y neoliberal	110
4 – Poder político de las empresas transnacionales	112
4.1. Construcción de ideología	113
4.2. Participación en los procesos electorales	114
4.3. Vías directas de presión política	114
4.4. Políticas de internacionalización	116
4.5. “Estados corporativistas”	116
5 – Poder jurídico de las empresas transnacionales	118
5.1. El derecho corporativo global: derecho duro	119
5.1.1. Los tratados de nueva generación	121
5.2. El Derecho Internacional de los Derechos Humanos: derecho frágil	128
5.2.1 Naciones Unidas: códigos externos	129
5.2.2 OCDE: Códigos Externos	131
5.2.3 Responsabilidad Social Corporativa: Códigos Internos	132
6 – Poder social de las empresas transnacionales	135

1 – Caracterización de las empresas transnacionales

1.1.– Definición y características

La definición de las empresas transnacionales ha generado una extensa discusión terminológica, reflejo de la complejidad y constante mutabilidad de estas empresas. Además, la inexistencia de una definición jurídica estipulada hace que se puedan utilizar distintos criterios a la hora de clasificarlas, como las actividades que desempeñan, las cadenas de responsabilidades, la organización interna y las relaciones intraempresariales (Nieto Pereira y Ramiro, 2012, p. 78). En el caso de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), por ejemplo, se utiliza el criterio de la propiedad considerando que “el control de una sola filial extranjera equivalente a un 10% de su capital ya le confiere el carácter de multinacional o transnacional a una empresa” (A. Verger, 2003). Esta definición es muy limitada, ya que deja fuera a todas las empresas que, sin tener la propiedad de otras filiales, tienen una actividad globalizada; al mismo tiempo que incluye dentro de la clasificación empresas muy pequeñas, con poca actividad y poder, junto a grandes corporaciones.

Por tanto, definiciones más amplias, como la de Vernon (1971 citado en Hernández Zubizarreta et al., 2012, p. 19) sirven mejor para definir estos nuevos actores globales, el autor afirma que la empresa transnacional es “una compañía que intenta conducir sus actividades en una escala internacional, como quien cree que no existen fronteras nacionales, sobre la base de una estrategia común dirigida por el centro corporativo”. Por otra parte, desde una perspectiva jurídica, podemos decir que es “aquella empresa que está constituida por una sociedad matriz creada de conformidad con la legislación del país en que se encuentra instalada, que se implanta a su vez en otros países mediante la inversión extranjera directa, sin crear empresas locales o mediante filiales que se constituyen como sociedades locales, conforme a la legislación del país destino de la inversión” (Hernández Zubizarreta et al., 2012, p. 18). Por último, Teitelbaum (2012, p. 113), hace una definición mixta, afirmando que “aunque tenga la apariencia jurídica de una pluralidad de sociedades, constituye, en lo esencial una unidad económica con un centro único con poder de decisión”. Por otra parte, más recientemente se ha extendido el concepto de “Cadena de valor global”, que dibuja el modo en el que estas empresas dirigen la producción, con diferentes grados de poder e influencia en los circuitos de producción globales.

Algunos rasgos característicos de las empresas transnacionales serían, en primer lugar, la maximización del beneficio como objetivo principal, que rige todas sus acciones y modos de funcionamiento; vinculado, a su vez, con la necesidad de sobrevivir en un sistema altamente competitivo, ya que, como dice Dicken (2011, p. 110), las sociedades transnacionales deberán, en el mejor de los casos, intentar aumentar sus beneficios, o en el peor de los casos, defenderlos para sobrevivir. En segundo lugar, las empresas transnacionales “son polifacéticas y versátiles: pueden actuar simultánea o sucesivamente en la economía real y en la especulación financiera, en la producción, en el comercio y en los servicios. También, por distintas razones, suelen cambiar de localización territorial y de nombre” (Teitelbaum, 2010, p. 33). Y se mueven principalmente en el sector energético, la automoción, las finanzas, la alimentación, las telecomunicaciones, la electrónica y las grandes superficies de venta al detalle (A. Verger, 2003). Por último, a nivel organizativo, podemos decir que se trata de “redes dentro de redes” (*networks within networks*), es decir

que se estructuran entorno a una variedad de complejas relaciones, transacciones, intercambios e interacciones, tanto dentro de la propia red de la empresa como con otros actores claves para su actividad (Dicken, 2011, p. 121). Pueden funcionar con una sociedad matriz y filiales, constituir grupos de un mismo sector de actividad, conglomerados o coaliciones que abarquen actividades diversas, unificarse por vía de fusiones o absorciones y constituir conjuntos financieros (*holdings*) (Teitelbaum, 2012, p. 113).

Más concretamente, las empresas se transnacionalizan a través de dos mecanismos, principalmente, la Inversión extranjera directa (IED) y la subcontratación. La IED es un mecanismo, usado también por gobiernos y ciudadanos particulares, para adquirir activos en el extranjero, ya se trate de tierras, edificios o plantas de producción (A. Verger, 2003). Se trata de flujos financieros que buscan tener participación directa a largo plazo en la actividad de una empresa local, que cumplan el criterio de que la propiedad adquirida por la sociedad matriz sea, como mínimo, del 10% de la filial (T. Verger y Carrión, 2006). De esta forma se excluyen aquellas entradas de capital con finalidad especulativa, las cortoplacistas y las simples licitaciones. Y hay de dos tipos: *greenfield*, en las que se crea una nueva instalación, y *brownfield*, en las que se utilizan e incorporan nuevas tecnologías (es decir fusiones y adquisiciones), que fue la más utilizada en los 90, por las privatizaciones en América Latina (Petras y Veltmeyer, 2013, pp. 64-65).

La forma más habitual de transnacionalizar las empresas a través de la IED son las fusiones. La fusión implica que los activos, los pasivos y las operaciones de dos empresas se combinan para establecer una nueva entidad cuyo control reside en un equipo integrado por ambas o únicamente por una de ellas (en este último caso se habla de adquisición) (T. Verger y Carrión, 2006). Ello les permite conseguir mayores economías de escala y ser más competitivas. Por otra parte, podemos ver cómo, a pesar de que tradicionalmente los flujos de IED se han dado entre economías centrales, desde la crisis económica y financiera de 2007 se ha generado una nueva tendencia en las corrientes de IED, con un aumento importante de la cuota de participación de las economías periféricas, como emisores y receptores mundiales de IED (UNCTAD, 2013, p. ix). Por otro lado, las empresas se transnacionalizan cada vez más a través de la subcontratación, es decir subcontratan actividades que no son estratégicas a otras empresas para hacerse más ligeras y reducir costes. De esta forma, cada vez más actividades, como el ensamblaje en los sectores del textil y la electrónica, son subcontratadas con empresas de los países del Sur, ahorrándose costes salariales. Además, de esta forma se evita la inversión directa y la asunción de determinadas responsabilidades (Álvarez Feáns, Nieto, y Ramiro, 2007).

1.2.— Evolución de las empresas transnacionales

Como actores principales del sistema capitalista globalizado, las empresas transnacionales han evolucionado al mismo ritmo, adaptándose a cada crisis y transformación. Pero no hay consenso sobre sus orígenes, hay quien considera las compañías comerciales de la época colonial como los primeros ejemplos de sociedades transnacionales, mientras que en otros casos se sitúa su origen en la primera fase imperialista del capitalismo moderno, a finales del s. XIX. De todas formas, podemos decir que la “moderna empresa transnacional”, principalmente estadounidense, surge en los años 40, con el fordismo y el estatismo (Uharte Pozas, 2012b, p. 23). En sus inicios las empresas transnacionales internacionalizaron partes de su producción sobre todo en la extracción de materias primas y en algunas fases más intensivas en mano de obra, aunque mantenían el control directo de sus filiales. De esta forma consiguieron abaratar costes tanto laborales como los derivados de la regulación ambiental y social. Una estrategia que, en los años 40 y 50, se vinculó a la incorporación de la mujer al mercado laboral como “nueva fuerza de trabajo percibida por el capital como dócil y de bajo coste”, clave en la apuesta neoliberal de precarización del empleo en nombre del libre mercado, la competitividad global y la eficiencia económica (Ezquerro, 2011, p. 178).

Con la llamada revolución científica y técnica de la segunda mitad del siglo XX las empresas transnacionales van abarcando más sectores, incorporando la prestación de servicios, la comunicación, la electrónica, la informática, la biotecnología, etc. De esta forma se fortalece el capitalismo monopolista permitiendo que el capital financiero asuma un papel hegemónico, lo que convierte a las empresas transnacionales en las estructuras básicas del sistema económico-financiero mundial (Teitelbaum, 2012). Esta transformación se consolida a partir de la crisis de los 70, con la instauración del neoliberalismo, donde las empresas transnacionales y el capitalismo se recomponen “para combatir la caída de su tasa de beneficio” (Zabalo, 2007, p. 8). En este esfuerzo por recuperar la tasa de ganancia, la organización de las empresas se hace más compleja, las filiales dejan de ser copias del modelo de la casa matriz y se empieza a transnacionalizar la producción.

Es decir que el proceso productivo se segmenta, permitiendo que se realicen tareas diversas en distintos países, y de esta forma las fases intensivas en mano de obra, el ensamblaje o montaje final del producto, se producen en los países del Sur, con una reducción de costes altísima. A partir de esta segmentación de la producción se acaban poniendo en marcha otras estrategias complementarias, basadas en la flexibilidad organizativa, la producción en red y la subcontratación. Vemos, por tanto, como la transnacionalización de la producción se produce en diferentes fases, en un primer momento, en los años 60s, las grandes productoras de manufacturas, deslocalizan sus fábricas hacia zonas de bajos costes laborales (especialmente el sudeste asiático); pero, a partir de los 70s-80s, el motor de la transnacionalización pasa de las empresas productoras, a las compradoras. Es decir que ya no se deslocalizan fábricas sino que se buscan nuevos proveedores en estas zonas de menor costo. Por último, a partir de los años 90, vemos como esta lógica se consolida, expandiendo las cadenas de distribución globales (*global supply chains*) hacia nuevos sectores como la energía, los alimentos o los servicios, además de fragmentarse los procesos y aumentar el comercio de componentes y subensamblajes (Gereffi, 2014, p. 10).

Más concretamente, podemos ver como estas transformaciones hacen aparecer nuevas potencias, especialmente en Asia, donde, en las últimas décadas han tenido un crecimiento económico vertiginoso. Este proceso empieza en los años 80, en los que Asia, con Japón a la cabeza, se sitúa como una de las regiones más dinámicas del mundo. Esta posición tambaleó con la crisis de 1997, pero actualmente vemos como la región se ha vuelto a recuperar. Por tanto, podemos decir que las claves de este auge asiático fueron el crecimiento de Japón después de la Segunda Guerra Mundial, el rápido crecimiento de los llamados “tigres asiáticos” (Hong Kong, Corea del sur, Singapur y Taiwán), la emergencia de una segunda ola de economías en desarrollo (Indonesia, Malasia y Tailandia), la re-aparición de China como una de los principales potencias mundiales y el potencial económico de India (Dicken, 2011, p. 30). El auge de los tigres asiáticos se debe principalmente a la reorganización global de la producción de manufacturas y a su especialización en la exportación de manufacturas intensivas en trabajo. Esta especialización se demuestra con el hecho de que, en 1963 las exportaciones manufacturadas de 7 economías del este asiático (Corea, Hong Kong, Singapur, Taiwán, Indonesia, Malasia y Tailandia) significaban solo el 1,5% del total, mientras que en 1999, a pesar de la crisis, llegaban casi al 20% (Dicken, 2011, p. 31).

Por otra parte, en el caso de América Latina y África, la llegada de grandes flujos de IED se explica principalmente por la crisis de la deuda de la década de los 90, que produjo una expansión de los flujos de IED norte-sur. Los países del sur empezaron a recibir grandes flujos de IED gracias a los Planes de Ajuste Estructural impuestos a través de las negociaciones de la deuda, que impulsaron la apertura de sus economías e hicieron que se sustituyera la entrada de capitales a través de préstamos y Ayuda Oficial al Desarrollo por inversión privada. La vinculación de los grandes flujos de IED con los Planes de Ajuste queda demostrada, además, por su posterior caída, una vez la ola de privatizaciones hubo terminado. Como explican Petras y Veltmeyer (2013, p. 70), en Latinoamérica, “la declinación en el préstamo extranjero y en la ayuda para los países en vías de desarrollo hizo que aumentara la necesidad de atraer IED y que se elevara la importancia relativa tanto de las IED como de las IC [inversiones en cartera] como fuentes de financiación para el desarrollo”; esto produjo el *boom* de las privatizaciones, como demuestra el hecho que, en 1999, la IED fue de 87,8 mil millones y en cambio en 2003 de 30 mil millones. De esta forma vemos como, después de la crisis de la deuda la IED se convierte en el flujo más importante de transferencias norte-sur, a pesar de su inestabilidad.

Volviendo a la evolución de las ETNs, a partir de los 90, se empieza a hablar ya de cadenas de valor globales y de una red global de producción, estas nuevas formas de internacionalización permiten que empresas no muy grandes, sin mucha plantilla, trabajen completamente en lógicas globales, son las empresas *born globals*, es decir empresas que nacen siendo globales (Dicken, 2011, p. 118). Además, con el auge de nuevas potencias emergentes, que empiezan a jugar un papel cada vez más relevante en el tablero económico mundial, vemos como, a pesar de que las empresas transnacionales siguen siendo mayoritariamente estadounidenses y europeas, las multinacionales chinas, indias y de Sud-Asia han tenido un crecimiento exponencial en la última década (Gereffi, 2014, pp. 14-16). Al mismo tiempo, las transnacionales vinculadas al extractivismo, ya sea en el sector de los hidrocarburos, el eléctrico o el agronegocio, vuelven a ganar importancia, en un contexto de crisis económica y financiarización, en el que las materias primas se convierten en un activo seguro para invertir. Además, al ser uno de los puntos de vulnerabilidad de las grandes empresas, por la dificultad cada vez mayor de garantizarse los suministros de materias primas, vemos como se está volviendo a hacer un control más directo de su producción o extracción, con lo que se invierte la tendencia a fragmentar la cadena de producción (Gereffi, 2014, p. 16).

Por último, merece la pena extenderse un poco más en las transformaciones que está generando la digitalización económica, un fenómeno que a través de la importancia creciente del “*Big data*” y la robotización puede transformar radicalmente la economía. En este sentido, vemos como aparece una nueva economía ligada al desarrollo de internet y las redes de alta velocidad; a la aparición del *Big data* es decir la acumulación, gracias a las plataformas de internet, de masas enormes de datos comerciales, personales y geográficos explotables; así como a la explosión de nuevos dispositivos móviles que permiten acceder a internet en cualquier momento y lugar. Los cambios más importantes que plantea esta digitalización económica, encabezada por plataformas como Uber, Airbnb y Upwork, es que ahora cualquier persona con un teléfono móvil puede convertirse en productor, crear servicios o, como mínimo, ofrecerlos; al mismo tiempo que la propiedad, que antes confería el derecho al uso privado de bienes caros (coche, apartamento, herramientas, etc.) ahora se convierte en un capital que puede ser explotado para generar ingresos (Degryse, 2016, pp. 7-8).

Estas transformaciones plantean numerosas dudas sobre la “persona/trabajadora” así como la “plataforma/empleadora”, la localización de los beneficios y las tasas, el control de los monopolios, etc. Además, a pesar de que normalmente se acompaña de un discurso positivo (economía digital, colaborativa, *sharing*, economía *on-demand*, etc.) se ha generado una amplia discusión sobre sus impactos. Por un lado se considera que esta “nueva economía” no es más que una nueva tendencia, pero que no se puede considerar una “revolución” como la expansión de la electricidad en el siglo XIX. Pero, por otra parte, también hay quien considera que la nueva utilización de datos personales puede consistir en un quiebre tan grande como la llegada de la era industrial, con numerosos impactos sociales y laborales (Degryse, 2016, pp. 8-9).

Más concretamente, esta nueva economía se basa en la explotación del “*Big data*”, que consiste en la combinación y suma de los datos personales, comerciales, geográficos, de comportamiento, disponibles en las redes digitales y explotables como materia prima. La economía digital y las “*start-ups*” que buscan monetizar esta materia prima dependen, por tanto, de las plataformas gigantes como Google, Facebook, Apple, Amazon, IBM, etc. que producen, acumulan y gestionan un volumen enorme de datos sobre sus clientes y utilizan algoritmos para convertir estos datos en información explotable. Además, el crecimiento de estos datos es exponencial, el 90% de los datos que circulan hoy en internet se crearon hace menos de dos años, además el sector del *Big data* tiene un crecimiento de 40% al año (Degryse, 2016, p. 10). Este fenómeno lleva a Degryse (2016, p. 12) a afirmar que nos estamos moviendo de una economía en la que era el dueño de las infraestructuras quien creaba (y capturaba) valor, a una economía en la que es el dueño de la información (*data*) quien crea (y captura) valor.

Además, la posición monopolística mantenida gracias a los recursos financieros y la capacidad de innovación de estas plataformas gigantes, contrasta con los datos relativamente pequeños de empleados. Al mismo tiempo tienen una tendencia de expandirse globalmente y hacia sectores diversificados, y se encuentran en la posición de absorber las ganancias de productividad y capturar rentas económicas a escala planetaria (Degryse, 2016, p. 14). Por otra parte, gracias a su poder financiero y de *lobby* pueden permitirse operar en las fronteras de la legalidad, como demuestran las infracciones de Google a la propiedad intelectual o el uso de apartamentos turísticos sin licencia por parte de Airbnb (Degryse, 2016, p. 9). Al mismo tiempo, en el plano laboral, esta nueva economía está poniendo en riesgo las bases del derecho laboral, ya que supone una liberalización radical de los servicios deslocalizables (especialmente con las nuevas plataformas dedicadas a poner en contacto empleadores con autónomos de todo el mundo) (Degryse, 2016, p. 32). Lo que generará un nuevo mercado laboral globalizado y digitalizado, en el que se pondrá en peligro las regulaciones basadas en los mercados laborales nacionales, el diálogo social, los derechos sociales financiados con impuestos, etc. Además, en el sector industrial, supone una nueva carrera entre la máquina y el trabajador, con vigilancia administrativa en tiempo real y desappropriación de la capacidad del trabajador de organizar su trabajo (Degryse, 2016, p. 51). Una profundización de los procesos de disciplinamiento, en la que las redes sociales también han jugado un papel importante, debido a la “tendencia en la que la frontera entre lo privado y lo público se diluye, entre la vida personal y laboral. Efecto de esta confusión se plantea ahora la legitimidad del empleador para utilizar la información a la que pueda tener acceso gracias al perfil y cuenta de facebook de sus empleados, con efectos disciplinarios” (Cardona, 2010, p. 75).

Por tanto, podemos decir que esta nueva economía bebe también de la nueva racionalidad neoliberal, en la que se pone énfasis en el capital humano y la conversión del trabajo en capital y renta, extendiendo el cálculo económico a todas las esferas de la sociedad y en especial en las elecciones de los individuos, que pasan a ser considerados unidades-empresas (Foucault, 2007, pp. 263-264).



Gráfico 1. 20 mayores economías emisoras de IED. Fuente: UNCTAD, 2013, p. xv

1.3. – Algunas cifras

A través de los siguientes datos, podemos comprobar que, al menos a nivel económico, las empresas transnacionales juegan un papel central en la dinámica del funcionamiento del sistema capitalista actual. Según el informe de la UNCTAD (2013, p. x), las Cadenas de Valor Globales coordinadas por ETNs generan el 80% del comercio global (calculado en base a las exportaciones brutas), ya sea como comercio intra-firma o en base a la plena competencia. Al mismo tiempo, según datos del FMI, los ingresos de las 500 mayores empresas han pasado de representar el equivalente al 38% del PIB en el 1996 al 43% en 2006, es decir casi la mitad de la riqueza mundial, superando el PIB de EEUU y la Unión Europea (Uharte Pozas, 2012b, p. 24). Estas cifras dan una idea del enorme poder que poseen las ETN frente a los Estados en la actualidad, tanto en países del Sur, como en economías periféricas europeas, o economías centrales como la alemana o la estadounidense.

Además es un fenómeno en permanente crecimiento, se calcula que existen aproximadamente unas 82 000 empresas transnacionales³⁶ con 810 000 filiales repartidas por todo el mundo (UNCTAD, 2009 citado en Dicken, 2011, p. 20), con aproximadamente 72 millones de empleados en 2011 (contando tanto los empleados directos como los de sus filiales) (UNCTAD, 2013, p. xv). En este crecimiento se ve también el cambio de tendencia, ya que la producción internacional de las 100 mayores empresas³⁷, mayoritariamente de países desarrollados se estancó en 2012, pero en cambio las 100 mayores empresas establecidas en economías en desarrollo o transición aumentaron sus activos en el extranjero un 20% (UNCTAD, 2013, p. 23). Al mismo tiempo, vemos como la geografía del comercio y la inversión transnacional está cambiando. La IED siempre había sido mayor entre las economías centrales pero en 2012, por primera vez, las economías en desarrollo absorbieron más IED (el 52% del total de flujos de IED), además las economías en desarrollo generaron un tercio de la emisión de flujos de IED, siguiendo su tendencia al alza.

Estos cambios se produjeron especialmente por el estancamiento de las economías desarrolladas a partir de 2009 (UNCTAD, 2013, p. IX). Además, los BRICS siguen siendo los países en la cabeza de las economías emergentes, con un 10% de la emisión de IED en el mundo. Así mismo, sus empresas transnacionales están siendo cada vez más activas (UNCTAD, 2013, p. xiii). Estos cambios geográficos se producen en un contexto en el que las cadenas de valor globales se reconfiguran por el estancamiento de los mercados europeos y estadounidenses y la reorientación de la producción mundial hacia los mercados internos de las economías emergentes. Además,

³⁶ La UNCTAD considera empresas transnacionales aquellas empresas con o sin personalidad jurídica, con casa matriz y filiales extranjeras. La matriz sería la empresa que controla los bienes de otras entidades en países extranjeros, normalmente por tener una participación de capital mayor del 10% (aunque en algunos países este límite es mayor) (UNCTAD, 1995, p. 41).

³⁷ El ranking de las mayores 100 empresas se hace en base al "index of transnationality" que se calcula de la siguiente forma: (activos extranjeros/total de activos + ventas internacionales/total de ventas + empleo extranjero/total de empleo) dividido entre 3. Además de este índice se excluyen los bancos y entidades financieras (Leslie Sklair y Miller, 2010, pp. 4-5).

se complementan con un fortalecimiento de estas economías en las cadenas de valor globales, debido a que asumen cada vez más eslabones de la cadena, como la I+D y el marketing y por tanto mejoran sus posiciones (Gereffi, 2014, p. 15). En la siguiente gráfica (Gráfico 1) se puede ver cómo dentro de los mayores emisores de IED se encuentran tanto potencias económicas clásicas como los nuevos países emergentes (UNCTAD, 2013, p. xiv).

1.4.— Cadenas de valor globales

Como decíamos, el funcionamiento de las empresas transnacionales tiene que entenderse dentro del nuevo escenario caracterizado por las Cadenas de Valor Globales (CVG), un concepto teórico reciente, acuñado para poder describir los nuevos procesos de producción y venta a nivel global. Las Cadenas de Valor Globales se caracterizan por los procesos de producción fragmentados y dispersados internacionalmente, que generan un comercio global de bienes intermedios y servicios. Las CVGs son coordinadas por ETNs y el comercio se produce por tanto entre su red de filiales, socios y terceros proveedores, y pueden configurarse como una cadena secuencial o como redes complejas (UNCTAD, 2013, p. X). Por tanto vemos como la existencia de Cadenas de Valor Globales es el último estadio de los procesos de transnacionalización y fragmentación de la producción, que nos han llevado a que alrededor del 60% del comercio global se genere con bienes intermedios, que pasan por diferentes países y empresas antes de llegar a su destino final.³⁸

Existen varios modelos de coordinación de las Cadenas de Valor por parte de las empresas transnacionales, desde el control directo hasta las relaciones contractuales o los acuerdos entre partes iguales. Del modelo de coordinación depende el papel que juega cada pieza dentro de la cadena de valor y el valor que se queda (UNCTAD, 2013, p. xxii). Más concretamente, podemos ver como existen cadenas dirigidas desde la producción (*producer-driven chains*), donde el poder lo ejercen los productores finales de las manufacturas y que en general se dan en sectores intensivos en capital y tecnologías; y, por otra parte, cadenas dirigidas por los compradores (*retailers*), es decir las empresas que venden el producto final, y que controlan la cadena por su capacidad para moldear el consumo de masas, con marcas fuertes y cuotas de mercado (*market shares*) (Gereffi, 2014, p. 13).

Por otra parte, según el rol desempeñado por las empresas líderes, se dan diferentes modelos de cadenas de valor. Gereffi (2014, pp. 14-16) las clasifica en redes de mercado, modulares, relacionales, captivas y jerárquicas, según el poder que ejercen las empresas líderes de la cadena, siendo los primeros modelos los que tienen menos coordinación y asimetrías de poder y los últimos los más asimétricos. En el patrón de red modular la empresa líder se relaciona con un proveedor clave que a su vez tiene otros proveedores más pequeños; en el caso del modelo relacional, la relación entre la empresa líder y su principal proveedor es bidireccional, mientras que en el caso de las redes captivas, la empresa líder ejerce un control unidireccional. De todas formas estos modelos se están transformando ya que, con el estancamiento de las economías centrales, las grandes empresas están reorientando sus redes de producción con el objetivo de racionalizar los proveedores, garantizando que estos sean más grandes y estratégicamente situados para acceder a grandes mercados. Y, por tanto, estos proveedores situados en las economías emergentes como China, India, Brasil y Turquía ganarán poder dentro de las cadenas de valor. Algunos ejemplos de estas nuevas grandes empresas que se consolidan en las redes de producción globales son Foxconn, que produce *Iphones* para Apple, o Yue Yuen en calzado (Gereffi, 2014, pp. 14-16).

³⁸ La proliferación del comercio de bienes intermedios está generando problemas de contabilidad ya que se acaba contando un mismo producto varias veces. Es por eso que se está empezando contemplar la utilización del valor añadido por cada país dentro de las cadenas de producción globales, como medida de su aportación a la producción mundial (Millán Acevedo, 2013, p. 19).

2 – Impactos sobre el desarrollo y los derechos humanos

La valoración de los efectos de la actividad de las empresas transnacionales no es neutral. Como dice Teitelbaum (2010, p. 17), desde que se empezaron a estudiar hace más de treinta años, se han planteado dos enfoques sobre el papel que juegan estos actores en el mundo contemporáneo. Estos dos enfoques son representados en la explicación del autor, por un lado, por la revista *Business Week* donde se consideraba a las empresas transnacionales como promotoras del crecimiento, gracias al desarrollo de recursos inutilizados y la contribución al mejoramiento del nivel de vida. Y, por el otro lado, por los planteamientos de Stephen Hymer, quien aseguraba en un artículo, que “las multinacionales eran agentes de dominación y explotación, de generación de dependencia y herramientas de imperialismo” (Teitelbaum, 2010, p. 17).

Esta doble lectura de la actividad de las transnacionales sigue vigente hoy en día, con una extensa literatura que defiende la expansión de la IED como clave para el crecimiento y a las empresas transnacionales como agentes de desarrollo y socias de los gobiernos y las instituciones internacionales en sus objetivos de desarrollo. Pero, a pesar de toda esta narrativa, debemos partir del reconocimiento de que el entorno en el que se mueven las transnacionales es el de un sistema capitalista globalizado, que, en su expansión, ha contribuido a construir un mundo en el que, como afirma Alba (2008 citado en Hernández Zubizarreta, 2009, p. 525), hay 950 millones de hambrientos, 4.750 millones de pobres, 1.000 millones de desempleados, más del 50% de la población mundial activa subempleada, el 45% de la población mundial sin acceso directo al agua potable, 3.000 millones de personas sin acceso a servicios sanitarios mínimos, 113 millones de niños y niñas sin acceso a la educación, 875 millones de analfabetos, 12 millones de personas que mueren de enfermedades curables, 13 millones de personas que mueren cada año por el deterioro del medio ambiente y 16.306 especies en peligro de extinción.

Además, podemos decir que, en el contexto actual, se hace patente que los conflictos generados por las empresas transnacionales, como principales actores del capitalismo globalizado, ya no se pueden circunscribir al ámbito laboral, sino que se hace necesario estudiar sus impactos reconociendo que la explotación capitalista se produce en ámbitos muy diversos. Esto se explica, en parte, por el interés de desplazar la extracción de valor a otros ámbitos, para no reducir la capacidad de compra de los trabajadores y profundizar aún más la acumulación de capital. Este desplazamiento se produce, según Harvey (2014, p. 93), con “extracciones abusivas en el espacio de vida” como el alto coste de las viviendas, las comisiones bancarias excesivas, la privatización de la sanidad y la enseñanza y la imposición de tasas al usuario y de multas, etc. Además de los mecanismos de acumulación por desposesión ya descritos. Por tanto, aunque la fuente del valor sigue siendo el trabajo humano, el sistema capitalista se apropia de los valores creados por el trabajo convertidos en dinero directamente a través del capital financiero y en otras formas, sin pasar por el proceso productivo. Por ejemplo, a través de los mecanismos extorsivos de la deuda externa, la crisis de las *subprimes*, la especulación financiera con los alimentos básicos, con productos derivados, etc.³⁹

³⁹ Esta reflexión sobre la fuente de valor en el sistema capitalista y las transformaciones que se producen en su apropiación se la debo a Alejandro Teitelbaum quien me hizo un valioso comentario a un artículo publicado en la revista Viento Sur el 23 de julio de 2015.

2.1.— IED: un debate abierto

Como decíamos, la Inversión Extranjera Directa y sus impactos sobre la economía y la sociedad del país receptor han generado un debate extenso, con abundante literatura en un sentido o en otro. Según Carrión, Fernández y Marco (2012, pp. 9-10) gran parte de los supuestos beneficios de la recepción de IED pueden considerarse “mitos” ya que no siempre se dan y en ocasiones funcionan en dirección contraria. En primer lugar, a pesar de que la entrada de flujos extranjeros debería contribuir a equilibrar las balanzas de capitales, en la práctica la repatriación de los beneficios, regalías y el pago de intereses, acaba minimizando los posibles beneficios. En segundo lugar, en cuanto a la balanza comercial, podemos ver como si bien es cierto que las empresas transnacionales pueden aumentar el nivel de exportaciones, en la práctica también aumentan las importaciones ya que importan la mayoría de bienes intermedios y tecnología.

En tercer lugar, también existe un mito falso en cuanto a los impuestos que pagan estas empresas, ya que en general las medidas que toman los gobiernos para atraer capital extranjero (subvenciones, incentivos fiscales, etc.), sumado a la evasión fiscal a través de precios de transferencia y otras prácticas irregulares, acaba decantando la balanza en favor de las ETN. Y por último, en cuanto a los supuestos efectos multiplicadores y de transmisión de conocimiento tecnológico, podemos ver como las ETN suelen operar en economías de enclave, con poca relación con el tejido local, es decir que ni hacen transferencia tecnológica ni demandan productos al tejido local, sino todo lo contrario, generan competencia desleal y fuga de cerebros por los sueldos más elevados.

Petras y Veltmeyer (2013, p. 79), resumen el impacto de la IED en América Latina como un saqueo sistemático, debido a que los retornos sobre las operaciones del capital norteamericano en América Latina promediaron cerca de 60 mil millones de dólares por año en la década del noventa, los recursos extraídos durante la década de los 70, pueden explicar el lento crecimiento de las economías de la región a lo largo de los 80. En el caso concreto de México vemos como entre 1982 y 1993, debido a los planes estructurales impuestos, la economía se transformó completamente, permitiendo que grandes flujos de capital extranjero encontraran nuevas empresas en las que invertir, 1.152 empresas se privatizaron y 18 bancos estatales se vendieron. “Fernández y Nuñez (2001) calculan que en el giro mexicano hacia el neoliberalismo entre 1983 y 1997 se extrajo de México un superávit de 457 mil millones de dólares (pago servicio de la deuda, pago de rentas, intercambio desigual de valores, concesiones y patentes...)”. Este expolio tuvo como contrapartida el aumento de la desigualdad, permitiendo que los ingresos de 11 multimillonarios mexicanos superen en la actualidad lo que ganan las 40.000 personas más pobres del país (Petras y Veltmeyer, 2013, pp. 86-87).

Por otra parte, podemos decir que no solo se trata de que las ETN no generen desarrollo ni crecimiento, sino que, como afirma el exrelator especial del Secretario General de Naciones Unidas sobre derechos humanos, empresas transnacionales y otras empresas comerciales, John Ruggie (2009), “las empresas transnacionales vulneran de forma sistemática los derechos humanos”. Al mismo tiempo, el experto independiente del Consejo de Derechos Humanos de las Naciones Unidas para la promoción de un orden internacional democrático y equitativo, Alfred-Maurice de Zayas (s. f.), afirma que algunas actividades de inversores y empresas transnacionales pueden suponer, no solo una interferencia en el espacio regulatorio de los Estados, sino un ataque en la esencia de su soberanía y autodeterminación, que son principios fundadores de las Naciones Unidas.

Pero, a pesar de las numerosas evidencias sobre los impactos negativos de sus actividades, se sigue fomentando su expansión, combinándolo con iniciativas destinadas a “dar un rostro humano al mercado global” (Romero y Ramiro, 2012, p. 24) y recomponer la imagen de las empresas transnacionales, caracterizándolas como “agentes del desarrollo”. Este cambio de paradigma se debe, como afirman Romero y Ramiro (2012, p. 24), a que después de muchos años de trabajo de *lobby*, las ETN han conseguido extender a todas las instituciones internacionales la idea de que “las empresas son una poderosa fuerza en la lucha contra la pobreza”, dando pie a la nueva “era de la *empresa responsable*”. No solo se trata de presentar la Inversión Extranjera Directa como un motor de crecimiento sino que se incorpora a las transnacionales en la agenda global de desarrollo, basándose en la idea de que el sector privado puede generar los empleos e ingresos necesarios para dar lugar a una sociedad más equitativa y próspera. De esta forma el mercado pasa de ser visto como causa de la pobreza, a ser defendido como parte de la solución.

En este cambio de paradigma, se impone la lógica de la gobernanza que defiende la cooperación y el consenso entre actores públicos y privados, como empresarios y sociedad civil (Bassols, 2011, pp. 9-10), junto a la promoción de un nuevo “capitalismo inclusivo” (Nieto Pereira y Ramiro, 2012). Además, como afirman Romero y Ramiro (2012, p. 126), “que las grandes corpora-

ciones generan «riqueza», considerada esta en términos económicos, es una evidencia. [...] Ahora bien, de eso no se deduce, ni mucho menos, que sean «agentes de desarrollo»; al menos si con la palabra «desarrollo» nos referimos al mantenimiento de las condiciones que harían posible vivir dignamente a la mayoría de la población”.

La propia UNCTAD, sin desmarcarse del paradigma oficial del desarrollo vinculado al crecimiento y al comercio, admite que la inserción de economías poco desarrolladas en las Cadenas de Valor Globales no siempre tiene por qué ser beneficiosa. En el informe sobre inversiones mundiales de 2013, consideran que, a pesar de que se asume que la inserción en los mercados globales contribuye a aumentar el producto interior bruto, y a generar capacidad productiva, acceso a tecnología y aumenta la calificación de los trabajadores; no siempre es así, a menudo las economías más débiles capturan una parte muy pequeña del valor añadido generado por la cadena de valor, además de arriesgarse a los impactos negativos sobre el medioambiente, la calidad del trabajo y la salud, y a los riesgos que plantea la alta movilidad de las empresas transnacionales que aumenta la vulnerabilidad de las economías en desarrollo respecto a *shocks* externos (UNCTAD, 2013, pp. x-xi).

2.2.— Impactos y vulneración de derechos humanos

2.2.1. Consideraciones generales

Podemos ver, por tanto, que a pesar de que el discurso oficial considere a las empresas transnacionales como agentes de desarrollo, estas, por el carácter de sus actividades, están más vinculadas a la generación de impactos negativos sobre la sociedad y el medio ambiente, que a la mejora de las condiciones de vida. Ya que, como describe Teitelbaum (2012, p. 113), su lógica de actuación está “basada en el objetivo del beneficio máximo a través de la búsqueda de mano de obra más barata, ventajas fiscales, subvenciones estatales, proximidad de las fuentes de materias primas, proximidad del mercado consumidor, reglamentaciones flexibles o más favorables, altas tasas de interés para sus capitales especulativos, etc.”. Un objetivo de maximización del beneficio, al que las grandes empresas suman el de la expansión permanente, como forma de supervivencia en un mercado competitivo. Esta expansión se produce, entre otras formas, a través de lo que Harvey (2003) ha llamado “la acumulación por desposesión”, es decir el proceso de acaparar nuevos espacios y sectores por parte del capital para superar las crisis de sobreacumulación. Como hemos descrito, este proceso se puede poner en práctica de diversas maneras, por ejemplo, a través de la apropiación e integración de logros culturales y sociales preexistentes, a través de la servidumbre de las deudas, con la mercantilización de la naturaleza y las privatizaciones (Harvey, 2003, p. 118), así como, gracias a la división sexual e internacional del trabajo (Ezquerro, 2012).

Además, uno de los principales mecanismos de acumulación por desposesión es la devaluación de los activos existentes de capital y fuerza de trabajo, que se da a través de las crisis y la imposición de recetas de austeridad, que abren nuevas oportunidades de inversión, que no son más que transferencias de propiedad y poder al sector privado. De esta forma el capital consigue combatir la caída de la tasa de ganancia, a través de las reestructuraciones del capital productivo que fuerzan la apertura de los mercados nacionales a los productos de las empresas transnacionales, así como las privatizaciones, al mismo tiempo que allanan el camino para la entrada de las transnacionales y la IED (Zabalo, 2007). De esta forma las empresas transnacionales han conseguido controlar gran parte de los bienes y servicios que necesita la población, contribuyendo a la mercantilización de todos los aspectos de la vida, en lo que Harvey (2003, p. 119) define como “el proyecto neoliberal de privatización universal”.

En la misma dirección, otro proceso de acumulación por desposesión es el de la mercantilización de la naturaleza, profundizada por la especulación y el extractivismo, en un sistema que a pesar de los límites de la biocapacidad del planeta sigue basándose en el crecimiento sin fin. Además, se sigue profundizando el uso del trabajo doméstico no asalariado para la reproducción de la fuerza de trabajo. Asumiendo, en la línea de Federici, que la división sexual del trabajo es una pieza clave tanto en la acumulación primitiva descrita por Marx, como en la reproducción del capital. Debido a que fue un elemento clave en la configuración del proletariado, al mismo tiempo que la degradación de las mujeres y la violencia machista sigue jugando un rol importante para la existencia del capitalismo.

Finalmente, podemos ver, por tanto, como las consecuencias de la acumulación por desposesión se traducen en vulneraciones sistemáticas de derechos humanos. En este sentido, Giner (2008, p. 83) plantea diferentes categorías de complicidad empresarial en violaciones de derechos humanos. En primer lugar la complicidad directa, es decir “cuando los actores del sector privado asisten, promueven o prestan deliberadamente apoyo moral a un Estado en la vulneración de los

derechos fundamentales”. En segundo lugar, la complicidad indirecta, cuando “una empresa se beneficia directamente de violaciones de los derechos humanos cometidas por terceros”, como las fuerzas de seguridad pública o privada. En tercer lugar, plantea la complicidad silenciosa o tácita, es decir si las empresas, en sus interacciones con las autoridades correspondientes, hacen caso omiso a las violaciones de los derechos humanos que estas generan, sin aprovechar su capacidad de influencia y tolerando las violaciones.

Por tanto, vemos como la actividad de las grandes empresas genera una serie de impactos y vulneraciones de derechos para la sociedad y el medio ambiente. No solo el empobrecimiento de la población, el aumento de las desigualdades, o la destrucción de los modos de vida, sino también, impactos más concretos como los desplazamientos forzados, la pérdida de tierras, los impactos en la economía local, la violencia y la ruptura de tejido social, familiar y de vínculos afectivos (Uharte Pozas, 2012b, p. 33). Además, a estos impactos hay que sumarles las consecuencias que conlleva la privatización de servicios básicos, como el agua o la luz, que debido a la falta de inversión y a la gestión en base a la rentabilidad generan marginación de grupos de población, aumento de tarifas y la disminución de la calidad del servicio. A continuación sintetizamos algunos impactos concretos que generan las empresas transnacionales con sus prácticas.

2.2.2. Categorización de los impactos generados por las empresas transnacionales

A partir de tres categorizaciones previas (Llistar, 2009; Özden, 2005; Uharte Pozas, 2012b) y de la aproximación realizada a los impactos de las empresas transnacionales a partir del concepto de acumulación por desposesión, planteamos una propuesta de categorización de los impactos, organizada en base a siete categorías distintas, entendiendo que esta mayor amplitud nos permite visibilizar mejor algunos impactos que en otras propuestas quedan poco reflejados. En este sentido incluimos tanto impactos más generales en los que la participación de las ETNs se produce de forma indirecta, con impactos más concretos derivados directamente de las acciones de las empresas transnacionales.

a. Dimensión económica	Acumulación por desposesión	Procesos de despojo de bienes comunes: servicios públicos, recursos naturales, territorios, conocimiento
	Mercantilización	Mercantilización de la naturaleza, de los servicios públicos, de los cuidados, etc.
	Concentración de capitales	Reestructuración económica, creación de monopolios y oligopolios
	Extranjerización y pérdida de soberanía	Pérdida de soberanía energética y alimentaria, entrada de ETNs en sectores estratégicos, dependencia de capitales extranjeros
	Privatización y evasión fiscal	Desmantelamiento del Estado de bienestar y de las empresas paraestatales, reducción de los presupuestos públicos, sobrecarga fiscal de las clases populares
	Integración asimétrica	División internacional del trabajo, intercambio comercial injusto, economía de enclaves
	Servidumbre de las deudas	Imposición de Planes de Ajuste Estructural
b. Dimensión política	Pérdida de soberanía y capacidad de autodeterminación	Pérdida de autonomía económica, dependencia de IED, inserción en la arquitectura jurídica global, desplazamientos de poder
	Construcción de ideología	Promoción del neoliberalismo a través de <i>think tanks</i> , medios de comunicación, publicidad, agencias de relaciones públicas
	Vulneración del derecho a la información y a la libertad de expresión	Persecución y represión de periodistas, represión a artistas
	Criminalización y represión	Represión de defensores y defensoras de derechos humanos y organizaciones sociales
	Participación en procesos electorales	Colaboración de las ETNs en campañas mediáticas, aportaciones económicas, golpes de Estado
	Captura corporativa	Puertas giratorias, <i>lobby</i> , corrupción, alianzas público-privadas, falta de transparencia
	Políticas de internacionalización	Promoción comercial, diplomacia comercial, participación en el marco institucional internacional, concesión de subvenciones y desgravaciones fiscales
c. Dimensión jurídica	Asimetría normativa	Seguridad jurídica de los inversionistas y fragilidad de sus obligaciones
	<i>Lex mercatoria</i>	Proliferación de mecanismos para garantizar la seguridad jurídica: OMC, tratados de libre comercio e inversión, tribunales de arbitraje internacional, enfriamiento normativo
	Desregulación	Vaciamiento del derecho público, desterritorialización de competencias
	Autorregulación	Proliferación de mecanismos basados en la lógica de la voluntariedad: Principios Rectores, Directrices, RSC, códigos de conducta
	Red de Centros Económicos de Producción Jurídica Transnacional	Construcción de una nueva legalidad transnacional que beneficia a las corporaciones
	Captura corporativa de los tribunales	Influencia política y empresarial en las instancias judiciales para garantizar la impunidad o criminalizar miembros de la sociedad civil

d. Dimensión ambiental	Deuda ecológica	Expolio de recursos, pérdida de soberanía alimentaria, aprovechamiento desigual del espacio ambiental global, deuda del carbono, exportación de «externalidades» ambientales
	Acaparamiento de tierra y recursos	Biopiratería, <i>land graving</i> , megaproyectos, extractivismo
	Contaminación	Contaminación del aire, el agua, la tierra. Contribución al cambio climático
	Pérdida de biodiversidad y desertización	Expansión del agronegocio, proyectos extractivos, acaparamiento de agua, etc.
	Externalización de los impactos ambientales	Costes ambientales no contabilizados, elusión de responsabilidades
e. Dimensión social	Pérdida de derechos laborales	Vulneración del derecho al trabajo y en el trabajo, deslocalización y relocalización, Zonas francas, condiciones de semi-esclavitud, vulneración del derecho a la sindicación y negociación de convenios colectivos
	Desigualdad y empobrecimiento	Efectos de “arrastre” o “goteo” limitados, destrucción de empleo y encarecimiento de bienes básicos
	Ruptura del tejido social y de las comunidades	Desplazamientos, migraciones, conflictos, destrucción de modos de vida
	Inseguridad personal, local y nacional	Guerras, paramilitarización, guerras de baja intensidad, expansión de la economía criminal
	Vulneración de la salud pública	Contaminación, privatización sanidad pública, etc.
	Difícil acceso a servicios básicos	Altas tarifas, mala calidad, peligrosidad
f. Dimensión cultural	Homogeneización cultural y mercantilización	Pautas únicas de consumo, expansión del imaginario social occidental, apropiación de conocimientos o capital simbólico
	Mercantilización de la educación	Privatización y adaptación a los mercados laborales
	Pueblos Indígenas	Apropiación de conocimiento y cultura; vulneración del derecho a la autodeterminación sobre el territorio y el modo de vida
	Racismo y discriminación	Racialización de la pobreza, exclusión, explotación y criminalización de las personas migrantes
g. Dimensión de género	División sexual del trabajo y precarización de la subsistencia	Re-hogarización de los cuidados, empeoramiento de las condiciones materiales para la reproducción
	Condiciones sociolaborales precarias	Brechas salariales, invisibilización, desvalorización, flexibilidad, vulneración de derechos laborales, acoso laboral
	Violencia machista y prostitución	Profundización en el contexto de violencia estructural y destrucción del tejido social, violencia vinculada a la construcción de megaproyectos
	Transnacionalización de los cuidados y dobles jornadas	Incompatibilidad de los ritmos de la acumulación del capital y de la reproducción
	Segregación ocupacional, tanto horizontal como vertical	Techo de cristal, segregación por sectores
	Exclusión e infrarepresentación política	Dificultades para la participación política, tanto a nivel de base como, especialmente, en los nuevos canales opacos de producción normativa y política
	Violencia contra defensoras de derechos humanos	Violencia sexual, difamaciones, amenazas y acoso

Tabla 2. Elaboración propia

2.2.3. Principales impactos generados por las empresas transnacionales

En base a la categorización de impactos planteada vamos a hacer una breve aproximación a los impactos de cada dimensión. Aunque, teniendo en cuenta que los siguientes capítulos de esta tesis se refieren a las diferentes dimensiones del poder corporativo (económico, político, jurídico y social) y que parte de este poder no se puede desvincular de los impactos que genera, algunas de las dimensiones no serán desarrolladas en profundidad sino que se planteará una pequeña introducción que será desarrollada en las páginas siguientes.

a. Dimensión económica

La dimensión económica de los impactos corporativos incluye de forma más general los procesos de acumulación por desposesión y mercantilización descritos anteriormente, así como varios aspectos que están relacionados con el poder económico de las empresas transnacionales, como son la concentración de capitales, la extranjerización de la economía y la pérdida de soberanía y la servidumbre de las deudas, que serán analizados en las siguientes páginas. Por ello aquí nos referiremos brevemente a los impactos relacionados con los procesos de privatización y evasión fiscal, así como con la integración asimétrica de los mercados. En cuanto a los procesos de privatización, estos se han producido a través de un progresivo debilitamiento del brazo social y keynesiano de los Estados, incentivado por la crisis del modelo fordista y de Estado del bienestar, y más concretamente por la imposición de la austeridad a través de planes de ajuste estructural en relación a crisis de la deuda.

En este contexto, las empresas transnacionales son las principales beneficiarias ya que, gracias a las privatizaciones, pasan a controlar sectores estratégicos muy rentables. Además, tenemos que tener en cuenta que los procesos de privatización no son homogéneos y que varían según el sector. Así vemos como, por un lado, la venta del patrimonio público supone una pérdida de soberanía directa, al mismo tiempo que la privatización de sectores estratégicos, como las telecomunicaciones, las empresas energéticas, la banca o los transportes, permite traspasar monopolios públicos a monopolios privados, que distan mucho de generar la competencia por la que se habían privatizado. Por otra parte, en cuanto a los servicios públicos, el proceso de privatización se produce por diferentes vías, ya que en algunos casos se produce un traspaso de la gestión, aunque el servicio sea de titularidad pública; y en otros se produce un proceso de desinversión de los servicios públicos para incentivar el uso de los servicios ofrecidos por empresas privadas.

Al mismo tiempo, más recientemente, se han ido expandiendo las asociaciones público-privadas (APPs), creadas para generar marcos de colaboración entre las administraciones públicas y las empresas privadas en las que el Estado acostumbra a asumir los riesgos y la empresa los beneficios. Estas nuevas lógicas de colaboración han sido promovidas por los propios lobbies empresariales y legitimadas en base a la lógica de la gobernanza. Además, también se está promoviendo la inclusión de los servicios en los tratados de libre comercio e inversión, lo que permitiría blindar y profundizar el proceso de privatización. Ejemplo de ello son las negociaciones del TTIP (Tratado Transatlántico de Comercio e Inversión) y el TISA (Acuerdo sobre comercio y servicios por sus siglas en inglés). Estos tratados buscan liberalizar aún más el sector de los servicios y afianzar los avances en la liberalización y privatización de los servicios públicos que prohibirían la vuelta atrás en procesos de remunicipalización.

Más concretamente, el TISA se está negociando entre un grupo de países que se autodenominan “los buenos amigos de los servicios”, entre los que están 50 países, entre ellos los países de la UE, Estados Unidos, Australia, Canadá, Chile, México, Nueva Zelanda y Turquía. Las negociaciones del TISA, que se están llevando a cabo de forma secreta y al margen de la OMC, tienen el objetivo de liberalizar la prestación de servicios en materias tan diversas como el transporte, la comunicación, el tratamiento de datos, la educación, la salud, la gestión de residuos, el suministro de agua, la distribución de energía o el sector bancario y de seguros. Pero, por sus características, no se trata solo de un tratado de libre comercio, sino que, igual que otros tratados que se están negociando actualmente como el TTIP o el CETA (Acuerdo entre la UE y Canadá), se trata de “documentos escritos en estilo constitucional que maniatan a los gobiernos en muchos campos que no guardan mucha relación con el comercio” (Sinclair y Mertins-Kirkwood, 2014, p. 4). Algunos de los sectores afectados serán, las patentes, la compra pública, la reglamentación de los servicios públicos y del interés público, la libertad en Internet o el sector financiero.

En el caso concreto de los servicios públicos, a pesar de que los tratados no pretendan obligar a los gobiernos a privatizar, sí que podemos encontrar algunos impactos directos. En primer lugar, se dificulta la ampliación de los servicios públicos existentes o la creación de otros nuevos, con la obligación de compensar a los inversores, así como a través del aumento del poder de negociación de las empresas, que podrán utilizar el derecho mercantil para amenazar a los go-

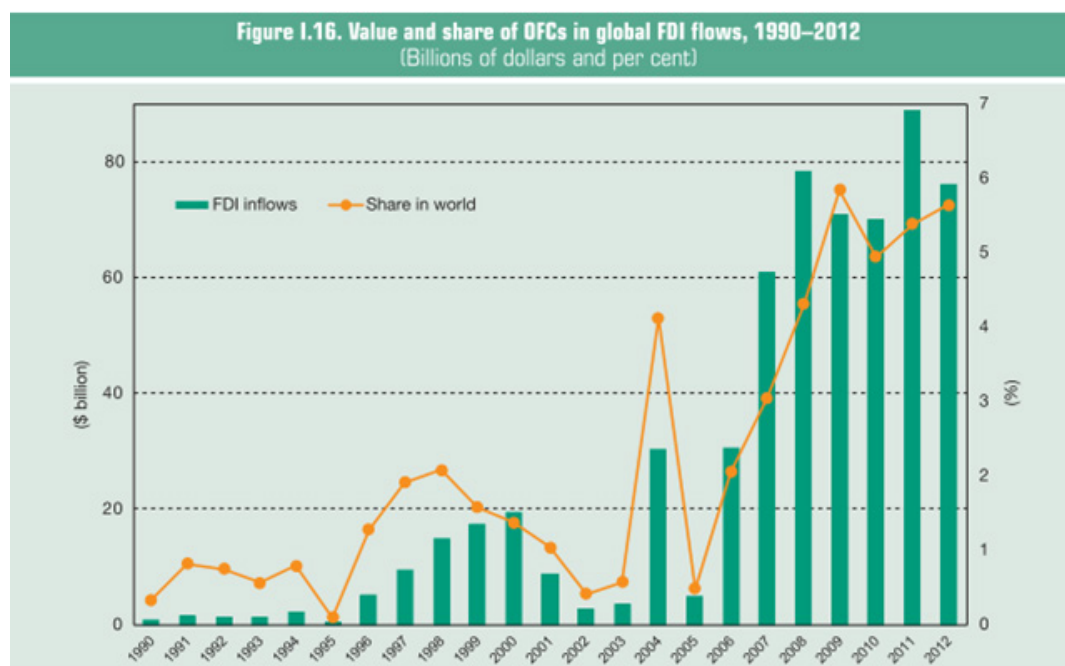


Gráfico 2. Flujos de IED hacia paraísos fiscales (Offshore Financial Centres) (valor y porcentaje mundial). Fuente: UNCTAD, 2013, p. 15

biernos si se plantean ampliar los servicios públicos. Y, por último, se hacen legalmente irreversibles las privatizaciones. Por tanto, “si bien los gobiernos conservan el derecho formal de ampliar o crear servicios públicos, los tratados hacen que sea mucho más difícil y costoso” (Sinclair y Mertins-Kirkwood, 2014, p. 6).

Más concretamente, el TISA limitaría y quizás incluso prohibiría la remunicipalización de servicios, “ya que impediría que los gobiernos crearan o restablecieran los monopolios públicos o formas de prestación de servicios similarmente «no competitivas»” (Sinclair y Mertins-Kirkwood, 2014, p. 13). Esta limitación de las políticas públicas, que supone una pérdida de soberanía clara, se formaliza con dos cláusulas, la “cláusula de status quo” y la “cláusula trinquete”. Con la primera se bloquean los niveles actuales de liberalización de los servicios en cada país y con la segunda se garantiza que cualquier medida futura de liberalización sea irreversible. Por tanto “si un gobierno decidiera privatizar un servicio público, ese gobierno sería incapaz de volver a un modelo público en una fecha posterior” (Sinclair y Mertins-Kirkwood, 2014, p. 13). Por otra parte, se ha establecido que la forma de negociar el TISA sea en base a la lista negativa, eso quiere decir que por definición el tratado se aplica a todos los sectores y se tiene que negociar uno por uno los sectores que se quieren dejar fuera.

Por otra parte, una práctica común que también pone en jaque a los servicios públicos y la capacidad de los Estados de financiarlos es la evasión tributaria y las demás prácticas que dificultan que las corporaciones paguen impuestos, como son la competencia tributaria, la fuga de capitales o los precios de transferencia. Estas prácticas se han expandido gracias a la liberalización económica y las tecnologías de la información, que han permitido el movimiento libre de dinero en todo el mundo. Una mundialización de las finanzas que choca con los regímenes tributarios que siguen siendo nacionales. En este sentido, los países del sur fueron durante mucho tiempo las principales víctimas de la fuga de capitales hacia paraísos fiscales, lo que generó las crisis de la deuda de los años 80. Además, los paraísos fiscales y su secreto bancario han facilitado durante mucho tiempo el lavado de dinero proveniente de la corrupción o el tráfico ilegal.

Pero más allá de estas prácticas ilegales, en la actualidad vemos como todos los países del mundo ven debilitados sus sistemas tributarios. En primer lugar debido a la competencia tributaria, que se da por la presión que ejercen las empresas transnacionales, amenazando con la relocalización sino obtienen rebajas fiscales (Tax Justice Network, 2005, p. 5). Y esto hace que la mayoría de sistemas tributarios estén sesgados hacia las grandes empresas, que no solo se benefician de las rebajas fiscales sino que además disponen de complejas asesorías legales para poder aprovechar todos los resquicios legales para minimizar sus gastos fiscales (Tax Justice Network, 2005, p. 18). Según la UNCTAD (2013, p. 15) en los últimos años el flujo de inversión extranjera directa hacia paraísos fiscales se ha incrementado de forma exponencial, llegando casi al 6% de

todos los flujos de IED, como se puede comprobar en el siguiente gráfico (Gráfico 2). Un ejemplo de la gravedad de la evasión fiscal son los intentos de Estados Unidos para recuperar los ingresos perdidos como consecuencia de la libre circulación de capitales. Así, ha aprobado en el 2010 la Ley FATCA (*Foreign Account Tax Compliance Act*) y cuyo inicio de aprobación es de 2014, que obliga a los bancos extranjeros a comunicar al Tesoro de los Estados Unidos las informaciones relativas a las cuentas de los ciudadanos de los Estados Unidos (Duménil y Lévy, 2016, p. 100), lo que constituye una expresión de lo que se ha dominado “neoliberalismo administrado” (Duménil y Lévy, 2014).

Algunas de las herramientas que utilizan las empresas transnacionales para evadir impuestos, son las entidades de propósito especial (*special purpose entities*), que son filiales extranjeras que se establecen en países que tienen beneficios tributarios específicos para esas empresas y canalizan los fondos de otros países hacia ahí (Berraondo López, 2008). Además, gracias a la práctica de los precios de transferencia, se garantizan que la mayor parte de sus beneficios se contabilicen en los paraísos fiscales o en los países con impuestos más bajos. Más concretamente, los precios de transferencia se dan cuando una empresa comercia entre sus filiales fijando los precios al margen del mercado, con el objetivo de ahorrarse gastos fiscales. Por ejemplo, aumentando el coste o reduciendo el valor de las ventas en los Estados con tasas más altas y reduciendo los costes en los Estados con las tasas más bajas. Este mecanismo se ha extendido debido a que más del 50% del comercio internacional se da dentro de las propias corporaciones, a través de las cadenas de valor globales, por ello, hay quien defiende que estas empresas deberían tributar de forma unitaria (Tax Justice Network, 2005, pp. 68-69).

En la Unión Europea, como consecuencia de una nueva regulación adoptada a raíz de la crisis financiera, solo el sector bancario está obligado, desde 2015, a hacer públicos los beneficios que obtiene y los impuestos que paga en cada país. En base a esa nueva información Oxfam ha elaborado un informe sobre los 20 principales bancos europeos (Aubry y Dauphin, 2017), mostrando la utilización generalizada por los grandes bancos de los paraísos fiscales y como trasladan artificialmente los beneficios obtenidos hacia países con impuestos sobre sociedades muy bajos. Según el estudio, el 26% de los beneficios de esos 20 bancos, estimados en 25 mil millones de euros, se realizaron en paraísos fiscales, lo que contrasta con el hecho de que en esas “jurisdicciones de baja calidad” solo vive el 1% de la población mundial y su PIB representa el 5% del PIB mundial. Además, ese porcentaje de los beneficios es más del doble de su facturación en los paraísos fiscales (el 12%) y casi cuatro veces del personal empleado en los mismos (el 7%). Los paraísos fiscales están fuertemente implantados en la misma Europa, como se acredita por la enorme cifra de los beneficios obtenidos en un pequeño país como Luxemburgo, donde han obtenido más beneficios (4 900 millones), que los obtenidos conjuntamente en el Reino Unido, Suecia y Alemania.

b. Dimensión política

Los impactos corporativos en la dimensión política son: la pérdida de soberanía y capacidad de autodeterminación, la construcción de ideología, la vulneración del derecho a la información y a la libertad de expresión, la criminalización y represión, la participación en procesos electorales, la captura corporativa y las políticas de internacionalización. En cuanto al proceso de pérdida de soberanía y capacidad de autodeterminación así como la construcción de ideología, en la primera parte de la investigación hemos podido analizar cómo, en el contexto de la globalización neoliberal, las empresas transnacionales se configuran como actores claves en el escenario global, al mismo tiempo que los Estados se transforman para adaptarse a la globalización y seguir profundizándola. Obviamente, no podemos considerar a las empresas transnacionales como las únicas artífices de estas transformaciones, pero sin duda, podemos decir que son las grandes beneficiadas por el nuevo escenario. En este sentido, en los próximos capítulos profundizaremos en el papel que han jugado las ETNs en este proceso, así como en el poder que han acumulado gracias a estas transformaciones.

Por tanto, teniendo en cuenta que la mayor parte de los impactos políticos están relacionados con el poder corporativo, serán analizados con mayor detalle en los próximos capítulos. Sin embargo, aquí nos interesa presentar algunos de los impactos en los que las empresas transnacionales han estado involucradas de forma más directa, como son la vulneración del derecho a la información y a la libertad de expresión, la criminalización y la represión. Estos impactos, se producen de forma general, debido al poder de los medios de comunicación de masas, organizados oligopolísticamente, que permiten trasladar los discursos dominantes e invisibilizar o criminalizar a las organizaciones sociales dedicadas a defender los derechos humanos, al mismo tiempo que, como hemos mencionado, se produce un endurecimiento de la represión, dedicada a suplir la falta de legitimación del sistema.

Estos impactos se complementan con los impactos más directos sobre las organizaciones sociales para conseguir callar sus voces y allanar el camino a los proyectos corporativos. En este sentido, en un reciente informe sobre los ataques que sufren los y las defensoras de derechos humanos en todo el mundo, Amnistía Internacional (2017, pp. 7-8) afirmaba que según *Front Line Defenders*, ONG fundada para proteger a defensores y defensoras en situación de riesgo, en 2015 fueron víctimas de homicidio 156 personas, y en 2016, 281. Además, más de la mitad de los homicidios de 2015 y más de tres cuartas partes de los de 2016 se cometieron en América y casi la mitad defendían el territorio y medio ambiente, y entre ellos había muchos pertenecientes a pueblos indígenas.

Por otra parte, en el informe describen como se producen “desde ataques personales como amenazas, palizas e incluso homicidios, hasta el uso de la legislación para criminalizar actividades relacionadas con los derechos humanos, pasando por métodos de vigilancia y ataques contra la capacidad de los defensores y defensoras para comunicarse y contra sus derechos de reunión pacífica y asociación, así como restricciones a su libertad de circulación. Un aspecto fundamental de estos métodos es el uso de campañas de desprestigio y de la estigmatización para deslegitimar tanto a estas personas como su labor”. Además, en el caso de las mujeres defensoras de derechos humanos, también sufren violencia sexual, las amenazas y acoso, así como campañas de difamación ligadas a su género.

c. Dimensión jurídica

En cuanto a los impactos vinculados a la dimensión jurídica, podemos ver como estos se refieren especialmente a los diferentes mecanismos por los que las empresas transnacionales consiguen que las violaciones de derechos humanos de las que son responsables queden impunes, mientras que sus derechos corporativos son plenamente garantizados. Estos mecanismos y sus consecuencias serán estudiados más adelante, pero brevemente podemos apuntar que se trata de una transformación profunda de las bases del derecho. Como afirma Aleida Hernández (2014, p. 111), “La característica principal que los procesos de globalización económica inauguran en el terreno del derecho es su dependencia a ultranza del subsistema económico, haciendo ineficaz y obsoleto el modelo de racionalidad jurídica con el que se pretendió conferir coherencia, objetividad y una siempre supuesta neutralidad del sistema jurídico”. El resultado es un nuevo pluralismo jurídico transnacional “donde los Estados periféricos sucumben al Derecho Corporativo Global, que reaparece con un poder desconocido en la esfera jurídica internacional. Un derecho más cercano a normas privadas que a públicas” (Hernández Zubizarreta, 2017, p. 17).

d. Dimensión ambiental

Los impactos medioambientales tienen una doble vertiente, ya que se trata tanto de los impactos directos sobre el medioambiente, especialmente en los países empobrecidos, como de los impactos indirectos fruto del modelo consumista que promueven las grandes corporaciones. Esta dualidad queda bien resumida con el concepto de *deuda ecológica*, es decir la “deuda contraída por los países industrializados con los demás países a causa del expolio histórico y presente de los recursos naturales, los impactos ambientales exportados y la libre utilización del espacio ambiental global para depositar los residuos” (Bárcena y Lago, 2008, p. 147). Una de las principales regiones generadoras de deuda ecológica es la Unión Europea. “En 2008, la UE-27 era la región que más recursos naturales importaba a nivel global, con un promedio de 2.5 toneladas per cápita [...]. En 2011, la UE lideró también las importaciones de combustibles y otros productos de las industrias extractivas, registrando un aumento de 32% frente al año anterior. Estas importaciones alcanzaron el valor de 994'657 millones de euros (el doble del valor registrado por Estados Unidos o China)” (Ortega, Chantry, y Vargas, 2012, p. 46).

El concepto de deuda ecológica nace de los conflictos socio-ambientales y pretende reflejar la deuda contraída por el Norte con el Sur por el saqueo que empezó en la época colonial y continúa hoy en día. Además, incorpora “las exportaciones de materiales y energía, de materias primas y otros productos vendidos al Primer Mundo sin incluir los costes medioambientales y sociales de su extracción y transporte” así como “el desigual uso del espacio y los servicios ambientales, como los sumideros y depósitos de dióxido de carbono, por parte de las ETN y los gobiernos de los países industrializados” (Bárcena y Lago, 2008). Más concretamente, algunos de los mecanismos generadores de la deuda ecológica son el expolio de recursos, la pérdida de soberanía alimentaria, el intercambio comercial injusto, el aprovechamiento desigual del espacio ambiental global, etc. además, se compone por la deuda del carbono, la biopiratería, la exportación de residuos, los pasivos y «externalidades» ambientales, etc.

Por tanto, vemos como las empresas transnacionales se mueven en un modelo económico basado en la deuda ecológica y la externalización de los impactos sociales y ambientales. Esto les permite contaminar el aire, el agua, la tierra, la flora o la fauna, sobretudo en el caso de las empresas extractivas, que, debido a sus prácticas depredadoras destruyen hábitats y biodiversidad. Además de contribuir al cambio climático y generar graves problemas de salud a las comunidades de los territorios donde se instalan (Bárcena y Lago, 2008). Un claro ejemplo de estos procesos es la explotación minera en Colombia, donde los impactos ambientales se suman a la violencia sindical. En el sector minero, entre 1986 y 2011, se registraron 743 agresiones, de las cuales 172 fueron homicidios y 14 desapariciones. El uso de violencia para reprimir a los trabajadores, se articula con la violación sistemática de los derechos más fundamentales, y esto afecta particularmente a las mujeres. Por otra parte, la minería a cielo abierto en Colombia, produce de forma sistemática la destrucción de formas de vida debido a los desplazamientos forzados. Además de graves impactos para la salud, la Organización Panamericana de la Salud establece que “la minería es la actividad económica que más secuelas y enfermedades profesionales genera, las cuales pueden reducir la esperanza de vida hasta en 15 años 62”. Sumado a la contaminación grave del agua, lo que llevó a declarar la totalidad de la Cuenca de Antequera zona de emergencia en 2009. En los ríos colombianos se han encontrado niveles de zinc, cadmio, sulfato, arsénico y plomo por encima de los niveles permitidos lo que genera muerte de peces y otros animales, así como consecuencias para la salud y los cultivos (Ortega et al., 2012, pp. 57-63).

Por otra parte, no solo la minería genera impactos medioambientales, también el modelo de agronegocio basado en la explotación intensiva y a gran escala, genera graves impactos. El sector del agronegocio se caracteriza por la gran concentración en pocas empresas, que controlan todas las “fases de la cadena agroalimentaria, desde la producción y venta de semillas, la distribución de agroquímicos, las máquinas para siembra, cosecha y fumigación, la transformación y refinación, el acopio, el empaquetado y la comercialización de granos, hasta el dominio de los puertos de exportación”. Los impactos de este modelo son la concentración de la tierra en pocas manos y el desplazamiento violento de la población campesina e indígena, así como la pérdida de biodiversidad, la desaparición de otros cultivos, la contaminación del agua y la erosión y desertización de los suelos (Ortega et al., 2012, p. 71).

e. Dimensión social

Los impactos sociales de las empresas transnacionales también se pueden diferenciar entre aquellos que producen de forma más directa y aquellos que se derivan del sistema de producción en el que están insertas. En este sentido, podemos decir que las empresas transnacionales son responsables, junto a otros actores, de un incremento vertiginoso de la desigualdad que, en palabras de Piketty (2014, p. 511), plantea “el riesgo de una divergencia oligárquica” a escala global. Esta situación de desigualdad, en la que mientras las grandes fortunas siguen ampliándose la riqueza del resto de la población se estanca o decrece, profundiza la situación de empobrecimiento de grandes capas de la población que no tienen las necesidades básicas cubiertas, muchas veces aunque tengan un salario. Por otra parte, a esta situación se le suma el auge de las migraciones, según ACNUR a finales de 2015 había más de 60 millones de migrantes en el mundo, la mayoría de ellos dentro de sus países de origen o en los países vecinos. Estas migraciones se deben en parte a las guerras, de las que las empresas armamentísticas se benefician, además de a la represión y los abusos de los derechos humanos, y la pobreza, el hambre y la desigualdad (Akkerman, 2016, p. 5). Por otra parte, también se producen impactos más directos, especialmente en la construcción de megaproyectos, que generan desplazamientos forzados, destrucción de modos de vida y ruptura del tejido social; así como contaminación e impactos sobre la salud pública, como quedó demostrado durante las tres sesiones del Tribunal Permanente de los Pueblos dedicadas a estudiar “La Unión Europea y las empresas transnacionales en América Latina” (TPP, 2010).

Por último, merece la pena extenderse un poco más en el análisis de los impactos laborales producidos por las empresas transnacionales. En primer lugar, podemos decir que estas inciden tanto sobre el derecho *al* trabajo como sobre los derechos *en el* trabajo. En el primer caso, podemos ver como las empresas transnacionales son uno de los principales causantes de la destrucción de empleos, tanto en los países del capitalismo central por deslocalizaciones (Uharte Pozas, 2012b, p. 32); como en los países receptores de IED, por las reducciones de plantilla en las empresas compradas con capital extranjero y la destrucción del tejido industrial local. Como dice Teitelbaum, “cuando se instalan en un país crean empleos, pero destruyen mucho más de los que crean, porque desaparecen las artesanías e industrias locales que no pueden competir con la sociedad transnacional” (Teitelbaum, 2010, p. 88). Por otra parte, las grandes corporaciones son bien conocidas por vulnerar de forma sistemática los derechos *en el* trabajo, debido a la imposición de unas condiciones laborales de explotación que nos acercan más a la Revolución

Industrial que al siglo XXI. Algunos ejemplos del deterioro de las condiciones laborales son la reducción salarial, el fin de la estabilidad laboral, la supresión de los convenios colectivos, la tercerización de algunas áreas, el aumento de la inseguridad laboral, la discriminación por género, etnia, etc., y el trabajo infantil y forzoso (Uharte Pozas, 2012b, p. 33).

La posibilidad de imponer estas medidas se debe en primer lugar a la falta de empleo, que debilita a la clase obrera en su lucha por unas condiciones de trabajo dignas, pero también a la propia lógica del capitalismo, que se sirve de su poder y movilidad para exigir unas condiciones favorables o amenazar con la deslocalización. Las deslocalizaciones, o la amenaza de ellas, afectan tanto a los países de origen de las transnacionales como a los receptores, ya que “Los países de origen intentan frenar la tendencia hacia la relocalización en el extranjero «liberalizando sus mercados laborales y ejerciendo presión sobre los salarios», mientras que los países de destino han intentado «flexibilizar» sus mercados laborales con el fin de atraer más inversión extranjera” (de la Fuente, 2012b, p. 96). En este sentido, a pesar de que el impacto de los procesos de deslocalizaciones internacionales sobre el empleo de los países desarrollados ha sido limitado, sí que ha ido acompañado de un creciente sentimiento de inseguridad, que genera un espiral a la baja en las condiciones laborales (de la Fuente, 2012b, p. 98).

En los países receptores de IED, uno de los ejemplos más claros de vulneración de derechos laborales es la creación de Zonas Francas, un nuevo mecanismo de explotación de la mano de obra resultado de la capacidad de presión de las empresas transnacionales sobre los países empobrecidos. En las Zonas Francas se “facilita mano de obra barata para el procesamiento o ensamblaje de componentes previamente importados destinados a mercados externos”, con una normativa fiscal, laboral y medioambiental diferente a la del resto del país, diseñada para abaratar los costes de producción al máximo, con lo que tienen poco o ningún efecto reproductor sobre la economía y el empleo del país donde actúan (Zabalo, 2012b, p. 250). A la creación de estas zonas libres de regulación, se suma la impunidad con la que en general pueden actuar las empresas transnacionales en los países empobrecidos, ya sea porque aprovechan una situación de conflicto o porque los sistemas jurídicos han sido vaciados y corrompidos. Este es el caso, por ejemplo, de las filiales de Coca Cola en Colombia, que han sido denunciadas por complicidad en el asesinato y represión de sindicalistas (Teitelbaum, 2010, p. 105).

Por otra parte, a menudo, en las fábricas donde se produce para las empresas transnacionales no se respetan unos mínimos estándares de seguridad e higiene, por lo que “cada año mueren en el mundo dos millones de trabajadores a causa de accidentes y enfermedades relacionados con el trabajo” (OIT, 2002 citado en Teitelbaum, 2010, p. 108). Y, por último, también podemos afirmar que “las sociedades transnacionales aprovechan otras prácticas que se aproximan al trabajo esclavo”, como es el pago de 25 céntimos de euro por hora en las subcontratas de Nike o el trabajo carcelario (Teitelbaum, 2010, pp. 111-113). Todas estas prácticas irregulares o directamente ilegales, se pueden desarrollar con total impunidad gracias a la externalización de los costos y de los riesgos que efectúan las grandes transnacionales con la subcontratación, de esta forma su responsabilidad se diluye y se hace aún más difícil denunciarlas.

f. Dimensión cultural

Las empresas transnacionales en su carrera para maximizar los beneficios y crear mercados para sus productos, moldean la demanda y oferta de productos, homogeneizando la cultura y las formas de vida a nivel global. Con lo que ello supone de pérdida cultural. Al mismo tiempo que mercantilizan aquello que sí que les sirve para sacar alguna rentabilidad. En este sentido Baeza (citado en Uharte Pozas, 2012b, p. 32) habla de “subordinación cultural al modelo globalizador” como condición *sine qua non* para que la economía mundial se reproduzca. “La subordinación cultural brinda la base de apoyo necesaria para consolidar referentes uniformes y pautas únicas de consumo” y de esta forma eliminar barreras y obstáculos de adaptación a los distintos contextos nacionales. Además, “la subordinación cultural consiste en fomentar un nuevo imaginario social a escala macro” basado en un patrón cultural básicamente occidental. De esta forma se modifican los estilos de vida y los hábitos de consumo y se consigue institucionalizar prácticas occidentales en otros continentes. Pero, no solo buscan la homogeneización, en algunos casos, protegen o incentivan la singularidad, para poder mercantizarla. En estos casos, como explica Harvey (2005a), el capital se aprovecha de la autenticidad o particularidad para obtener rentas de monopolio, y consigue, de esta forma, apropiarse de los excedentes producidos por el capital simbólico de una ciudad, un producto gastronómico o una obra de arte, por ejemplo.

Las prácticas mercantilizadoras y homogeneizadoras tienen un impacto especialmente grave en el caso de los pueblos indígenas, debido a las agresiones a su territorio, identidad cultural y a sus modos de organización política (Uharte Pozas, 2012b, p. 34). Como afirma Berraondo

(2008, p. 92) “la discriminación ha sido y es una constante en la relación de los pueblos indígenas con los Estados y con el resto de las sociedades. Esto ha generado una política permanente de exclusión y violación de derechos humanos que los Estados no han dudado en aplicar con relación a los pueblos indígenas siempre que lo han considerado necesario”. En la misma línea, la *Declaración Internacional de Cancún de los Pueblos Indígenas* (2006, pp. 21-22) afirma que se está vulnerando su autonomía y derecho a la autodeterminación: “Nuestro derecho a la autodeterminación, que consiste en determinar libremente nuestro estatus político y buscar nuestro propio desarrollo económico, social y cultural y el ejercicio de nuestros derechos sobre nuestros territorios y recursos, sobre nuestros conocimientos indígenas, culturas e identidades, son flagrantemente violados”.

Además junto a esta imposibilidad de ejercer su propio modelo de desarrollo, también ven otros derechos violados de forma sistemática “como el derecho a la vida, a no sufrir torturas, malos tratos o coacciones, a no ser discriminados, a la propiedad, a la salud, a unas condiciones de vida dignas, o a vivir en un medio ambiente sano” (Uharte Pozas, 2012b, p. 34). Estas violaciones se producen por parte de las empresas transnacionales en explotaciones mineras y forestales, así como por proyectos hidroeléctricos que inundan sus territorios ancestrales o por la construcción de oleoductos o infraestructuras.

g. Dimensión de género

Por otra parte, las transnacionales han impactado de manera relevante en las mujeres. En primer lugar, las mujeres son el nuevo foco de explotación laboral en las maquilas, fábricas situadas en países del sur, con unas condiciones laborales pésimas y sin derechos laborales. Las maquilas empezaron a funcionar en la industria textil y de ensamblaje, pero también podemos ver la misma lógica de funcionamiento en otros sectores intensivos en trabajo destinados a la exportación, como la floricultura, la agroindustria o los *call centers*. Como varios estudios han demostrado, estas deslocalizaciones, en vez de producir un avance en los niveles de igualdad han reforzado la desigualdad y la explotación. Como dicen Sangüesa y Sales (2015), “aunque las deslocalizaciones masivas de la industria de la confección se asociaron con oportunidades de desarrollo, la realidad es que los millones de puestos de trabajo creados en países como China, Bangladesh o Vietnam, han cambiado las formas de vivir la pobreza pero no la han reducido”.

Las precarias condiciones sociolaborales mantienen las brechas salariales, la división sexual del trabajo, la invisibilización y desvalorización. Algunos de los elementos que nos permiten hablar de explotación son los bajos salarios, muchas veces por debajo de los salarios mínimos legales y que en cualquier caso se quedan muy lejos de los ingresos necesarios para vivir dignamente. Por ejemplo, “en Bangladesh, las obreras de la confección no llegan a cobrar ni un dólar diario, en la India, Sri Lanka, Vietnam, Pakistán y Camboya, el salario se sitúa entre los 2 y los 4 dólares al día. Con estos ingresos resulta imposible garantizar el acceso a bienes y servicios básicos como la alimentación, la vivienda, la ropa o la educación, la salud o el transporte” (Sales y Sangüesa, 2015).

A los bajos salarios se suman las jornadas laborales de 12 o 14 horas diarias, con horas extra obligatorias y no remuneradas y en unas condiciones que hacen que las trabajadoras sufran fatiga visual y lesiones y desarrollen numerosas enfermedades. Condiciones que solo se pueden entender por la situación en la que se encuentran las mujeres que trabajan en estos centros, provenientes del campo, sin recursos ni formación. “Extorsionando la pobreza, las trabajadoras aceptan la sobreexplotación, ven dañada su salud, y pierden la posibilidad de formarse, de educar a los hijos, de alcanzar una vida digna” (Sales, 2013). Esta situación, como denuncia la Campaña Ropa Limpia, contrasta con los beneficios de las compañías que, mientras pagan salarios de miseria a las empleadas, consiguen beneficios exorbitantes. Inditex, por ejemplo, registró un beneficio neto de 2.020 millones durante 2015, pero las mujeres migrantes que cosían su ropa en fábricas subcontratadas en Turquía no superaron los 130€ al mes (Sales, 2013).

Por otra parte, tenemos que tener en cuenta que la llegada de IED a los países del sur, no solo impacta sobre las mujeres que trabajan en sus fábricas, sino que también genera otros impactos, como el aumento de la violencia de género y la prostitución en los entornos de grandes infraestructuras petroleras, eléctricas y en zonas francas (Pérez, 2012, p. 93). Siendo el femicidio la máxima expresión de la violencia contra las mujeres, una violencia, que no solo se debe a razones personales, sino que a menudo se produce de forma genérica, contra las mujeres por el hecho de serlo. La *Sentencia del Tribunal Internacional de Derechos de las Mujeres* (2013, p. 94) la llama “femigenocidio”, haciendo referencia al hecho de que el cuerpo de las mujeres se convierta, una vez más, en campo de batalla de las nuevas guerras informales, en las que el papel del capitalismo transnacional tiene un papel fundamental.

En segundo lugar, el avance de las transnacionales, vinculado a las privatizaciones de los servicios públicos y a la retirada del Estado en materia social, ha agravado la crisis de los cuidados a nivel global, haciendo recaer el trabajo reproductivo en las dobles jornadas de las mujeres y en el trabajo de cuidados precario e informal. Lo que ha generado una organización transnacional de los cuidados, en el que mujeres de países empobrecidos por las dinámicas de la globalización neoliberal se ven obligadas a dejar a sus familias para migrar hacia otros países en los que se dedican a cuidar a personas mayores y niñas y niños de otras familias. Esta transnacionalización de los cuidados genera numerosos impactos sobre las mujeres migrantes, tanto por lo que hace a su situación de precariedad laboral como por los impactos sociales que se generan en sus países de origen. Además, en general se produce una desvalorización de la fuerza de trabajo o el llamado “*brain waste*” debido a que las mujeres se insertan en el trabajo doméstico y de cuidados a pesar de contar con estudios de educación superior (Herrera, 2013, p. 31). Más concretamente, en contextos de crisis se produce un aumento de la carga de trabajo de los hogares tanto por la pérdida de poder adquisitivo, que hace que bienes y servicios que antes se adquirían en el mercado vuelvan a producirse en casa, es decir que “los trabajos domésticos y de cuidados sirven para hacer frente al ciclo económico”; así como, por los recortes en servicios públicos de cuidados esenciales que producen transferencias de cargas del Estado a los hogares (Larrañaga, 2014, p. 34).

Por último, mientras que la lógica de la competitividad necesitó y permitió hace décadas la emancipación laboral de las mujeres, solo solucionó el problema de la conciliación a través del trabajo parcial, es decir mediante la precarización y flexibilización del empleo femenino (Pérez, 2012, p. 93). Como recoge la sentencia del Tribunal de mujeres, en general, las mujeres siguen teniendo una menor participación laboral, la brecha salarial se mantiene y la segregación ocupacional persiste, tanto horizontal (entre sectores) como vertical, por el techo de cristal. Además existe una mayor precariedad laboral, tanto por las tasas de desempleo más altas, como por la menor protección laboral, el empleo parcial y la temporalidad (Maceira Ochoa, 2013, p. 158).

3— Poder económico de las empresas transnacionales

Hasta ahora hemos comentado como las empresas transnacionales han ido acumulando cada vez más poder frente a los Estados Nación y como han ido creciendo convirtiéndose en actores centrales de la globalización neoliberal. En los capítulos que siguen describiremos de forma más detallada diferentes aspectos de su poder, centrándonos en las siguientes dimensiones: el poder económico, el político, el jurídico y el cultural.

En cuanto al poder económico, más allá de su capacidad económica que, como veremos, les permite dedicar parte de sus beneficios a moldear la opinión pública e influenciar las instituciones, podemos ver como su posición central en el capitalismo neoliberal les confiere un poder especial. En la actualidad las grandes empresas transnacionales constituyen conglomerados financieros, con capacidad para moldear mercados y políticas según sus necesidades, además de cumplir funciones que se han convertido en esenciales, como la movilidad y acumulación de capital y la innovación.

3.1.— Monopolios y control financiero

A pesar de que la competencia constituye el mito fundacional de la teoría económica liberal, el monopolio es básico para el funcionamiento del capital y “existe en unidad contradictoria con la competencia” (Harvey, 2014, p. 138). Lo que pone en cuestión la teoría liberal basada en el libre mercado y la competencia como bases del capitalismo, que considera que el poder de los monopolios es un problema sistémico que surge de lo que los economistas denominan «búsqueda de rentas», “una forma cortés y bastante neutral” de referirse a lo que Harvey llama «acumulación por desposesión» (Harvey, 2014, p. 136). Stiglitz (2012, pp. 86-87), por su parte, explica como el término renta, que originalmente se refería al rendimiento de la tierra, “se amplió a los beneficios monopolísticos [...] es decir, los ingresos que uno recibe por el simple hecho de controlar un monopolio”, además, considera que las actividades de búsqueda de rentas se han vuelto un fenómeno endémico en las economías modernas.

Por otra parte, el autor afirma que los gobiernos han apoyado la creación de los monopolios, por ello, considera que “la búsqueda de rentas asume muchas formas: transferencias y subvenciones ocultas y públicas por parte del gobierno, leyes que hacen menos competitivos los mercados, una aplicación laxa de las leyes vigentes sobre la competencia y unos estatutos que permiten a las grandes empresas aprovecharse de los demás, o trasladar sus costes al resto de la sociedad”. Ello ha hecho que, a pesar de que a principios del siglo pasado prevaleciera la teoría liberal antimonopolios, que hizo que se aprobaran numerosas leyes para defender la competencia y fragmentar monopolios, hoy en día, especialmente en EEUU, existen muchos sectores dominados por una o unas pocas empresas. Este cambio en la regulación de la competencia y la monopolización de los mercados se debe, según Stiglitz (2012, pp. 91-93), al papel de la escuela de Chicago, que consiguió defender la idea de que los mercados son intrínsecamente competitivos y el Estado no tiene que intervenir para crear competencia; una política que se sumó a la creciente aparición de monopolios en nuevas industrias en expansión (como la relacionada con la informática) y a la puesta en práctica de nuevas formas de dificultar la entrada de competidores y reducir las presiones de la competencia por parte de las grandes empresas.

Por tanto, vemos como el capitalismo es indisoluble de los monopolios y de hecho estos están en la base del sistema imperialista de las últimas décadas, basado en el monopolio tecnológico, el control financiero de los mercados mundiales, el acceso monopolístico a los recursos naturales y el monopolio sobre las armas de destrucción masiva, monopolios detrás de los que se encuentran las grandes firmas monopolísticas, apoyadas por el Estado. Este control monopolístico se ha ampliado en los últimos años hacia nuevos territorios, a pesar de que las empresas que tienen sus *headquarters* en países del llamado “centro” siguen siendo mayoría, cada vez hay más grandes empresas chinas y sud coreanas compitiendo en los mercados globales. En 2015, de las 25 mayores empresas del mundo doce eran estadounidenses, cuatro europeas y una japonesa, frente a las siete chinas y una sud coreana (Forbes, 2015).

Por otra parte, podemos ver como las formas monopolísticas han variado. En un inicio los monopolios se crearon en el sector industrial de los países capitalistas avanzados, en los que se desarrollaron con economías keynesianas cerradas con un fuerte apoyo estatal. Pero “debido a la tendencia capitalista a «la aniquilación del espacio mediante el tiempo», muchas industrias y servicios locales perdieron su protección local y sus privilegios de monopolio” viéndose obligados a competir en los mercados internacionales (Harvey, 2014, p. 141). Pero la nueva situación de competencia no duró mucho tiempo ya que se han encontrado nuevas formas de construir o preservar la posición de monopolio. La respuesta ha consistido en “centralizar el capital en megacorporaciones o establecer alianzas más flexibles” y garantizar los derechos de monopolio de la propiedad privada con leyes comerciales internacionales que protegen la propiedad intelectual (Harvey, 2014, p. 142).

Estas megacorporaciones son el instrumento por el cual se produce una enorme centralización de capital y poder gracias al creciente papel del capital comercial, financiero y mediático así como, la financiarización global. Por tanto, podemos decir, que no se puede entender la acumulación de poder de las empresas transnacionales sin tener en cuenta el proceso acelerado de financiarización, que ha hecho que desde 1980 los activos financieros aumentaran tres veces más rápido que el PIB de la OCDE o que en 2004 el mercado de divisas superase 70 veces el del comercio (Berraondo López, 2008). Además, ligado al crecimiento acelerado de las finanzas se produce una concentración de cuotas del mercado en unos pocos centros nacionales y globales, concentrando el poder en algunos territorios y en manos de cada vez menos megacorporaciones. En este contexto las grandes empresas han “construido la hegemonía mediante los mecanismos financieros” (Harvey, 2004) que han permitido la aceleración de la concentración de capital y el poder económico en un entramado formado por inversores institucionales, fondos de inversión y compañías de seguros; grandes bancos de inversión, relacionados con inversores institucionales; altos directivos con participación accionarial y las agencias de calificación, *brokers*, *traders*, etc. Todos ellos configuran según Álvarez, Luengo y Uxó (2013, pp. 72-73), el núcleo duro del capital financiero internacional.

En el informe “The network of global corporate control” (Vitali y otros, 2011) se demuestra como la propiedad se concentra cada vez más, a través de una compleja red de accionistas, fusiones y adquisiciones. Para el estudio mencionado se analizaron las relaciones de propiedad entre 43.000 corporaciones, de lo que se extrajo que existen 737 compañías que acumulan casi el 80% del control sobre los ingresos por ventas del conjunto de las empresas transnacionales. Y más concretamente, concluyeron que existe un grupo de 147 empresas que controlan el 38,4% del poder corporativo, además de estar fuertemente entrelazadas entre ellas a nivel accionarial. Además, como era de esperar, tres cuartas partes de las empresas de la súper entidad son intermediarios financieros (Harvey, 2014, p. 138). Al mismo tiempo, vemos como un grupo de 1.318 compañías representa el 20% de los ingresos de explotación globales y sus conexiones accionariales les dan un vínculo con la economía real que representa el 60% de los ingresos mundiales (Harvey, 2014, p. 136). Al respecto, Duménil y Levy (2016, p. 94) señalan que estas instituciones tienen un carácter colectivo y *managerial*, que se muestra por datos tales como que ningún capitalista individual pertenece al grupo de los 50 mayores controladores y son los cuadros dirigentes de las instituciones financieras los que ocupan el papel esencial, en una relación de cooperación y de enfrentamiento con los dirigentes de las sociedades no financieras.

Por otra parte, como afirman Álvarez, Luengo y Uxó (2013, p. 274) “El proceso de financiarización, entendido como subordinación del conjunto de la dinámica macroeconómica a los intereses del capital financiero, no ha colapsado con la crisis” y de hecho sigue profundizando sus causas, debido a la reducción del poder de negociación, la baja la reinversión de beneficios y el divorcio entre finanzas y producción. Además, la crisis ha evidenciado las consecuencias del “nexo estado-finanzas” (Harvey, 2014, p. 58). Además, como explica Sassen (2010, pp. 327-330) esta alianza se produce por la capacidad de presión de los mercados para que los gobiernos respondan a su lógica, lo que se traduce en desregulación, que limita la capacidad de controlar

el crédito y las tasas de interés y la capacidad de los Bancos Centrales, así como el control que ejercen las grandes corporaciones a través de los mercados de divisas y la dependencia de los gobiernos de la financiación, junto al desplazamiento de la gobernabilidad hacia instituciones privadas y supranacionales. Un buen ejemplo de este poder es la reestructuración de la deuda después de la crisis mexicana, operada por empresas privadas y agencias de calificación, sin participación de los gobiernos y con resultados muy buenos para los fondos pero muy negativos para los sectores que más habían sufrido la crisis y la clase media.

3.2.— Actores clave para el sistema capitalista internacionalizado y neoliberal

Las empresas transnacionales son causa y efecto del sistema capitalista globalizado, surgen de la necesidad de expansión del capitalismo y al mismo tiempo lo alimentan y fortalecen con su actividad. Como hemos descrito, las empresas transnacionales han jugado un rol principal en la internacionalización, como vía para superar las contradicciones del capital y recuperar la tasa de ganancia. En este sentido, la transnacionalización de la producción, así como la IED y la acumulación por desposesión se han convertido en elementos esenciales para que funcione el capitalismo globalizado y en elementos necesarios para todas las economías insertas en los mercados internacionales. Y esta posición clave en la economía global les confiere poderes extraordinarios, ya que son los únicos agentes que pueden garantizar la reproducción del capital, aunque también generen las contradicciones que profundizan su inestabilidad.

Una de las facetas que toma este poder es el de la “amenaza de no inversión” (Beck 2004), es decir la capacidad que tienen las empresas de forzar a los gobiernos a mejorar las condiciones de inversión gracias a la dependencia que todas las economías tienen de ellas. Especialmente los países empobrecidos y más dependientes del capital exterior, por los mecanismos de endeudamiento o la necesidad de divisas extranjeras. De esta forma fuerzan a los Estados-Nación a entrar en competencia, generando un espiral a la baja en las regulaciones que acaba generando las mejores condiciones para la inversión. Algunas de las medidas que consiguen son las políticas de apertura comercial, de reducción de estándares laborales y ambientales o de exenciones fiscales entre otras muchas, que obviamente tienen un gran impacto en la vida de las poblaciones.

Por otra parte, como ya se ha mencionado, la dependencia de los Estados Nación del capital extranjero se debe a la internacionalización del capital, reforzada, en gran medida, por la imposición ideológica del neoliberalismo, pero a medida que avanza la globalización esta dependencia se va fortaleciendo por varios factores. Principalmente por las imposiciones de las instituciones económicas, que establecen unas recetas económicas a los países ahogados por la crisis de la deuda, que los obligan a internacionalizar y extravertir sus economías, afectando gravemente su capacidad de desarrollo endógeno. Al mismo tiempo, se utiliza el argumento de la “seguridad jurídica”, para defender los intereses corporativos ante los posibles cambios políticos que pueden introducir un mayor control sobre sus actividades. En base a este principio, las empresas e instituciones internacionales se aseguran de que no se vulnere la “seguridad jurídica” de las ETN con la amenaza de una retirada de la IED. Además, es uno de los principios que utilizan los representantes de los gobiernos de los países de origen de las empresas, para denunciar los gobiernos que intentan aumentar el control sobre las ETN que invierten en su territorio (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2012)⁴⁰.

Pero no solo presionan a los gobiernos receptores de IED, también presionan a los gobiernos de sus casas matrices, que dentro de la lógica de la globalización neoliberal, dependen de las empresas transnacionales para mejorar su posición en la economía global, ya sea de forma simbólica, como para abrir nuevos mercados y garantizarse una buena posición en las cadenas de valor globales. Como afirma Millán Acevedo (2013, p. 9), en el marco de la globalización “los Estados desarrollan políticas orientadas a mejorar su posición en el sistema internacional con el objetivo de mejorar tanto su proyección económica como su capacidad de influencia en dicho sistema”. El argumento principal para promover la internacionalización de la economía es el aumento de las exportaciones y del crecimiento, aunque los beneficios para el país no están claros. En esta línea Margallo, ministro de exteriores del gobierno español, afirmaba, “Es mi firme convencimiento de que la salida de la crisis se hará por el sector exterior, o no se hará” (EFE, 2014). Aunque más allá de las medidas para ayudar a que las pequeñas y medianas empresas exporten, detrás de las

⁴⁰ “Es relevante que en el informe final de la ponencia sobre el papel de las empresas españolas en América Latina, de la Comisión de Asuntos Iberoamericanos del Senado, se clasificara a México y Colombia como los países con más seguridad jurídica, a pesar de que Colombia es el país del mundo más peligrosos para el ejercicio del sindicalismo, y México ha sido testigo del asesinato de varios dirigentes sociales en los últimos años” (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2012).

políticas de internacionalización y de apoyo a las empresas transnacionales, se encuentra la promoción de un sector muy específico de la economía, estrechamente ligado a sus élites políticas.

Y por último, el poder económico también se debe al control de los conocimientos tecnológicos y de la información científico-técnica por parte de las empresas transnacionales, que cuentan con el apoyo de los gobiernos de sus países de origen para mantener el control sobre la innovación y de esta forma asegurar que la división internacional del trabajo se mantiene a pesar de la transnacionalización cada vez mayor de la producción. En este sentido es relevante ver los avances que se han hecho para regular la propiedad intelectual. A finales de los 70, en el marco de las Naciones Unidas, se intentó impulsar un programa de cooperación tecnológica, que fue impedido por Estados Unidos y Gran Bretaña con el objetivo de mantener el control sobre la transferencia de tecnologías (Sassen, 2010, pp. 314-315). Y hoy en día vemos como los países centrales están haciendo cada vez más presión en la OMC para ir ampliando y fortaleciendo el Acuerdo sobre los aspectos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC).

4 – Poder político de las empresas transnacionales

Ya hemos analizado el papel que juegan las empresas transnacionales en la globalización neoliberal y los enormes privilegios que les ofrece, así como las consecuencias de la racionalidad neoliberal y su nuevo rol de “socias” de los gobiernos, dibujando, así, el enorme poder político del que disponen las grandes empresas transnacionales en el nuevo escenario. Una vez planteado el contexto general en el que se mueven las empresas transnacionales, en este capítulo nos centraremos en analizar algunos aspectos concretos de este poder y las formas en las que se materializa. Más concretamente, podemos decir que el poder político de las empresas transnacionales es fruto tanto del sistema político actual, cada vez más orientado a la lógica global y con el objetivo central de fortalecer la competencia, es decir beneficiar a las grandes empresas en vez de a la ciudadanía; como de la enorme capacidad de influencia que tienen, ejercida a través de diferentes mecanismos como los lobbies o las puertas giratorias.

Beck (2004, p. 119) habla del metapoder del capital global, es decir un poder que no es autorizado ni legitimado, que se basa en la capacidad de la economía global de actuar translegalmente, influyendo de forma continua en las decisiones de los Estados, sin tener ningún tipo de autoridad legal para hacerlo. Este metapoder se basa en su perfil transnacional, que le confiere la posibilidad de fundar derecho y disponer de atribuciones cuasi-estatales, además del metapoder de la innovación. Es decir que gracias a su poder económico, se produce una “autolegitimación del capital” (Beck, 2004, p. 174). En la misma línea, Westra (2013, p. 140) advierte de que “el poder corporativo es en sí mismo una forma de control antidemocrático” que ha conseguido imponerse sobre los Estados, encargados ahora de generar las condiciones de mercado para crear un clima adecuado para el negocio, función que el poder corporativo controlará y presionará para que se cumpla.

En este sentido, desde los movimientos sociales se viene denunciando desde hace años la captura corporativa de las instituciones internacionales y gobiernos, debido a que las ETNs, a través de diferentes vías, consiguen controlar la regulación y las políticas públicas para garantizar que protegen sus intereses. Es significativo el caso de las Naciones Unidas, donde debido a “que las posiciones de algunos Estados miembro clave de la ONU han sido cooptadas por grandes intereses empresariales, las empresas han ganado cada vez mayor influencia” (Fernanda Forero y Ortiz, 2012). De esta forma, las grandes empresas han logrado bloquear soluciones efectivas para problemas relativos al cambio climático, la producción alimentaria, la violación de los derechos humanos, el abastecimiento de agua, la salud, la pobreza y la deforestación. Esta cooperación se consolidó, como decíamos, durante el mandato de Ban Ki-moon quien en su primer discurso como Secretario General decía: “ahora, una nueva oleada de crisis exige un sentido renovado de la misión por cumplir”. Una misión que consistía en “una nueva constelación en la cooperación internacional: gobiernos, sociedad civil y sector privado trabajando juntos en pro de un bien colectivo mundial” (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2015).

Por otra parte, el poder de las transnacionales se ejerce de forma distinta según los tipos de gobierno y si se trata de Estados de origen o de destino, así como en relación a las organizaciones internacionales. Generando lo que Hernández Zubizarreta (2009, p. 121) define como “vasos comunicantes entre Estados imperiales, empresas transnacionales y organizaciones internacionales, fundamentalmente económicas”. Es decir que tendremos que analizar de forma diferenciada las relaciones con sus Estados de origen, los Estados receptores o las organizaciones internacionales.

Especialmente teniendo en cuenta que, como comentábamos anteriormente, aunque las empresas transnacionales invierten en todas las regiones del mundo, presionan a sus Estados de origen para que les ayuden a garantizar “sus derechos”. Y, por tanto, los Estados protegen y tutelan a las multinacionales nacionales y éstas participan, condicionan, constituyen y colaboran con sus élites gobernantes (Sousa Santos, 1998, p. 37 citado en Hernández Zubizarreta, 2009, p. 81), mediante un amplio conjunto de acciones, tales como las políticas industriales, fiscales y macroeconómicas, de financiación de la enseñanza y la investigación (Duménil y Lévy, 2016, p. 99). Un ejemplo de esta relación, es la posición dominante que mantienen las instituciones anglosajonas tanto en los planos financiero y monetario como en el político. En particular, el ejército de los Estados Unidos defiende no solo la preeminencia de su territorio sino también los patrimonios y los poderes de sus clases dominantes en la globalización neoliberal (Duménil y Lévy, 2016, p. 100).

Otro ejemplo más concreto es el de José Manuel García-Margallo, ministro de exterior durante el Gobierno de Rajoy, quien asumió el apoyo a las corporaciones como una de sus prioridades, reconociendo que “los grupos multinacionales tienen un poder, una dimensión, que supera en muchos casos a los Estados nacionales. Y eso permite a las multinacionales imponer determinadas decisiones de carácter parapolítico para instalarse o para irse” (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2015). Para conseguir este apoyo mutuo y mantenerlo las empresas transnacionales ponen en marcha diversos mecanismos y estrategias que materializan su poder, como son la construcción de ideología, la participación en los procesos electorales, la influencia y presión sobre las instituciones públicas en la definición de políticas o la elaboración normativa, así como algunas prácticas ilegales como son la evasión de impuestos y la corrupción. Prácticas que serán analizadas con mayor profundidad a continuación.

4.1.— Construcción de ideología

Las empresas transnacionales no siempre construyen ideología de forma directa, aunque a menudo disponen de fundaciones o *think tanks* a los que financian. Los *think tanks* son centros de pensamiento privados que ejercen un papel fundamental en la creación de ideología, no todos son de carácter neoliberal, pero estos son los que a lo largo de la historia han tenido una mayor relevancia. Así vemos como estos centros juegan un papel importante, a través de la elaboración de estudios técnicos y la elaboración de los argumentos políticos, para legitimar las posiciones neoliberales. Un papel que, como ya hemos visto, fue clave en la expansión del neoliberalismo. Más concretamente, Harvey (2007, p. 46) afirma que “poderosas influencias ideológicas circularon a través de las corporaciones, de los medios de comunicación y de las numerosas instituciones que constituyen la sociedad civil, como universidades, escuelas, iglesias, y asociaciones profesionales [...] así como a la organización de *think tanks* (con el respaldo y la financiación de corporaciones)”, con el objetivo de conseguir un grado suficiente de consentimiento popular para efectuar el giro neoliberal. Es decir que el giro neoliberal no se podría entender sin el trabajo de organizaciones como la Heritage Foundation, el Hoover Institute o el Center for the Study of American Business que, fuertemente financiadas por las corporaciones estadounidenses, y gracias a la integración con la comunidad académica, consiguieron consolidar la ideología neoliberal.

De esta forma se construye y fortalece la racionalidad neoliberal ya descrita, que justifica el papel de las empresas transnacionales en la economía global, invisibilizando o minimizando sus impactos. Además, la colonización ideológica permite a las grandes corporaciones incidir en las políticas de todos los gobiernos del planeta para la implementación de recetas políticas que favorecen sistemáticamente sus intereses y que defienden y anteponen la propiedad privada de las minorías sobre los derechos humanos de las mayorías. Otra vía para la construcción de ideología es la publicidad, que se ha convertido, más allá de un instrumento de persuasión, en un instrumento de generalización de valores. Es decir, en una “institución social que socializa a los consumidores/fuerza productiva en la medida en que los hace participar de un mismo imaginario centrado en el consumo” (Caro, 2010 citado en Jiménez Gómez, 2012, p. 189). De esta forma consiguen un “blindaje en el terreno de lo simbólico” que permite a las ETN ocultar los impactos negativos de su actividad (Jiménez Gómez, 2012, p. 189). En la misma línea, los Medios de Comunicación de Masas, concentrados en una estructura oligopolística controlada por un pequeño grupo de grandes empresas, les permite dictar “a los seres humanos cómo deben pensar, qué deben consumir, cómo deben utilizar su tiempo libre, cuáles deben ser sus aspiraciones, etc.”, uniformando “a escala planetaria los reflejos y comportamientos del ser humano, anestesiando en las personas el espíritu crítico” (Teitelbaum, 2010, p. 117).

Otros mecanismos que les permiten incidir en la opinión pública y moldearla a su favor son las agencias de relaciones públicas, que se caracterizan por incidir en los medios de comuni-

cación y la opinión pública de forma discreta y anónima (A. Verger, 2003, p. 60). Además, las empresas transnacionales también están fortaleciendo sus vínculos con las universidades, para la generación tanto de conocimiento como de capital humano, a su servicio. Y, en los últimos años, están aumentando su capacidad para direccionar y apropiarse del conocimiento, con alianzas público-privadas entre empresa y universidad con patente final a favor de la empresa o mediante el producto de investigaciones sufragadas por el erario público (Carrión y Fernández, 2013).

Por último, más recientemente vemos como se consolidan nuevos monopolios digitales como Google y Facebook que suponen una nueva concentración en los mercados mediáticos, con una influencia que no se limita a sus propios mercados (búsquedas y redes sociales), sino que plantea una enorme influencia hacia otros sectores. Esto se debe a su posición de intermediarias, que las convierte en una pieza clave del mercado, de hecho, “Facebook y Google, juntos, representan más del 70% de usuarios que se derivan a los sitios web de las grandes editoras de noticias” (Schlosberg, 2017, p. 3). Este enorme poder de influencia se traduce en la capacidad de influenciar, junto a las grandes corporaciones mediáticas, las tendencias del momento. Además, como se puso de manifiesto desde las filtraciones de Snowden, estas plataformas también están jugando un papel importante en las nuevas estrategias securitarias y de vigilancia del gobierno de Estados Unidos, con lo que podemos decir que las estrategias de creación de ideología y disciplinamiento van de la mano.

4.2.— Participación en los procesos electorales

En segundo lugar, las empresas transnacionales han puesto en marcha desde hace tiempo diferentes estrategias para incidir en los procesos electorales y disponer de los gobiernos más afines. La manera más habitual de hacerlo consiste en inyectar grandes sumas de dinero en las campañas electorales de los partidos políticos, además de participar en la campaña electoral con amenazas al electorado, transmitiendo a la opinión pública una versión negativa de lo que sucederá en el país si gana el partido que menos les interese (T. Verger y Carrión, 2006). Además de las donaciones, que en muchos países son legales y con pocas restricciones, también se produce financiación ilegal, bien conocida en el Estado Español por los recientes escándalos en el Partido Popular, además de otros tipos de financiación encubierta, como es el caso de las enormes deudas que han contraído los partidos con las instituciones financieras (Carrión et al., 2011). En otros casos vemos cómo las empresas privadas colaboran estrechamente con los partidos en la elaboración de los programas, como es el caso del partido español Ciudadanos, que encargó la redacción del programa económico a Luis Garicano, que proviene del *think tank* de las empresas del IBEX 35, FEDEA (Maestre, 2015).

Por otra parte, en algunos casos, inciden de forma aún más directa en la constitución de gobiernos favorables a sus intereses. Como dice Teitelbaum (2010, p. 81), “son incontables los ejemplos que se podrían dar en materia de participación de sociedades transnacionales en golpes de Estado y sobre su estrecha colaboración con dictaduras”. Es bien conocido el caso del golpe militar en Chile, que derrocó al gobierno constitucional de Salvador Allende (1973), que fue promocionado y financiado por la CIA y la International Telephone and Telegraph (ITT), empresa que se había visto afectada por la nacionalización de la compañía de teléfonos por parte de Allende (Balanyá, 2007, p. 12). Además de otros casos en los que la agencia norteamericana de seguridad (CIA) intervino para apoyar a empresas norteamericanas, como el golpe de estado de 1953 en Irán contra el gobierno de Mossadegh, que “se justificó por la nacionalización del petróleo contra los intereses norteamericanos representados en Anglo-Iranian Oil (consorcio de ocho compañías estadounidenses, británicas y holandesas)”, o el golpe de Estado de 1954 en Guatemala contra Jacobo Arbenz, financiado por la CIA y la United Fruit Company –actual Chiquita Brands– (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 260).

4.3.— Vías directas de presión política

En otros casos, el control de los gobiernos por parte de las multinacionales se ejerce de forma más sutil, consiguiendo una simbiosis total entre el poder político y el poder económico. Uno de los mecanismos más comunes para conseguir esta simbiosis son las “puertas giratorias”. Este proceso consiste en la “circulación sin obstáculos de altos cargos entre los sectores público y privado, en ambos sentidos” (A. Garay, 2012b). De esta forma los altos cargos públicos son compensados con puestos en los consejos de administración una vez dejan de trabajar para la administración, como es el caso de José María Aznar y Felipe González, que después de privatizar las empresas públicas españolas han sido contratados por Endesa y Gas Natural, como asesor

y consejero, respectivamente. Al mismo tiempo que, cuando se producen en dirección opuesta, permiten a altos representantes del sector privado entrar a desempeñar cargos públicos, como es el caso de los exministros Luis de Guindos (Lehman Brothers), José Ignacio Wert (BBVA) y Pedro Morenés (MBDA) (A. Garay, 2012b), o del pasado Relator Especial de Naciones Unidas para empresas transnacionales y derechos humanos, John Ruggie, que una vez dejó la ONU fue nombrado consultor especial de Barrick Gold (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2015).

Otro mecanismo de incidencia directa en la elaboración normativa y de políticas públicas es el *lobby*. “El término *lobby* proviene del inglés y puede traducirse como «vestíbulo» o «pasillo», en referencia a los antiguos vestíbulos o pasillos del Parlamento [...], donde representantes o intermediarios de grupos poderosos ejercen presión e influencia a las autoridades públicas” (Uharte Pozas, 2012a, p. 139). Los lobbies son grupos o “empresas especializadas” en la presión política por encargo de un tercero, que habitualmente suele ser una importante empresa. Y a diferencia de otros grupos de presión, desarrollan su actividad principal fuera del espacio público. Los lobbies juegan un papel cada vez más importante en la creación normativa, a pesar de que no tienen ningún tipo de legitimidad, consistiendo en una grave amenaza para la democracia. A través de ellos las grandes empresas consiguen bloquear las iniciativas gubernamentales que les vayan en contra, al mismo tiempo que presionan a los gobiernos donde tienen su sede principal, para que defiendan sus intereses económicos en el extranjero (Uharte Pozas, 2012a).

Es especialmente relevante la proliferación de los lobbies en Bruselas –se estima que entre 15 000 y 30 000 (Hoedeman, 2012)– además de los “cientos de empresas de relaciones públicas, numerosos despachos de abogados que ofrecen servicios de *lobby*, docenas de laboratorios de ideas financiados por la industria, además de cientos de empresas que cuentan con su propio departamento de asuntos europeos” (Balanyá, 2007, p. 22). En total “la facturación anual del *lobby* empresarial en Bruselas alcanza cifras de entre 750 y 1.000 millones de euros” (Balanyá, 2007, p. 22). Esta situación ha sido denunciada por el *Corporate Europe Observatory* como la “captura corporativa” de la Unión Europea, advirtiendo de que “los lobistas de las corporaciones aprietan cada vez más fuerte el cerco que le pusieron a quienes toman las decisiones en la Unión Europea (UE)” (Hoedeman, 2012), consiguiendo influir en la elaboración de las leyes y políticas. Esta influencia es completamente desproporcional ya que los lobistas empresariales superan en número y en recursos económicos a las ONGs y sindicatos que defienden el interés público. La captura corporativa se evidencia, además, por las consultas a organizaciones empresariales que de forma rutinaria realiza la Comisión cada vez que inicia negociaciones comerciales, o la creación de foros empresariales para ayudar a presionar a los gobiernos nacionales.

Otro ejemplo claro de captura corporativa es el sufrido en las Naciones Unidas. Este se ha producido, no solo por la proliferación de lobbies debido al creciente interés de las grandes corporaciones por las agencias de Naciones Unidas, sino también por un proceso deliberado de limitación de recursos, que se ha sustituido por el financiamiento privado. Este proceso de privatización de Naciones Unidas, que ha situado a las grandes corporaciones como un socio privilegiado –reconocido como agente de desarrollo–, les ha permitido tener entrada directa para influenciar en la elaboración de políticas y tratados. Por ejemplo, ha sido especialmente fuerte la presión para conseguir que la protección del medio ambiente y la lucha contra el calentamiento climático se realizara exclusivamente con sistemas de mercado. Esta presión se refuerza, como decíamos, con alianzas entre las agencias y las propias empresas, como la asociación del PNUMA con Exxon Mobil, Río Tinto, Anglo American y Shell, que son empresas que están implicadas en violaciones de los derechos humanos y destrucción de la biodiversidad (Fernanda Forero y Ortiz, 2012).

Por último encontramos las prácticas ilegales, como la corrupción y la evasión de impuestos. En cuanto a la corrupción conviene recordar que, a pesar de que usualmente se explica desde la perspectiva de los gobiernos “las grandes sociedades transnacionales ocupan un lugar importante como corruptores activos” (Teitelbaum, 2010, p. 133). Además conviene recordar que, a pesar de que se ha querido focalizar solo en los países del “tercer mundo”, la Comisión de Derechos Humanos de las Naciones Unidas demostró que se trata de un fenómeno mundial. Al mismo tiempo, el Índice de Percepción de la Corrupción de Transparencia Internacional (2015) demuestra que más de dos tercios de los 168 países estudiados obtienen una puntuación inferior a 50, en una escala de 0 (percepción de altos niveles de corrupción) a 100 (percepción de bajos niveles de corrupción), siendo algunos de ellos Croacia e Italia. A través de la corrupción, y concretamente de los sobornos, se consiguen tratos de favor beneficiosos, que como es obvio suponen una vez más una pérdida de legitimidad de las instituciones y un retroceso democrático. De la misma forma, la evasión de impuestos, ya sea a través de los precios de transferencia en el comercio intrafirmas o a través de la evasión hacia paraísos fiscales. Es una muestra más de la enorme libertad de movimientos de los grandes capitales, que les confiere la capacidad de eludir cualquier tipo de control gubernamental.

4.4.— Políticas de internacionalización

Por otra parte, gracias a sus buenas relaciones, o capacidad de presión sobre los Estados de origen, las empresas transnacionales consiguen que estos les ayuden poniendo en marcha políticas de internacionalización. Es decir, todas aquellas políticas destinadas a facilitar la internacionalización de la economía y las empresas, aumentando las exportaciones, la captación de inversiones extranjeras y favoreciendo el acceso a los mercados exteriores (Fanjul, 2012). Por tanto, se trata de una política que demuestra, una vez más, el papel fundamental que el Estado juega en la expansión del capital transnacional y en la salvaguarda de los intereses de las transnacionales.

Según Fanjul (2012, p. 1), “La política de internacionalización sigue diversas líneas de actuación: promoción comercial, apoyo a la financiación de operaciones internacionales, diplomacia comercial, provisión de servicios a las empresas, participación en el marco institucional internacional, concesión de subvenciones y desgravaciones fiscales a las operaciones internacionales”. Aunque en los últimos años en el Estado español se le está dando cada vez más importancia a la internacionalización de todas las empresas, incluidas las PYMES, dando más énfasis a las políticas comerciales, como pueden ser las agencias de comercio, y a los servicios directos para las empresas, de asesoramiento y apoyo en la internacionalización. La política económica española siempre ha tenido presente la internacionalización de las empresas, aunque hasta ahora las políticas de financiación o de diplomacia comercial habían beneficiado en mayor medida a las grandes empresas, que son las que desde hace más tiempo han liderado la internacionalización de la economía española. En este sentido, la asociación de empresas familiares, por ejemplo, plantea la necesidad de “desarrollar fórmulas financieras mediante las cuales las PYMES puedan verse favorecidas del mayor acceso a la financiación, y en mejores condiciones, de las grandes empresas” (Romero Vera, 2012, p. 93).

Más concretamente, podemos ver como uno de los elementos que confiere a las empresas transnacionales un mayor poder político a nivel internacional es la posibilidad de tener a sus gobiernos de origen como socios que les ayudan a defender sus intereses mediante la diplomacia comercial o económica. Por diplomacia económica entendemos el conjunto de “acciones de presión e intermediación que las instituciones públicas de un Estado realizan al servicio de los intereses en el exterior de las empresas multinacionales con sede en dicho Estado, con el objetivo de facilitar la internacionalización de estas empresas” (A. Garay, 2012a). Un apoyo que, por otra parte, se ofrece sin exigir ni garantizar en ningún caso que estas empresas respeten los Derechos Humanos en sus actividades en el exterior y se legitima por “la identificación y la confusión entre los intereses públicos, los de las mayorías sociales y los intereses privados de las empresas y sus élites dirigentes” (A. Garay, 2012a)⁴¹.

Por otra parte, el apoyo financiero que brindan los gobiernos a las empresas transnacionales también ha sido fruto de muchas controversias, el relator de Naciones Unidas Alfred-Maurice de Zayas afirma que las empresas están esperando que los gobiernos les den una garantía de beneficios, rompiendo de esta forma la ontología liberal básica, que supone que es la asunción de riesgos lo que justifica la oportunidad de ganar beneficios. Por tanto, la empresas no deberían esperar que sean los Estados quienes aseguren sus inversiones, sino que deberían pagar por ello (De Zayas, s. f.). Al mismo tiempo, la financiación de las operaciones en el exterior ha sido muy controvertida cuando se ha querido hacer pasar por Ayuda Oficial al Desarrollo. Como explica Fresnillo (2011), desde los antiguos créditos condicionados (FAD), hasta el más reciente Fondo para el Desarrollo (FONPRODE), se está produciendo una privatización de la cooperación, que pretende situar a la empresa como el actor central del desarrollo y por tanto, legitimar que el Estado invierta recursos públicos para apoyar sus operaciones en el exterior.

4.5.— “Estados corporativistas”

El resultado de estas prácticas es una identificación de los intereses públicos con los de las grandes transnacionales, haciendo cada vez más difusa la línea que separa el poder político y el poder económico. Esta simbiosis entre el poder político y el económico llevó a Klein a hablar de Estados Corporativistas. Un sistema corporativista se caracteriza por una fusión de las élites políticas con las económicas, por una gran transferencia de riqueza pública hacia la propiedad privada, el aumento de las desigualdades, además de mezclar los intereses empresariales con los nacionales. Ya no se trata solo de un intercambio de favores motivado por la existencia de puertas giratorias,

⁴¹ Como muestra la afirmación de un ministro de Asuntos Exteriores y Cooperación “Soy el tercer comercial de España después del Rey y el presidente del gobierno” (UNCTAD, 2013, p. xxi).

sino de una subordinación directa de las políticas públicas a los intereses empresariales (Klein, 2007, p. 39). “Esta fusión de poderes ha sido caracterizada por Sheldon S. Wolin como «totalitarismo invertido», un tipo de régimen en «el que el poder corporativo se despoja finalmente de su identificación como fenómeno puramente económico, confinado principalmente al terreno interno de la “empresa privada”, y evoluciona hasta transformarse en una coparticipación globalizadora con el Estado” (Wolin, 2008, p.334 citado en Álvarez Cantalapiedra, 2014, p. 9).

Esta relación directa entre las clases dominantes y el Estado, genera una “reprivatización” no oficial de la articulación de los intereses de clase de la burguesía, como contrapartida de la creciente concentración y centralización del capital. Además, según Mandel, “la yuxtaposición de una articulación privada de los intereses de la clase burguesa y una centralización creciente de las decisiones políticas en el aparato técnico administrativo del Estado conduce a una «síntesis» en la unión personal entre grandes empresas y altas (las más altas) dependencias gubernamentales que ha llegado a ser la regla en muchos países en la actualidad”. Es decir que, en el contexto actual, la división jurídica entre lo público y lo privado se desvanece cada vez más, y nos encontramos con un Estado y unas empresas monopolistas cada vez más vinculadas, que minimizan la autonomía relativa del aparato estatal, poniendo en riesgo la propia legitimidad y sostenibilidad del sistema.

Por otra parte, al analizar la corporativización de la política, conviene poner el foco también en las personas responsables de este proceso, intentar ver quién hay detrás de estas grandes empresas para comprender mejor la simbiosis entre el poder político y el económico. En primer lugar hay que tener en cuenta que, a pesar de que desde el discurso oficial se justifique esta simbiosis con el discurso de la tecnocracia y la eficacia, este discurso oculta los conflictos de intereses generados. Además, hay que tener en cuenta que, cada vez más, las empresas no tienen una propiedad limitada a las fronteras de un país sino que dependen de complejos conglomerados financieros globales, detrás de los cuales hay una oligarquía global que, como mencionábamos anteriormente, sigue manteniendo vínculos con los poderes políticos nacionales, permitiéndoles actuar con una lógica global, al mismo tiempo que se benefician de los servicios de los gobiernos centrales. Se trata de un grupo reducido de familias que, como nuevas dinastías, son las mayores accionistas de las grandes corporaciones económicas. Es muy difícil demostrar qué familias se encuentran detrás de los conglomerados financieros, pero si nos guiamos por el reparto de la riqueza a nivel mundial podemos ver como existen 225 familias con fortunas superiores a los ingresos anuales de 2.500 millones de personas” (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 118).

5 – Poder jurídico de las empresas transnacionales

El enorme poder económico y político que acumulan las grandes corporaciones en el contexto de la globalización neoliberal se traduce, al mismo tiempo, en un poder jurídico fruto de la capacidad de condicionar directa o indirectamente la producción normativa estatal e internacional. Este poder se formaliza a través de una arquitectura jurídica internacional basada en el Derecho Corporativo Global o nueva *lex mercatoria*, que refuerza los derechos de las empresas con mecanismos coercitivos mientras fragiliza las obligaciones de las empresas. Enviándolas a las legislaciones nacionales, previamente sometidas a la lógica neoliberal; al Derecho Internacional de los Derechos Humanos, frágil; y a la “responsabilidad social” basada en la voluntariedad y el *soft law*. De esta forma se blindan sus derechos mediante la utilización de usos y costumbres internacionales, las normas de los Estados nacionales y el conjunto de “contratos, normas de comercio e inversiones de carácter multilateral, regional y bilateral y las decisiones de los Tribunales Arbitrales y del Sistema de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio” (Hernández Zubizarreta, 2012a), mientras se debilitan sus obligaciones, en una asimetría normativa que afecta todos los ordenamientos normativos. El desplazamiento de las obligaciones de las transnacionales hacia el *soft law* o derecho blando “persigue dos objetivos: por un lado, incidir en lo sujetos internacionales y en los procesos de elaboración de normas, y –por otro– autorregular sus conductas” (Hernández Zubizarreta, 2008, p. 44).

La aparición de la nueva *lex mercatoria* está vinculada, al mismo tiempo, con la adaptación de los Estados a la globalización neoliberal y a los procesos de desnacionalización, que han contribuido a la construcción de un sistema privado de derecho. Como explica Hernández Zubizarreta (2009, p. 146), la función reguladora de la norma se debilita por varios motivos. En primer lugar, debido a inflación legislativa, generando una ilegibilidad de la información que favorece a las multinacionales que presionan a favor de las regulaciones *ad hoc*; sumado a la “pulverización del Derecho legislativo” (Zagrebelky, 1995, p.37 citado en Hernández Zubizarreta, 2009, p. 146), resultado de la absorción por parte del ejecutivo de núcleos importantes de producción normativa, además de la contractualización de los contenidos de la ley. Y, por último, por la firma de contratos de explotación de empresas transnacionales de hidrocarburos, que genera un desplazamiento normativo, al mismo tiempo que distorsiona el valor de los instrumentos legales.

Esta situación se debe, básicamente, a un desacoplamiento entre la globalización económica y la naturaleza estatal de las normas jurídicas en que se sustenta el imperio de la ley. Al mismo tiempo, la pérdida de centralidad del Derecho oficial, que tiene que coexistir con otro Derecho dictado por diversos legisladores de hecho, genera una pérdida de garantías de los derechos civiles, políticos, sociales y económicos, así como la pérdida de mecanismos de control (Hernández Zubizarreta, 2009, pp. 144-148). Habermas denomina a esta crisis de los sistemas normativos y de sus principios básicos (legalidad, jerarquía normativa y seguridad jurídica), así como la falta de transparencia y de control democrático, *agujeros de legitimidad* (Julios-Campuzano, 2007, citado en Hernández Zubizarreta, 2009, p. 145). Concretamente, podemos decir que los desplazamientos de poder producidos por la globalización neoliberal hacen aparecer amplios márgenes de irresponsabilidad de los poderes públicos, al mismo tiempo que las instituciones democráticas generadoras de normas son desplazadas por instituciones cuya legitimidad no queda arraigada en la soberanía popular.

De esta forma, se desterritorializan las competencias relacionadas con los negocios de las grandes corporaciones, dándoles más efectividad, mientras que se territorializan las competencias que tengan que ver con los derechos de las mayorías sociales (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2015). Ejemplo de ello son los tribunales de arbitraje, responsables de hacer efectivo el derecho comercial global. La creación de estos tribunales permite a las empresas transnacionales cambiar el domicilio sin dificultad para defender sus derechos, mientras que para el cumplimiento de sus obligaciones, el domicilio es un elemento sustancial e inalterable. En este sentido, el relator de Zayas (s. f.) considera el mecanismo de solución de controversias como un Caballo de Troya que ha mutado hacia un sistema privatizado, que ha convertido la globalización en un casino global donde los inversores amañan el sistema para garantizar que siempre ganen.

Por tanto, se quiebra la centralización normativa de los Estados, sobre todo de los Estados periféricos, dando lugar a una asimetría normativa basada en el pluralismo jurídico. Es decir, “la presencia de múltiples centros de producción jurídica emanados de la globalización económica, que operan regidos por el «principio de mercado»” (Hernández Cervantes, 2014, p. 20). El pluralismo jurídico ha sido defendido por una corriente crítica del pensamiento jurídico que pone en duda el supuesto monismo jurídico y la exclusividad del derecho estatal. Esta corriente rechaza la simbiosis entre Estado y derecho que defiende el monismo jurídico, planteando que el derecho tendría que emanar de la sociedad, en este sentido crítica los principios de exclusividad, coherencia, homogeneidad y unidad en los que se estructura el derecho del Estado-nación. Reconociendo, por tanto, la existencia de diversos centros de producción jurídica (Hernández Cervantes, 2014, p. 118).

El problema es que el pluralismo actual no surge de la producción jurídica de grupos sociales excluidos por el monismo jurídico, sino de la producción de centros internacionales de producción jurídica, que lo que provocan es una privatización del derecho. Algunos de estos poderosos centros económicos de producción jurídica internacional son la Organización Mundial del Comercio, el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y la Cámara de Comercio Internacional, “cuyo objetivo consiste en crear una institucionalidad y entramado jurídico que respalde y dé certidumbre a todos sus intereses, procesos, actividades y resultados” (Hernández Cervantes, 2014, p. 21). Más concretamente, podemos hablar de un nuevo pluralismo jurídico global, que se caracteriza por “su forma oportunista de hacer interactuar normas, valores, procedimientos y práctica de todo campo jurídico” con tal de conseguir fines comunes (Hernández Cervantes, 2014, p. 123).

En la misma línea podemos decir que los principales actores cómplices de la *lex mercatoria* son los Estados (de origen y destino), las instituciones internacionales económico-financieras y los tribunales de arbitraje. Estos actores, como afirman Hernández Zubizarreta y Ramiro (2015), les preparan las pistas de despegue y aterrizaje a las transnacionales. Por un lado, los Estados de origen y las instituciones internacionales facilitan el despegue, con la crisis de las instituciones democráticas, el triunfo de los derechos mercantiles de las minorías frente a los derechos sociales de las mayorías y la consolidación de la *lex mercatoria*; así como el apoyo a través de las políticas de internacionalización, con subvenciones, créditos blandos y diplomacia económica. Los Estados receptores, por su parte, les facilitan el aterrizaje, con una regulación adaptada a los principios neoliberales. Debido a la presión ejercida por los mecanismos de endeudamiento, las políticas de ajuste, las privatizaciones, la reformulación del derecho y los tratados de libre comercio.

Finalmente, podemos decir que el pluralismo jurídico transnacional genera una asimetría normativa basada en la debilidad normativa estatal, así como, por la fragilidad del Derecho Internacional de los Derechos Humanos y el Derecho Internacional del Trabajo, frente a la fortaleza del Derecho Internacional del Comercio. A continuación analizaremos esta asimetría, comparando el derecho corporativo global, o nueva *lex Mercatoria*, con los marcos normativos de los derechos humanos, para comprobar cómo, con una legitimidad basada en el poder en vez de en la democracia, las empresas transnacionales consiguen acuñar un derecho global más privado que público, que les garantiza la plena seguridad jurídica. Produciéndose una “regresión a una especie de derecho feudal o corporativo”, basado en el interés del gran capital transnacional y de los Estados ricos (Teitelbaum, 2010, p. 187), y consolidando lo que Beck (2004, p. 120) define como “soberanía de facto de las organizaciones económicas mundiales”.

5.1.— El derecho corporativo global: derecho duro

El derecho corporativo, o *lex mercatoria*, diseñado para proteger las inversiones y los acuerdos de libre comercio a nivel mundial, se configura como un “derecho duro”, imperativo y coercitivo. El

núcleo duro de la *lex mercatoria* está formado por contratos de explotación y comercialización, tratados comerciales bilaterales y regionales, acuerdos de protección de inversiones, políticas de ajuste, préstamos condicionados, normas y disposiciones multilaterales y laudos arbitrales (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2015). Además, se basa en un concepto de seguridad jurídica limitado a las normas y acuerdos bilaterales, multilaterales y regionales promovidos desde la OMC, el FMI y el Banco Mundial. Basándose en convenciones como *Pacta sunt servanda* (“lo pactado se cumple”), sin tener en cuenta que el Derecho Internacional también contempla que “el cambio fundamental de las circunstancias modifica las obligaciones contraídas por las partes” (*rebus sic stantibus*) (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2015). Y obviando que “el Derecho Internacional de los Derechos Humanos [...] es jerárquicamente superior a las normas de comercio e inversiones, nacionales e internacionales, por su carácter imperativo y como obligaciones *erga omnes*, esto es, de toda la comunidad internacional y para toda la comunidad internacional” (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2015). Es decir, que “la verdadera seguridad jurídica sitúa al Derecho Internacional de los Derechos Humanos por encima de la *lex mercatoria*” (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2015). A pesar de que, como dice Giner (2008, p. 73), “la Declaración Universal de los Derechos Humanos, aprobada el 10 de Diciembre de 1948 por la Asamblea General de las Naciones Unidas, representa el núcleo de las fundaciones del Derecho Internacional de los Derechos Humanos. [...] Sesenta años después de su adopción, no existe todavía ningún mecanismo eficaz para sancionar la vulneración de sus disposiciones”.

Por tanto, el desarrollo de la *lex mercatoria* ha conseguido invertir la pirámide normativa, poniendo el derecho corporativo por delante de los derechos humanos. Como decíamos, uno de los principales instrumentos de esta arquitectura jurídica es el contrato. Contrato que representa los presupuestos del Estado liberal, la “igualdad formal ante la ley de las partes contratantes, la autonomía de la voluntad de las partes, el contrato como la institución jurídica para el intercambio de bienes y el Estado como garante de los negocios” (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2015). De esta forma, los contratos garantizan a las ETN que la norma aplicable, en caso de conflicto, sea la que las partes pacten y, en su defecto, la que el Tratado Bilateral de Inversiones establezca. Pero esta igualdad formal esconde una total asimetría y desigualdad de poder, que hace que estos procedimientos recuerden más a “los contratos laborales de la Revolución Industrial que a las legislaciones modernas” (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 174). Ya que “no hay una relación más asimétrica que el principio de igualdad acuñado para los desiguales” (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 190).

Por otra parte, los principios fundamentales del Derecho Corporativo Global se encuadran en el ámbito institucional de la OMC y en las reglas de los Tratados Regionales y Bilaterales de Libre Comercio e Inversiones⁴². Los acuerdos de la OMC, así como los acuerdos de integración regional y los tratados bilaterales de libre comercio y de inversiones, destinados a la promoción y la protección de inversiones extranjeras, se basan en premisas como el de nación más favorecida frente a terceros Estados, los privilegios para los inversores privados, el trato nacional (es decir, que se trate igual a los inversores nacionales que los extranjeros), el trato justo y equitativo de todos los inversores y la compensación por pérdidas o violaciones de las garantías por parte del Estado receptor (Hernández Zubizarreta, 2009, pp. 203-207). Todo ello son principios jurídicos del libre comercio que implican tratar igual a los desiguales, así como impedir las cláusulas de acción positiva, lo que supone apuntalar prácticas discriminatorias.

Podemos decir, por tanto, que “en este tipo de acuerdos, sin embargo, se prioriza el libre comercio, la inversión, los privilegios y las ganancias de los inversionistas y de las empresas transnacionales, frente a los derechos de los pueblos y el Derecho Internacional de los Derechos Humanos” (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2015). Se trata, por tanto, de un conjunto de normas que comprometen a los Estados y benefician a las empresas, sin que éstas tengan una contrapartida de obligaciones con el mismo nivel de garantías. Ya que, mientras que para asegurar los derechos de las ETN se basan en la igualdad de todos los inversores, para garantizar sus deberes, se crean tribunales especializados de arbitraje a nivel internacional. En la misma línea, los préstamos condicionados que otorgan las instituciones financieras internacionales (FMI y Banco Mundial), también se pueden considerar fundadoras del Derecho Corporativo Global, ya que imponen cambios legales y económicos, como la privatización de servicios, que favorecen la entrada de empresas extranjeras, protegiendo sus inversiones (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 182).

⁴² La proliferación de acuerdos regionales y bilaterales se debe a los fracasos del Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) y el estancamiento de la OMC, que han hecho que se desplazaran las cuestiones más controvertidas a los tratados bilaterales (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 189). Aunque este modelo está en proceso de adaptación, ya que se vuelve a apostar por un enfoque regional en vez de bilateral, además, el fin de la mayoría de acuerdos bilaterales firmados en periodos anteriores abre la puerta a que se vuelva a redefinir el régimen de acuerdos de inversión internacionales (2013)

Al mismo tiempo, la eficacia de este entramado normativo, no se puede entender sin la existencia de tribunales arbitrales internacionales. Como afirma Teitelbaum, “Los tribunales arbitrales internacionales han sufrido una evolución paralela al proceso de mundialización capitalista: concebidos inicialmente para dirimir conflictos entre Estados o de derecho privado, nacional e internacional, entre particulares; fueron ampliando su jurisdicción a los conflictos entre Estados y particulares” (Teitelbaum, 2004). Generando, de esta forma una privatización de la justicia, en la que las transnacionales pueden demandar a los Estados. Los principales tribunales de arbitraje o Mecanismos de Solución de Diferencias (ISDS, por sus siglas en inglés) son la Corte Permanente de Arbitraje con sede en La Haya, la corte de arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, el Sistema de Solución de Diferencias (SSD) de la OMC y el Centro Internacional para el Arreglo de Diferencias sobre Inversiones (CIADI) del Banco Mundial, todos ellos se configuran como tribunales privados, que crean una “especie de sistema paralelo al poder judicial” (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2015)⁴³.

La función de estos tribunales es arbitrar en los conflictos entre el Estado receptor y las empresas transnacionales de forma supuestamente neutra. Aun así, su funcionamiento pone en duda esta premisa. En primer lugar, los inversores pueden decidir a qué tribunal se presentan y no es necesario que agoten las vías jurídicas internas, además como afirman Eberhardt y Olivet (2012, p. 8), existen conflictos de intereses entre los árbitros. Y, en general, las sanciones acaban teniendo unas consecuencias muy negativas para los Estados del sur, mientras que para los Estados del norte no conllevan consecuencias graves. Este hecho se suma a una práctica habitual en los procesos de arbitraje que son las negociaciones diplomáticas previas, de esta forma se presiona a los Estados para que modifiquen sus acciones y así eviten iniciar el proceso, además de generar un “enfriamiento normativo”. Por otra parte, una vez terminado el proceso no se permite hacer recursos posteriores en otras instancias como la Corte Internacional de Justicia. Y, por último, estos tribunales están enmarcados en unas organizaciones controladas por los Estados del norte, que establecen sus propios filtros políticos, lo que, sin duda, dificulta la neutralidad de los arbitrajes (Hernández Zubizarreta, 2009, pp. 223-243).

Además de los tribunales de arbitraje, existe otro mecanismo destinado a garantizar que se cumplen los contratos y los tratados: los seguros a la exportación. Estos seguros existen a nivel nacional, en el caso de España es la CESCE (Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación), e internacional como el MIGA (Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones) del BM. En ambos casos se trata de un instrumento para promocionar la inversión en el exterior y garantizar que no se perderá el dinero invertido. El funcionamiento de estas aseguradoras se basa en el hecho de que el Estado receptor de las inversiones acepta hacer de aval, pudiéndose transformar la deuda privada en deuda pública. Ya que en caso de que la empresa esté perdiendo dinero, a causa de alguno de los riesgos reconocidos por el seguro (restricciones de la convertibilidad de la moneda local, expropiación por parte de los gobiernos locales, daños o desaparición de activos reales debido una guerra civil e incumplimiento del contrato por parte de los gobiernos locales), ésta podrá cobrar una parte de las inversiones perdidas a través de la institución que garantiza su seguro y este dinero se acabará computando como deuda externa del país receptor de la inversión. Además, hay que tener en cuenta que en principio el seguro sólo cubre los riesgos mencionados, pero en algunos casos estos se adaptan a las circunstancias. En este sentido, las aseguradoras tienen la capacidad de presionar un Estado para que éste no pueda hacer cambios legislativos que pongan en juego los beneficios de la empresa, ya que en caso de hacerse se podría activar el mecanismo generador de deuda (Carrión, 2007).

5.1.1. Los tratados de nueva generación

Merecen una mención especial los nuevos tratados de libre comercio e inversión, considerados de “nueva generación”, especialmente el CETA (en proceso de ratificación), el TTIP (aún en negociación) y el TISA, aunque la UE tiene otras negociaciones en marcha, como son el tratado con Japón o con México. Estos tratados son considerados de nueva generación ya que no buscan solo eliminar trabas al comercio, sino la armonización de la regulación y la seguridad jurídica para las inversiones. Como afirman Hernández Zubizarreta y Ramiro (2015), con el TTIP y el CETA,

⁴³ Este sistema está en pleno auge, con un total de 514 casos abiertos hasta 2012 y 95 países implicados. Lo que demuestra que los inversores extranjeros apuestan cada vez más por el arbitraje internacional. Pero al mismo tiempo, también ha ganado importancia el debate sobre sus beneficios y deficiencias, especialmente en los Estados donde se está negociando su aplicación (Berraondo López, 2008).

“la desregulación de las obligaciones de las transnacionales, una técnica clásica del modelo neoliberal, se combina con la re-regulación de sus derechos”. Se trata de un ejemplo de cómo el libre comercio no puede parar de ampliarse, no solo hacia nuevas regiones, sino hacia nuevos ámbitos, como los servicios públicos. Además de reflejar el protagonismo de los lobbies corporativos en la elaboración de este tipo de tratados, donde, según datos de la Comisión, han podido participar en el 88% de las reuniones preparatorias, mientras que solo el 9% de las reuniones han sido con organizaciones de la sociedad civil (Corporate Europe Observatory, 2015).

Por otra parte, las negociaciones de estos tratados, también están relacionadas con la situación geopolítica actual, marcada por dos tendencias principales: la primera es el protagonismo que las ETN han alcanzado como actores globales, acumulando un poder económico sin precedentes que se va trasladado progresivamente y de manera decidida a los ámbitos político y jurídico; sumada al auge de nuevas potencias fuera del eje atlántico, como son los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica), que además de emerger como nuevas economías y mercados capaces de competir en los mercados internacionales, también están haciendo aparecer nuevas ETN en el tablero global, en un aumento de la competencia por mercados, materias primas, e influencias políticas. En este sentido es especialmente relevante el auge del capital chino, que controla cada vez más reservas de recursos naturales escasos y acumula el 80% de las reservas de divisas del mundo. Estas dos tendencias globales son claves para entender el TTIP y el CETA ya que nos permiten vislumbrar cómo las ETN europeas, canadienses y estadounidenses presionan a sus gobiernos para que les ayuden a mantener su posición en la economía global. Este es, por tanto, el objetivo detrás de la construcción de un gran mercado atlántico sin trabas, en un contexto de crisis de reproducción del capital, de pérdida de su influencia global y de creciente competencia con otras ETN. Y estas dinámicas sitúan al TTIP en un proceso más amplio que lo vincula con otros grandes acuerdos que se encuentran encima de la mesa, como el Pacto de Competitividad, el Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (TISA) o la Alianza Transpacífica (TPP) (Fernández y Hernández Zubizarreta, 2014).

Por tanto, con la negociación de los megatratados no solo se busca una salida a la crisis a través del impulso al comercio, sino que se está buscando reestablecer los equilibrios de poder que la globalización ha trastocado. Defendiendo la posición hegemónica de las potencias atlánticas a base de una nueva vuelta de tuerca neoliberal. De esta forma vemos como, a pesar de que las potencias atlánticas ya no puedan controlar la economía mundial, siguen intentando establecer sus normas, aprovechando la situación actual para profundizar el neoliberalismo a nivel mundial. En este sentido, se está defendiendo el TTIP como un equivalente económico a la OTAN, que reforzaría la hegemonía occidental. Ya que, en un mundo cada vez más multipolar, el gran capital atlántico necesita unirse para reafirmar su rol hegemónico. Como afirmó Solana, “Europa y Estados Unidos se necesitan mutuamente y la cooperación entre ambos lados del Atlántico es clave” (Kucharz, 2016).

Frente a este escenario, la llegada de Trump a la presidencia de Estados Unidos, con su discurso anti-tratados de libre comercio, ha supuesto un freno en las negociaciones, tanto del TPP que se encuentra paralizado, como del TTIP, que aún sigue en fase de negociación. Sin embargo, está por ver cuál será la política definitiva del nuevo ejecutivo estadounidense, ya que todo indica que no se trata tanto de una vuelta al proteccionismo, sino que se busca mejorar las condiciones de los tratados para firmar solo aquellos en los que EEUU tenga una posición dominante y saque un beneficio claro.

Principales pilares de los acuerdos TTIP y CETA

Tanto el TTIP como el CETA tienen tres objetivos principales, la apertura de mercados, la “Convergencia reguladora” para que las regulaciones de ambos lados del atlántico se vayan equiparando y así facilitar el comercio entre ambas regiones y, por último, la creación de una nueva normativa internacional que garantice los derechos de las corporaciones. A continuación detallamos algunos de los mecanismos que se están negociando para impulsar esta convergencia de la regulación, así como la nueva normativa internacional.

1. Armonización y coherencia reguladora

El objetivo manifiesto del TTIP y el CETA es la armonización de la regulación entre Estados Unidos/Canadá y la Unión Europea, para, de esta forma, alinear las regulaciones existentes a ambos lados del Atlántico y con ello asegurar que los bienes producidos en un lado puedan ser exportados al otro, sin requerimientos especiales adicionales. Este tema es central, pues la armonización de estándares reduciría mucho los costes para las compañías de EEUU, Canadá y la UE y por lo tanto, incrementaría sus beneficios. Pero a pesar de que los negociadores

defiendan que esta armonización solo traerá beneficios, mejorando las condiciones comerciales y reduciendo obstáculos al comercio, a la práctica supondrá una equiparación a la baja de las regulaciones.

La equiparación a la baja, en el caso europeo, pondrá en entredicho, por ejemplo, el principio de precaución, con graves impactos para la salud pública y el medio ambiente, además de poner en la mesa de negociación los servicios públicos y la contratación pública. Sin contar que, durante las negociaciones, ya se ha producido una adaptación de la regulación, por ejemplo en la regulación de los contaminantes hormonales y el etiquetaje de transgénicos, dos temas que llevan tiempo debatiéndose en Bruselas pero que han pasado a un segundo plano para facilitar las negociaciones. Además, como es habitual, la seguridad jurídica pasa por encima de los derechos humanos, que son mencionados añadiendo “siempre que no comprometan las ventajas derivadas del acuerdo” (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2015). Por otra parte, la coherencia reguladora establece que cualquier normativa tendrá que ser coherente con los derechos de las “partes interesadas”. Es decir que supedita los derechos humanos y las políticas públicas de todos los niveles de la administración, a un marco en el que los derechos de las grandes corporaciones prevalecen.

2. Cooperación reguladora⁴⁴

La cooperación reguladora es la segunda vuelta de tuerca de estos tratados. Consiste en garantizar que la armonización de la regulación no finaliza con las negociaciones sino que se mantiene a lo largo del tiempo. De esta forma se garantiza que la armonización sea efectiva ahora y en el futuro, permitiendo a ambas partes arreglar sus diferencias en el largo plazo. Por tanto, no solo se garantiza que el TTIP y el CETA tengan efecto sobre regulaciones futuras, sino que permite resolver algunos de los aspectos más controvertidos de las negociaciones, una vez que éstas hayan finalizado y el escrutinio público se haya extinguido. A pesar de que el término “cooperación reguladora” parece inocente, la propuesta podría llevar los asuntos más espinosos que se están tratando en estas negociaciones todavía más lejos del control público, precisamente al campo de los acuerdos a puerta cerrada que podrían continuar en los siguientes años una vez que el TTIP se haya aprobado (Corporate Europe Observatory, 2014).

En la práctica eso va a suponer una armonización a la baja y un reajuste perpetuo de las normas que protegen el interés público y los derechos de la ciudadanía. Además de dar a los lobbies corporativos un acceso privilegiado para influir en la toma de decisiones al margen del escrutinio público. Además, este proceso se llevaría a cabo fuera de los procesos ordinarios y democráticos de toma de decisiones, evitando, así, que los parlamentos nacionales u otros organismos elegidos localmente pudieran involucrarse en tales discusiones.

El Corporate Europe Observatory (2014) resume la propuesta de cooperación reguladora con los siguientes puntos:

- a) “Diálogos” para solucionar problemas de regulación: si una empresa encuentra que una propuesta reguladora (en la UE, EEUU o cualquiera de los Estados miembros o Estados de EEUU) es dañina para su negocio puede exigir un diálogo con los reguladores para “resolver efectivamente estos problemas”.
- b) Consejo de Cooperación Reguladora: es el organismo que supervisará y llevará a cabo la cooperación reguladora. Este consejo lo formarán funcionarios de la Secretaría General de la Comisión Europea, autoridades de comercio de EEUU, de la UE y de la Oficina de Asuntos de Regulación e Información de EEUU (OIRA). Creando así una nueva institución transnacional sin precedente histórico con un poder enorme, ya que, con influencia directa de las transnacionales, podrá parar o debilitar propuestas legislativas, así como promover propuestas legislativas que debilitarían los requisitos para las compañías al margen de los parlamentos.
- c) Escrutinio del impacto sobre el comercio: todas las nuevas normas y regulaciones tendrán que ser supervisadas primero por su impacto sobre el comercio. Se impedirá de esta forma regular nada que defienda el interés público en detrimento de los intereses de las corporaciones.

⁴⁴ El concepto “Cooperación reguladora” a veces se confunde o es traducido como “Convergencia reguladora”, por ello en algunas publicaciones se utilizan ambos conceptos indistintamente, aquí hemos preferido utilizar el concepto “convergencia” para referirnos a todos los mecanismos con los que se pretende hacer converger las normativas. Y el término “cooperación” solo para aquellos mecanismos destinados a facilitar la cooperación reguladora de forma permanente una vez se apruebe el tratado.

- d) Advertencia temprana: “No hagas nada antes de discutirlo con las multinacionales”. Incluso antes de que una propuesta sea lanzada, digamos por la Comisión Europea, EEUU tiene que ser notificado y viceversa. Esto abre la puerta a un *lobby* intenso presionando a la Comisión a posponer cualquier legislación que vaya en contra de los intereses de las corporaciones, reforzando el enfriamiento normativo, es decir que los propios gobiernos se abstengan de legislar por el miedo a que las leyes sean rechazadas o se interpongan demandas en los tribunales de arbitraje.
- e) Consultas y transparencia: El derecho a “hacer *lobby*” a ambos lados del Atlántico. La comunidad de negocios de EEUU se queja de que no tiene el mismo acceso a los responsables de las tomas de decisiones en la UE que las empresas europeas. Por lo tanto, la Comisión Europea pone el acento en la “transparencia y las consultas”, las cuales podrían consolidar y expandir los privilegios de los grandes negocios para acceder a las personas que toman decisiones en la UE, incluyendo así a más corporaciones estadounidenses en los grupos de asesores de la Comisión.
- f) Diálogo sectorial para garantizar el acceso privilegiado para los grupos de lobby: Para garantizar el “acceso privilegiado” de los lobbies a los responsables que toman decisiones dentro del marco de la cooperación reguladora, se crean diálogos sectoriales, donde se harán propuestas legislativas que luego deberán ser tenidas en cuenta por el Consejo de Cooperación Reguladora.

3. Mecanismo de solución de controversias entre inversores y Estados – ISDS

El Mecanismo de solución de controversias entre inversores y Estados –conocido como ISDS, por sus siglas en inglés– es uno de los temas que más debate ha generado en relación al TTIP. En los países europeos es un mecanismo relativamente nuevo ya que, a pesar de que se ha estado incluyendo en numerosos tratados que la UE ha negociado, hasta ahora se incluía pensando en defender a las empresas europeas hacia el exterior y no para que otras empresas pudieran demandar a los Estados europeos. En este sentido es relevante que precisamente sea en Alemania, que ya se ha visto afectada por este mecanismo debido a una serie de demandas por la política energética contra las nucleares, donde más fuertemente se están oponiendo al ISDS.

Por otra parte, la oposición al ISDS, que es visto como un mecanismo que secuestraría la democracia, poniéndola en manos de la justicia privada, ha obligado a los partidos europeos a posicionarse y a la comisión a cambiar de estrategia. Así vimos como en junio de 2015, el Parlamento Europeo fue testigo de lo poco que les interesa la democracia a los tecnócratas europeos, cuando el debate sobre el TTIP fue aplazado porque no se garantizaba una mayoría favorable debido a las divisiones en el bloque socialdemócrata. Estas diferencias se solucionaron más adelante con una nueva propuesta de la comisaria Malmström, que presentó una reforma del mecanismo, el nuevo “sistema de tribunal de inversiones” (*Investment Court System*). Este maquillaje del mecanismo de solución de diferencias, permitió a los socialdemócratas dar su apoyo al tratado, a pesar de que, como veremos, no introducía cambios sustanciales.

En la propuesta se modifican diferentes cuestiones: el sistema de designación pública de los jueces –que no formarán parte del poder judicial, serán “expertos” elegidos por un comité creado por el mismo Tratado–, su retribución, la duración de su mandato, la configuración de dos salas –una de instancia y otra de apelación, ambas en el marco del nuevo tribunal arbitral– y aspectos relacionados con el procedimiento: el sorteo de los casos, el conflicto de intereses, la publicidad, el plazo máximo para la resolución y la posibilidad de acudir ante el tribunal arbitral en primera instancia tras haber obtenido una resolución negativa en el ámbito estatal. Pero, como explican desde el Observatorio de Multinacionales en América Latina (Hernández Zubizarreta, 2015), a pesar de la importancia de algunas de las reformas, en esta “nueva” versión del arbitraje los elementos centrales de la propuesta permanecen inalterables:

- a) A pesar de que los tribunales arbitrales nacieron para resolver conflictos entre Estados, esta función se privatiza, ampliándola a conflictos entre Estados y particulares. Permitiendo que las corporaciones transnacionales pueden demandar a los Estados ante tribunales internacionales de arbitraje, prevaleciendo su propio interés sobre el interés general. Mientras que los Estados no pueden demandar a las empresas, es decir, se consolida la asimetría al servicio del capital transnacional.
- a) Las personas y los pueblos que sufren la vulneración de sus derechos por las prácticas de las empresas transnacionales, siguen sin tener tribunales efectivos donde interponer sus denuncias. Repsol, por ejemplo, pudo denunciar la nacionalización de YPF ante tribu-

nales argentinos, españoles y estadounidenses e interponiendo un recurso ante el Centro Internacional de Arreglos sobre Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI). El pueblo mapuche, en cambio, únicamente pudo defender su vida y su integridad como pueblo ante los tribunales argentinos. No puede demandar directamente a Repsol ante ningún tribunal internacional.

- b) En el *Investment Court System* siguen sin mencionarse los derechos humanos, laborales, medioambientales, sociales, culturales. De este modo, los jueces del citado tribunal deberán aplicar, fundamentalmente, las normas comerciales y de inversiones que el TTIP contenga. Sin tener en cuenta que el Derecho Internacional de los Derechos Humanos es jerárquicamente superior al contenido de cualquier tratado comercial; de lo contrario se vulneran, al menos, el artículo 103 de la Carta de las Naciones Unidas y el artículo 53 de la Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados.
- c) El planteamiento de la Comisión Europea se construye sobre el concepto de “seguridad jurídica” vinculado a la *lex mercatoria*, cuyo único fundamento resulta ser la protección de los contratos y la defensa de los intereses comerciales de las compañías multinacionales. Se pretende así proteger las inversiones de las transnacionales extranjeras eludiendo la normativa comunitaria, nacional e internacional sobre los derechos humanos, sociales y medioambientales.
- d) Las normas que tutelan los derechos de los inversores son muy precisas, detalladas y numerosas, sin embargo, no se recoge el derecho de los Estados a reestructurar sus deudas y el respeto a la inmunidad soberana de los Estados, omitiendo la resolución aprobada el 14 de septiembre en la Asamblea General de Naciones Unidas.
- e) Se protege toda expectativa “legítima” de ganancia, teniendo en cuenta tanto el daño emergente como el lucro cesante; es decir, una inversión paralizada por el poder público debe ser compensada tanto por la cantidad gastada como por el futuro beneficio dejado de percibir, incluso, más allá de la consecuencia directa e inmediata del hecho causante.
- f) El principio de “trato justo y equitativo” se mantiene como eje central de la propuesta de la Comisión. Es decir, que no se pueda discriminar al inversor extranjero. Pero eso implica tratar igual a los desiguales, que va contra el principio de la equidad. Y supone prohibir las cláusulas de acción positiva a favor de los sectores sociales y económicos más desfavorecidos.
- g) Además, la reforma no afectará al sistema arbitral previsto en el Acuerdo Económico y Comercial Global entre la UE y Canadá (CETA). Eso implica que las empresas transnacionales de EEUU y las de terceros países podrán activar el mecanismo arbitral tradicional establecido en el CETA, a través de sus filiales en Canadá o la UE.

Consecuencias que tendrán el CETA y TTIP, en caso de que entre en vigor

Hasta aquí hemos podido ver en qué contexto se ha negociado estos tratados, con qué antecedentes y qué objetivos, ahora queremos plantear las principales consecuencias.

a. La democracia y la soberanía en peligro

Estos tratados suponen, por un lado, el reconocimiento y la consolidación del poder de las grandes transnacionales, que tienen una posición privilegiada en las mesas de negociación. Y, por otro lado, el secuestro de dos pilares de las democracias liberales representativas, el poder legislativo y el jurídico. La capacidad legislativa queda limitada y supeditada a los intereses comerciales, que serán supervisados a través de los mecanismos de la convergencia reguladora, lo que generará un enfriamiento normativo, es decir que los parlamentos no legislarán por miedo a las sanciones y los partidos del régimen tendrán la excusa perfecta para no dar respuesta a las demandas de las luchas sociales.

Al mismo tiempo, con la privatización de la justicia, cualquier acción pública podrá ser demandada en los tribunales arbitrales, en caso de que vaya contra el interés de una empresa, y las decisiones de los tribunales nacionales podrán ser revisadas por el tribunal de arbitraje para garantizar que el derecho comercial pasa por encima del interés general. Por otra parte, como veremos, se bloquea la capacidad de los gobiernos de retroceder en los procesos de privatización, recuperando el control sobre empresas clave o remunicipalizando la gestión del agua o la energía, por ejemplo.

Un ejemplo claro de cómo, a través de la armadura jurídica de la impunidad, las empresas transnacionales tienen más herramientas para presionar a los gobiernos y secuestrar la democra-

cia es la reacción de los fondos de inversión frente a la crisis de la deuda en Argentina y Grecia. Cuando Argentina, después de la crisis financiera del año 2001, congeló las tarifas de servicios públicos (energía, agua, etc.) y devaluó su moneda, fue objeto de más de 40 demandas por parte de los inversores, entre ellos Aguas de Barcelona (Agbar). Y en 2014 se impuso a Argentina una sanción de 980 millones de dólares (774,4 millones de euros) en concepto de indemnización. Por su parte, el banco eslovaco Poštová y su accionista chipriota Istrokapital actualmente están demandando a Grecia a causa de la reestructuración de la deuda soberana del país, a pesar de que habían comprado los bonos griegos a precio de saldo (Eberhardt, Redlin, y Toubeau, 2014).

b. Peligros para la salud y el medioambiente

Una de las principales consecuencias de la armonización de la regulación será la supresión del “principio de precaución” que hasta ahora ha estado funcionando en la Unión Europea pero no en Estados Unidos. Este principio permite sacar un producto del mercado en caso de que existan indicios de que pueda suponer un peligro para la salud o para el medioambiente, aunque no haya pruebas suficientes sobre las que basar una evaluación completa del riesgo (Hilary, 2014). Además, con el principio de precaución las empresas tienen la responsabilidad de demostrar que un nuevo producto no es nocivo antes de sacarlo al mercado.

Sin este principio las empresas estadounidenses han conseguido mantener unos estándares de seguridad alimentaria y medioambientales mucho más bajos que en Europa. Y es por eso que uno de los lobbies que más fuertemente está presionando en las negociaciones es el del agronegocio, juntamente con otros sectores como el del *fracking* y las farmacéuticas. Algunos de los productos que hasta ahora las empresas estadounidenses no pueden vender en Europa y a los que el TTIP abrirá sus puertas son los alimentos transgénicos (con organismos genéticamente modificados), que hasta el momento tienen la entrada bastante restringida dentro del mercado comunitario. También se reducirán las restricciones al uso de pesticidas, así como los controles sobre los disruptores endocrinos, lo que abriría las puertas a la carne tratada con hormonas, igual que con las aves tratadas con cloro.

Por otra parte, las regulaciones medioambientales europeas se debilitarían, especialmente en relación a las restricciones con el uso de químicos y sustancias peligrosas. La UE, por ejemplo, prohíbe el uso de 1.200 sustancias en cosméticos, de las que EEUU solamente prohíbe una docena (Hilary, 2014). Esta desregulación sería especialmente grave en el caso de la energía, facilitando la entrada de arenas bituminosas y gas de esquisto (extraído a través del *fracking*), además de facilitar la llegada del *fracking* a Europa, poniendo fin a las prohibiciones y moratorias europeas. Esta transformación del marco energético europeo se debe también a la necesidad de garantizar el suministro de energía en un continente profundamente dependiente, es decir que, en vez de plantearse un cambio de modelo energético que pudiera dar una respuesta sostenible a esta dependencia, se sigue afianzando, esperando que el gas y el petróleo de mala calidad proveniente de Estados Unidos y Canadá pueda dar respuesta a esta debilidad.

Por otra parte, el blindaje normativo del TTIP también evitará futuras regulaciones en materia de protección del medioambiente y lucha contra el cambio climático, lo que supone un grave riesgo para la sostenibilidad de la vida en el planeta. Este bloqueo quedó evidenciado en 2012, cuando la empresa Sueca Vattenfall demandó a Alemania por 4700 millones de euros en concepto de pérdidas de beneficios relacionados con dos de sus plantas de energía nuclear, después de la decisión del gobierno de Alemania de eliminar gradualmente la energía nuclear tras el desastre nuclear de Fukushima (Eberhardt, Redlin y Toubeau, 2014).

c. Desregulación del sector financiero⁴⁵

En cuanto al sector financiero vemos como el TTIP puede generar una profundización de la financiarización, con un nuevo avance de la desregulación financiera que haga recular los pequeños avances generados después del crack de 2008. Como explican desde el Observatorio de la Deuda en la Globalización, no es la primera vez que se utiliza la firma de tratados de libre comercio para profundizar en la desregulación financiera. A partir del Acuerdo General sobre Comercio y Servicios (GATS, por sus siglas en inglés) y el Acuerdo sobre Servicios Financieros (FSA, por sus siglas en inglés), en Estados Unidos se abolió la regulación Glass-Steagall, que mantenía a los bancos comerciales separados de los de inversión. Y más tarde, los EEUU usaron las negociaciones de la OMC para exportar el modelo financiero de desregulación extrema a más de 100 países firmantes de la OMC.

⁴⁵ Los datos de este apartado provienen del informe del Observatorio de la Deuda en la Globalización: “TTIP y Financiarización” (Sergi Cutillas, 2015)

En este sentido, una de las primeras consecuencias que tendrá el TTIP es la incapacidad de regular los mercados financieros para reducir el riesgo de que se repitan crisis financieras como la de 2008. Especialmente teniendo en cuenta que la Comisión Europea plantea que las excepciones -que permitirían establecer regulaciones financieras prudenciales- no pueden ser “excesivas”. Al mismo tiempo, la Comisión insiste en su voluntad de incluir el sector financiero en el mecanismo de cooperación reguladora, para poder hacer un seguimiento de las futuras leyes o normativas, pero en cambio nadie se preocupa de establecer un mecanismo de supervisión financiera que pudiera garantizar la estabilidad del sistema financiero. De esta forma se impide mejorar la regulación financiera dejando libertad a las entidades financieras para volver a especular con el futuro de nuestras economías, al mismo tiempo que se les da a las empresas transnacionales la facultad de denunciar a los Estados en caso de que pierdan beneficios por alguna nueva regulación.

Por otra parte, como decíamos, la liberalización financiera que promueve el TTIP profundizará la financiarización y la tendencia a virar de unas estructuras financieras basadas en bancos -donde domina la financiación a través de préstamos- hacia estructuras basadas en mercados -en los que domina la financiación a través de títulos como bonos y acciones-. Este aumento de la financiación a través de bonos y acciones se puede producir tanto por la desregulación, como por un viraje hacia el modelo legal anglosajón que se ha demostrado que facilita la expansión del modelo basado en mercados. Además, la apertura de los mercados en el plano financiero supondrá un avance en la privatización del sector. Ya que, a pesar de que la Comisión ha afirmado que el TTIP no incluye la privatización de servicios públicos, en la práctica facilitará la entrada de las grandes corporaciones como proveedoras de servicios públicos. Debido a que, como mencionábamos anteriormente, el TTIP prohibirá las cláusulas sociales obligando a dar el mismo trato a todas las empresas, independientemente de sus características.

En el plano financiero esta entrada de las ETNs supondrá una expansión de los mercados de títulos que, demasiado a menudo, son garantizados por el sector público para financiar los proyectos concedidos. Es decir, que las administraciones se hacen responsables de los riesgos de un proyecto concesionado a una empresa privada. De esta forma la empresa consigue financiación barata y sin riesgo, que le cubre en caso de que el proyecto salga mal, pero se garantiza los beneficios del proyecto. La expansión de la titulación, además, supone un aumento de las deudas públicas y, como afirma Cutillas (2015), una “privatización del patrimonio público, dado que al mercantilizarse y cederse el servicio del capital público para el lucro privado por periodos prolongados, sería irrelevante que el sector público continuase ostentando su propiedad”.

d. Destrucción de empleo y precariedad

A pesar de que la creación de empleo es uno de los argumentos a favor del TTIP que más se utilizaron en un principio, numerosos estudios han demostrado que las predicciones de la Comisión Europea son erróneas, ya que el TTIP podría conllevar una destrucción de entre 430.000 y 1.100.000 puestos de trabajo. Al mismo tiempo, a pesar de que la Comisión Europea ha sacado un informe en el que considera que los resultados económicos de la UE podrían mejorar un 0,5% para el año 2027, el experto responsable de llevar a cabo las evaluaciones de los acuerdos de libre comercio de la UE durante 10 años dice que serán insignificantes (Hilary, 2014).

Además, la propia Comisión Europea ha admitido que es probable que el TTIP provoque perjuicios “prolongados y considerables” para los trabajadores europeos ya que el acuerdo alentarán a las empresas a abastecerse de productos y servicios de los EEUU donde las normativas laborales son menos exigentes. Por tanto, además de las negociaciones para reducir los estándares laborales europeos y equiparlos a la débil regulación estadounidense, el propio tratado reforzará la competencia y la desregulación a la baja. Al mismo tiempo, los salarios se verán perjudicados, no solo por el aumento de la competitividad, sino también, por la consolidación de un capitalismo basado en la centralidad de las finanzas, que prioriza la rentabilidad por encima de la producción, reduciendo el porcentaje del PIB que aportan los salarios y beneficiando a las grandes rentas.

Por otra parte, en materia de regulación laboral Estados Unidos tiene una regulación muy débil y sigue sin ratificar los convenios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) sobre negociación colectiva, libertad de asociación y el derecho a organizarse. Además de promover una legislación antisindical bajo la retórica del “derecho a trabajar”. Por tanto, en un contexto de equiparación normativa con Estados Unidos, todas las normativas laborales que se consideran una “barrera” para el comercio, como los convenios colectivos, corren peligro. Por último, la firma del TTIP limitará futuras mejoras en materia de regulación laboral. Muestra de ello es la demanda que la empresa Veolia puso a Egipto en base al Tratado de Libre Comercio e Inversiones entre la UE y Egipto. La empresa demandó a Egipto por pérdida de beneficios debido a una

nueva normativa del gobierno que estableció que los salarios se mantuvieran en sintonía con la inflación, considerando que esta subida salarial le hacía perder beneficios en su concesión de gestión de residuos.

e. Puertas abiertas a la privatización

En cuanto a los servicios públicos, el TTIP y el CETA son solo el primer eslabón de un proyecto que será reforzado con el TISA (Acuerdo sobre comercio y servicios por sus siglas en inglés), ya que ambos tratados buscan liberalizar aún más el sector de los servicios. Además, el TISA busca específicamente afianzar los avances en la liberalización y privatización de los servicios públicos impidiendo la vuelta atrás en procesos de remunicipalización. A pesar de que los tratados no obligarán directamente a los gobiernos a privatizar, sí que podemos encontrar algunos impactos directos sobre los servicios públicos y la gestión de bienes comunes, como el agua, debido a que con la profundización de la liberalización se dificultará la capacidad de los gobiernos de ampliar sus competencias en estas materias.

Más concretamente, con el principio del “trato nacional”, se impedirá que los gobiernos utilicen la contratación pública como una forma de incentivar el desarrollo local, con criterios ecológicos o sociales. De esta forma se quiere utilizar el TTIP y el TISA como una forma de abrir la contratación pública a empresas extranjeras. Y estas medidas limitarán aún más la capacidad de los gobiernos, ya sean locales o nacionales, para intervenir en la economía en beneficio de las mayorías sociales.

f. Más precariedad para las mujeres

En el caso concreto de las mujeres, los impactos del TTIP y el CETA tendrán una influencia mayor, en gran parte debido a la posición más precaria que ocupan en el sistema capitalista y patriarcal. A nivel laboral, la equiparación normativa con Estados Unidos supondrá probablemente un retroceso en los derechos laborales de las mujeres, debido a que EEUU tiene una regulación más débil que se evidencia con el hecho de que no ha firmado los convenios de la OIT sobre igualdad de remuneración entre hombres y mujeres, sobre el trabajo doméstico, ni sobre la protección de la maternidad. Y tampoco se ha adherido a la CEDAW (Convención sobre la eliminación de todas las formas de discriminación contra la mujer). Además, las limitaciones sobre la capacidad legislativa de los Estados también tendrán un impacto sobre las mujeres, ya que impedirán avanzar en la mejora de derechos básicos como son los permisos de maternidad o las medidas de conciliación tanto para mujeres como para hombres.

Por otra parte, la firma del TTIP y el CETA profundizará la crisis de cuidados debido a la presión para que el Estado se retire de la provisión de servicios sociales. De esta forma, los cuidados que, de forma bastante limitada, se había conseguido sacar del ámbito doméstico gracias a la provisión pública por parte del Estado del bienestar, vuelven a los hogares y a la mercantilización. Más concretamente, la crisis de cuidados, que en las últimas décadas ha generado una organización transnacional de los cuidados y una sobrecarga de trabajo sobre las mujeres, que son las que acaban haciendo una doble jornada laboral, se profundizará. Agravando, también, el problema de la conciliación (Maceira Ochoa, 2013).

5.2.— El Derecho Internacional de los Derechos Humanos: derecho frágil

En contraposición al derecho corporativo, que se caracteriza por tener una serie de instrumentos eficaces y coordinados entre ellos, los derechos humanos, sociales y laborales, “o no se regulan de ninguna forma o tienen mero carácter declarativo, o se regulan con una intensidad, cuantitativa y cualitativa, muy baja, y cuyo control se reenvía a las legislaciones nacionales” (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 216). Como afirma Boix (2008, p. 172), “normas internacionales aparentemente no faltan, desde la Declaración Universal de los Derechos del Hombre a los Convenios de la OIT. Pero no puede olvidarse que una nota característica de una ley es precisamente su exigibilidad, los mecanismos eficaces para imponer su aplicación y para sancionar su incumplimiento”.⁴⁶

⁴⁶ Un ejemplo de la posibilidad de poner en marcha normativas internacionales efectivas en el seno de las Naciones Unidas es la Declaración de Naciones Unidas sobre los Derechos de los Pueblos Indígenas, adoptada en 2007 después de un largo proceso impulsado por los pueblos indígenas que duró más de 20 años. Esta declaración, aunque siguen existiendo problemas en su aplicación, ha sido un gran avance y un ejemplo de la posibilidad de que las organizaciones de la sociedad civil discutan en pie de igualdad con los representantes estatales. Por otra parte, esta declaración no serviría, si no fuera por instrumentos como la Corte y a la Comisión Interamericana de Derechos Humanos, que han trabajado en el proceso de positivación e implementación de los derechos de los pueblos indígenas, para garantizar su exigibilidad (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2015)

La progresiva reducción de coercibilidad del derecho, como afirma Aleida Hernández (2014, p. 22) “se inscribe en una tendencia más amplia: el vaciamiento normativo del derecho público. Dicha tendencia se puede observar a través de dos grandes fenómenos jurídicos: la desregulación y autorregulación jurídicas”. Siendo paradigma de la autorregulación la Responsabilidad Social Corporativa (RSC), es decir un mecanismo voluntario y de *soft law*⁴⁷.

En cuanto a los Estados receptores podemos decir que son los que tienen la jurisdicción competente, aunque esta se diluye ante la lógica neoliberal de desregulación y desestatalización. Como se ha mencionado anteriormente, los gobiernos se enfrentan a las presiones externas y amenazas de no inversión por parte de las transnacionales, sus Estados de origen y las instituciones internacionales. Y en este contexto, ya sea por incapacidad o por falta de voluntad, sus sistemas jurídicos quedan subordinados a la asimetría y la desterritorialización. Por otra parte, los Estados de origen de las empresas también deberían jugar un papel clave en el control de sus empresas, pero no todas las legislaciones contemplan la extraterritorialidad y la división entre las filiales y la casa matriz hace de barrera para evitar procesos jurídicos (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 325). Por ello, vemos como, en general, “el Estado de origen se muestra reacio a regular contra los perjuicios causados en el extranjero por las empresas que dependen de su jurisdicción” (Giner, 2008, p. 73).

Por otra parte, ni la OMC ni los Acuerdos Comerciales y de Inversiones Regionales y Bilaterales, incorporan ningún tipo de dimensión laboral y social, haciendo gala de su fe en el crecimiento económico como garantía de más y mejor empleo, y si lo incorporan es de forma unilateral en los tratados regionales y bilaterales, pero con un carácter más declarativo que eficaz. Especialmente, “resulta significativo que una de las pocas instituciones transnacionales con efectivo poder de coerción, la Organización Mundial del Comercio, haya hasta ahora rehusado, a pesar de las reiteradas reivindicaciones sindicales al respecto, inscribir el cumplimiento de los Convenios de la OIT como exigencia del comercio mundial” (Boix, 2008).

La ausencia de regulación de los derechos sociales en el ámbito multilateral se ha intentado cubrir con una serie de iniciativas basadas en el principio de la voluntariedad y la unilateralidad, como son el Pacto Mundial de las Naciones Unidas, las líneas directrices de la OCDE y la Declaración Tripartita de la OIT. La aparición y consolidación de estas iniciativas, basadas en la lógica de la Responsabilidad Social Corporativa, demuestra una vez más el enorme poder de las empresas transnacionales, con capacidad de incidir de forma directa en las instituciones multilaterales para que estas asuman su discurso. En este sentido, más allá de hacer una descripción técnica de los códigos externos, intentaremos comprender los contextos económicos y políticos en que se aprobaron.

5.2.1. Naciones Unidas: códigos externos

En el seno de Naciones Unidas, desde hace más de 30 años, se debate sobre la creación de un Código de Conducta que rija las actividades de las empresas transnacionales y permita su vigilancia y control. El debate surgió en los años 70, debido al cuestionamiento del modelo económico y las denuncias sociales contra las prácticas de las empresas transnacionales, pero todas las iniciativas que se han tratado de llevar a cabo han sido bloqueadas por la presión tanto de gobiernos como de las propias transnacionales. En 1974, el Consejo Económico y Social (ECOSOC) creó la Comisión de Sociedades Transnacionales para que elaboraran las bases de un código de conducta *ad hoc*, así como el Centro de Naciones Unidas sobre las multinacionales, para evaluar y controlar las actividades de las multinacionales en el Sur. Pero frente a esta lógica de control de las transnacionales, apareció otra lógica en el seno de las Naciones Unidas defendida desde las Secretarías Generales, que se oponía a ello y que, a principios de los 90, consiguió que se dismantelara tanto el Centro de Multinacionales como la Comisión, y que se abandonara el proyecto de aprobación de un código externo vinculante (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 455).

A pesar de todo, y sin el apoyo del Secretario General que defendía la lógica de la voluntariedad, los intentos de crear un código vinculante siguieron avanzando impulsados por la Subcomisión de Derechos Humanos. Bajo su órbita, se creó, en 1998, un Grupo de Trabajo encargado de redactar las Normas sobre las Responsabilidades de las empresas transnacionales y otras em-

⁴⁷ Existen dos posiciones contrapuestas respecto a la naturaleza jurídica de las normas voluntarias: “la que niega este carácter por carecer de fuerza obligatoria, y la que lo afirma por estar previsto en tratados internacionales y adaptarse en el ejercicio de poderes conferidos y de acuerdo con procedimientos establecidos”. En realidad, “el Soft Law en el ámbito internacional ha supuesto dotar de cierta utilidad a normas que los Estados adoptan pero —en ningún caso— cumplen” (Berraondo López, 2008).

presas comerciales⁴⁸. Estas fueron aprobadas por la Subcomisión en 2003, pero su ratificación, que significaría un gran paso en el proceso de regulación de las ETNs, quedó paralizada en 2004 y no se consiguió que la Comisión de Derechos Humanos y el ECOSOC las aprobaran (Hernández Zubizarreta, 2009, pp. 461-465). El bloqueo se debió principalmente a la oposición de la Organización Internacional de Empleadores y la Cámara de Comercio Internacional que centraron sus críticas en “la violación de los intereses legítimos de las empresas privadas y el hecho de que las responsabilidades sobre los derechos humanos se adjudicaban a las multinacionales cuando eso debería ser una obligación exclusiva de los Estados” (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2015).

Al mismo tiempo las empresas transnacionales consiguieron ir desplazando el debate hacia la OCDE, con una postura más cercana a ellas, para de esta forma sentar las bases de unas Directrices marcadas por la filosofía de la voluntariedad, consolidada más tarde con la Declaración Tripartita de la OIT (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 455). Finalmente, por tanto, la paralización del proyecto de Normas vinculantes dio paso a la consolidación de la lógica de la unilateralidad y voluntariedad, no solo en la OCDE y la OIT, sino en las mismas Naciones Unidas, con el lanzamiento del *Global Compact* (Pacto Mundial) por Kofi Annan, el año 2000. Además, la presentación del *Global Compact* contó con la participación de 44 grandes sociedades transnacionales y algunos otros representantes de la sociedad civil⁴⁹, como símbolo de la alianza que se forjaba entre Naciones Unidas y las empresas (Teitelbaum, 2010, pp. 155-163). Además, en 2007 “aprovechando la remodelación de la Comisión y su transformación en el Consejo de Derechos Humanos, la Subcomisión fue sustituida por un comité asesor con las funciones de servir de «asesoramiento especializado» al Consejo”, de esta forma el *Global Compact* “se convirtió en la única referencia de Naciones Unidas para todo lo relacionado con la responsabilidad de las empresas transnacionales” (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2015)⁵⁰.

La lógica del Pacto, que consiste en la adhesión voluntaria de las empresas a una serie de principios de actuación, desplaza el control de las ETN de los fundamentos normativos a los sistemas voluntarios, sin exigibilidad jurídica. Con lo que, en la práctica, el *Global Compact* solo tiene la función de ayudar y asesorar a las empresas para que cumplan los 10 principios del Pacto Global, dentro de los cuales está el respeto por los diferentes derechos humanos y laborales y fomentar el desarrollo y el respeto por el medioambiente. En cambio, no existe ningún instrumento para verificar que las empresas miembros del Pacto Global respetan los derechos humanos (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 488).

Posteriormente, siguiendo la lógica del *Global Compact*, se nombró a John Ruggie, el principal asesor en la génesis de este, como Representante Especial del Secretario General de Naciones Unidas para temas de Derechos Humanos y Empresa. Ruggie afirmó “el *Global Compact* no es un código de conducta y las Naciones Unidas no tienen mandato para ello ni la capacidad para verificar su aplicación” (Teitelbaum, 2011), dejando clara la apuesta por la voluntariedad y descalificando los intentos de establecer unas normas de cumplimiento obligatorio para las transnacionales, por supuestos déficits técnicos. De esta forma, a diferencia de otros procesos donde las normas de Derecho blando son la antesala de normativas vinculantes, como sucede en la OIT, en este caso se ha invertido el proceso. “De la propuesta de finales de los setenta de aprobar un código externo vinculante en el seno de Naciones Unidas, se ha transitado a la lógica de la voluntariedad y unilateralidad que ha impulsado el *Global Compact*, y que es la culminación en el interior de una organización internacional como la ONU de la dinámica del *Soft Law*” (Hernández Zubizarreta, 2008, p. 44).

Durante su mandato Ruggie se encargó de ratificar esta firme apuesta contra las normas vinculantes, que culmina con el informe final de 2011, sobre el Marco de los Principios Rectores “proteger, respetar y remediar” sobre las empresas y los derechos humanos, aprobado en junio de 2011 por el Consejo de Derechos Humanos de las Naciones Unidas. En este informe Ruggie (2011) plantea un marco conceptual en el que se recalca el deber del Estado de proteger los derechos humanos, la responsabilidad empresarial de respetarlos y la necesidad de mejorar el acceso a los

⁴⁸ Los ejes centrales de las normas eran “la corresponsabilidad de las empresas transnacionales con los Estados en la violación de los derechos humanos, el derecho a la igualdad de oportunidades y a un trato no discriminatorio, el derecho a la seguridad personal, los derechos de los trabajadores y trabajadoras, el respeto a la soberanía nacional, las obligaciones en materia de protección de los consumidores y del medio ambiente” y se basaba en normas ya existentes con la novedad de aplicarlas a las empresas privadas (Gudynas, 2012).

⁴⁹ Como recuerda Teitelbaum (I. Carrasco y del Hoyo, 2012), el uso del concepto “sociedad civil” por parte de las Naciones Unidas, es una forma de encubrir el proceso bajo una supuesta democratización de la ONU, que favorece la participación ciudadana, cuando en realidad en vez de sociedad civil deberían hablar de “sociedad burguesa” siguiendo el concepto acuñado por Hegel.

⁵⁰ Por otra parte, conviene recordar que, en el marco de la ONU, también se bloqueó, durante la creación de la Corte Penal Internacional, la posibilidad de juzgar en instancias internacionales la violación de los derechos económicos, sociales y culturales, reconocidos por normas internacionales obligatorias; así como la demanda de que las personas jurídicas también fueran sujetos imputables.

remedios o recursos frente a las violaciones. Sorprende de este marco la diferente caracterización de la responsabilidad de respetar y la responsabilidad de proteger, ya que mientras la responsabilidad del Estado de proteger proviene del ordenamiento internacional, la de respetar no, además, devalúa la dimensión del respeto de los derechos humanos ya que no implica “la creación de nuevas obligaciones de derecho internacional” (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2015).

Como denuncia Teitelbaum (2011, p. 2), los Principios Rectores son meras orientaciones que carecen de obligatoriedad y por tanto cumplen con las exigencias de las grandes corporaciones que han impuesto su modelo neoliberal a las Naciones Unidas para garantizarse la impunidad. Y todo basado en una crítica infundada al proyecto de normas vinculantes, que considera que “los derechos humanos constituirían una categoría especial de derechos que sólo pueden ser violados por los Estados y sus funcionarios y no por las personas privadas, salvo ciertos crímenes de guerra y crímenes de lesa humanidad”. En la misma línea, Westra (2013, p. 90), considera que Ruggie no analiza en profundidad los “vacíos de gobernanza” ni la relación entre Estados y corporaciones, solo los pone encima de la mesa; además, afirma que, en vez de reclamar obligaciones vinculantes, como hacemos con las demás formas de ataques criminales que producen impactos graves en la salud y la vida de los individuos, solo habla de “aspiraciones normativas”.

En suma, podemos decir que el Pacto Mundial y el posterior Marco de Principios Rectores no han significado ningún progreso para la defensa de los derechos humanos, pero en cambio, sí que han tenido un éxito notable en la mejora de la imagen de las empresas transnacionales. Es decir que, con su adhesión al Pacto Mundial, las empresas transnacionales han logrado desviar la atención de los impactos de sus acciones. Por último, la imposibilidad de aprobar un marco regulatorio de la actividad de las ETN, demuestra, como dice Teitelbaum (2010, p. 163) que “todo el sistema de las Naciones Unidas está contaminado por la influencia que tienen las sociedades transnacionales en las decisiones de los organismos que lo componen”. De hecho afirma que “el Pacto Mundial es un mero instrumento de las grandes sociedades transnacionales” (Teitelbaum, 2011). En la misma línea Hernández Zubizarreta (2008, p. 43) afirma que “la negativa de las empresas transnacionales a aprobar un código externo internacional de carácter vinculante en el seno de Naciones Unidas, o la oposición a un Centro de empresas transnacionales que fiscalice sus prácticas, inspeccione sus incumplimientos y articule las denuncias, colisiona con sus reiterados llamamientos al respeto a los derechos humanos y medioambientales”.

5.2.2. OCDE: Códigos Externos

Otro mecanismo de regulación de las empresas transnacionales a nivel internacional son las Directrices de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Aprobadas en 1976, se trata de unas líneas directrices que establecen unos estándares normativos a los que se adhieren los Estados, comprometiéndose a promover una conducta responsable de las empresas de su país. El funcionamiento de este sistema se basa en los Puntos Nacionales de Contacto (PNCs) que son un mecanismo de instancia específica creada desde los gobiernos. La función de los PNCs es mediar a través de los “buenos oficios” entre las partes en conflicto, encontrar soluciones y hacer declaraciones y recomendaciones. La voluntad de este mecanismo es que las víctimas o afectados a causa de las acciones de una empresa transnacional puedan poner una demanda en el país de origen de la empresa para que ésta detenga sus acciones y restituya los daños (Hernández Zubizarreta, 2009, pp. 416-419). Aun así, es ineficiente para varios motivos. En primer lugar, porque los Estados, aunque una vez se han adherido de forma voluntaria a las directrices están obligados a hacerlas cumplir, en la práctica no toman todas las medidas necesarias. En general destinan unos recursos tanto humanos como materiales insuficientes y las medidas que toman normalmente se contradicen con otras políticas, ya que las directrices no tienen un carácter transversal entre los diferentes ministerios (Hernández Zubizarreta, 2009, pp. 416-424).

En segundo lugar, las directrices no cubren todos los casos y, de hecho, cada Estado decide qué normas aplica, haciendo que estas varíen según el color político del gobierno. Además, hay una laguna relevante en cuanto a la responsabilidad a lo largo de la cadena de producción y suministro, ya que no se reconoce el vínculo (y por tanto la responsabilidad) entre la empresa matriz y sus filiales y proveedores, tampoco se tiene en cuenta la responsabilidad por la financiación de proyectos irresponsables (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 421). En tercer lugar, el propio procedimiento también es un obstáculo, ya que presentar demandas a un PNC tiene unos costes muy elevados que en general las víctimas no pueden afrontar. Además no asegura unos resultados efectivos, ya que se basa en un procedimiento “amistoso” que no contempla ningún tipo de sanción hacia la empresa. Este hecho se suma a la falta de mecanismos de seguimiento de los acuerdos y las recomendaciones. Por tanto, como el resto de mecanismos de protección

de los derechos humanos, éste se ha quedado en los acuerdos pero no se ha llevado a la práctica de forma efectiva. Y a estas alturas, los pocos casos que se han presentado a los PNCs de todo el mundo no hay ninguno que haya tenido un resultado completamente positivo, los únicos efectos han sido de forma indirecta y como mucho han producido algún cambio de actitud de las empresas para ahorrarse la publicidad negativa.

5.2.3. Responsabilidad Social Corporativa: Códigos Internos

El fracaso de las iniciativas de regulación de las empresas transnacionales ha tenido un último impulso con la aparición y fortalecimiento del concepto de Responsabilidad Social Corporativa (RSC). Ya no se trata solo de que se desplace la regulación hacia la voluntariedad y la unilateralidad, sino que aparecen los códigos internos que, a diferencia de los establecidos por las organizaciones internacionales, emanan de las propias empresas. La aparición de la RSC se enmarca en la década de los noventa, en un contexto en el que se generaliza el debate sobre la impunidad de las ETN y aparecen nuevas “prácticas contrahegemónicas frente al modelo neoliberal imperante” (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 548). No se trata, por tanto, de un cambio significativo en la cultura empresarial, sino de una respuesta de la globalización capitalista al incremento de las demandas de los movimientos sociales globales (L. Sklair, 2002, p. 2). De hecho, la ética empresarial encaja con el modelo neoliberal, favoreciendo su legitimación y evitando la regulación de la actividad corporativa.

Más concretamente, podemos decir que “la Responsabilidad Social Corporativa es un código de conducta interno de la empresa que comprende un conjunto de normas y principios que recogen valores éticos y acciones responsables dirigidos a los trabajadores y trabajadoras, los directivos de las empresas y el resto de grupos de interés” (Peña Gutiérrez, 2012, p. 206). Y, a pesar de que no existe un consenso sobre el propio término, podemos decir que se caracteriza por la voluntariedad, la unilateralidad, la autorregulación y la no exigibilidad jurídica. Además, en general es entendida “como un *plus* normativo y de carácter voluntario, donde la empresa asume un compromiso ético” (Peña Gutiérrez, 2012, p. 206). Como recoge el Libro Verde de la Unión Europea sobre Responsabilidad Social Corporativa se trata de “la contribución voluntaria de las empresas al logro de una sociedad mejor y un medio ambiente más limpio”, “no solamente cumplir plenamente las obligaciones jurídicas, sino también ir más allá de su cumplimiento invirtiendo más en capital humano, el entorno y las relaciones con los interlocutores” (Bárcena y Lago, 2008).⁵¹

La RSC funciona a partir de diferentes prácticas como pueden ser: los códigos de conducta decididos de forma unitaria por los empresarios, los informes de RSC, los fondos de inversiones éticas, las etiquetas verdes o sociales, etc. Actualmente, existen varios instrumentos al servicio de las empresas, para evaluar su impacto sobre los derechos humanos, como son el instrumento de evaluación de la observancia de los derechos humanos (Human Rights Compliance Assessment Tool), producido por el Instituto Danés para los Derechos Humanos, o la Guía para el Estudio de Impacto sobre los Derechos Humanos (Guide to Human Rights Impact Assessments), auspiciada por la Corporación Financiera Internacional, el Foro Internacional de Líderes Empresariales y el Pacto Mundial (Giner, 2008). Además de otros mecanismos como los estándares de *Global Reporting Initiative*, o la norma internacional ISO 26000 sobre Responsabilidad Social.

El problema es que estos instrumentos sirven de poco más que para un lavado de cara de las empresas, ya que no garantizan que la actividad habitual de estas empresas no vulnere los derechos humanos y sociales de los países donde trabaja. Como afirma Giner (2008, p. 77), “adherirse a estos regímenes no asegura de facto que las empresas hayan adoptado las medidas idóneas para evitar interferir en el disfrute de los derechos humanos en las zonas de explotación”. Los códigos voluntarios son insuficientes “ya que no miden objetivamente lo que las empresas hacen en el terreno —y no están designados para ello— [...] [además de] no contar con los mecanismos

⁵¹ En el Estado Español la RSC aún no se ha extendido como en otros países, de momento se circunscribe especialmente a las grandes empresas del IBEX-35, mientras que entre las PYMES el desarrollo de iniciativas de RSC es bajo. Según Aragón y Rocha (2010, pp. 155-163) se debe a que las PYMES afrontan una mayor dificultad, así como por el escaso grado de conocimiento. Sin embargo, el gobierno español está dando pasos para poner los códigos voluntarios en la agenda, por un lado, el Ministerio de exteriores redactó en 2014 el “Plan Nacional sobre Empresas y Derechos Humanos” y por otra parte se aprobó la “Estrategia española de Responsabilidad Social de las Empresas 2014-2020” (M. Romero y Ramiro, 2012, p. 60). El Plan Nacional consiste en una transposición del marco Ruggie al Estado Español, en el que el Estado asume la responsabilidad de asesorar sobre cómo respetar los Derechos Humanos, pero no de exigir y sancionar, además de obviar, por ejemplo, la necesaria responsabilización de toda la cadena de producción. Por su parte, la Estrategia de RSC “apuesta por la «competitividad responsable» como estrategia central para impulsar el crecimiento económico y «salir de la crisis»” (UNCTAD, 2013, p. xxi) en línea con los objetivos de la Marca España, es decir, basar la recuperación de la economía en la internacionalización y la competitividad, identificando el interés general con la promoción de las empresas transnacionales (UNCTAD, s. f.)

de control, seguimiento y supervisión adecuados que permitan condenar a las empresas que contravienen estos códigos y reforzar la implementación de sus disposiciones”. Por otra parte, estas evaluaciones externas no garantizan la transparencia empresarial ni la participación de los sindicatos (Boix, 2008), ni existen mecanismos públicos para verificar que las memorias de RSC sean verídicas y abarquen todos los ámbitos de actividad de la empresa.

Las propias empresas reconocen el poco valor de estas iniciativas como mecanismo de regulación ya que afirman que “debería garantizarse la no discriminación entre aquellas empresas que voluntariamente deciden asumir este tipo de iniciativas y las que –por razones de diverso tipo– no quieren o no pueden asumir actuaciones en este campo”, oponiéndose “a que se vincule la concesión de ayudas públicas, subvenciones, licitaciones o contratos con Administraciones Públicas, a la asunción por las empresas de compromisos en materia de responsabilidad social” (Aragón y Rocha, 2009, pp. 156-157). De esta forma están asumiendo que los mecanismos de RSC son algo complementario a su actividad, que solo se aplicará si es conveniente y que en cualquier caso se tiene que adaptar a sus necesidades. Como afirman Aragón y Rocha (2009, p. 157), “desde esta perspectiva, que suele sintetizarse en la fórmula de «no hay un traje igual para todos», se plantea la conveniencia de no formalizar u homologar este tipo de iniciativas a través de patrones comunes establecidos desde instancias ajenas a la empresa” (Leslie Sklair y Miller, 2010). Se sacraliza de esta forma la autorregulación, despojando aún más a la Responsabilidad Social Corporativa de su capacidad de limitar las actividades vulneradoras de derechos humanos de las empresas transnacionales.

Por otra parte, podemos ver como el concepto de RSC ha ido evolucionando con el tiempo. Podemos encontrar los primeros ejemplos de RSC a principios del siglo XIX, en las formas paternalistas de los grandes empresarios, más tarde, a principios del siglo XX se da un paso más en las iniciativas de autorregulación por temor a nuevas regulaciones. En los años 30, se canaliza a través de la nueva figura del directivo y a partir de los años 50 se empieza a elaborar el concepto de Responsabilidad Social Corporativa. Pero no será hasta la década de los 90 y principios del siglo XXI que se extiende el concepto y se va ampliando con nuevas aportaciones como la “ética empresarial” o la teoría de los “*stakeholders*” (Bárcena y Lago, 2008, p. 144). Más concretamente, Romero y Ramiro (2012, pp. 23-29) afirman que, si bien en un inicio la RSC apareció como una estrategia de marketing, ahora se ha pasado a una RSC estratégica, que va más allá de la RSC como caridad y restricciones, para constituirse como fuente de oportunidades, innovación y ventajas competitivas, como la expansión hacia nuevos mercados. En esta línea podemos ver como dentro del paraguas de la RSC, se sitúan tanto las estrategias de publicidad y “lavado de imagen”, para contrarrestar las denuncias de los movimientos sociales y mantener el prestigio, como las estrategias destinadas a la externalización y subcontratación dentro de programas de RSC y la ampliación de clientes y mercados. Al mismo tiempo que se instaura un modelo de interacción entre la empresa y los gobiernos, ONG, comunidades, sindicatos, etc. a través de alianzas público-privadas, que legitima a las empresas transnacionales y refuerza su papel de “agentes de desarrollo” (Romero y Ramiro, 2012, p. 45).

Además, después de la crisis financiera, se ha puesto en marcha lo que podemos llamar RSC 3.0, que busca conectar el lavado de imagen con la cuenta de resultados, aprovechando el argumentario puesto en marcha por Ruggie basado en el marco “proteger, respetar y remediar” (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2015). De esta forma se hace evidente lo que afirmaba Milton Friedman, “la única responsabilidad del negocio es aumentar sus beneficios, pues las empresas no deben tener otra responsabilidad que la de maximizar el valor de su capital” (Giner, 2008).⁵² En la misma línea, Pulido y Ramiro (2008, p. 248) afirman que las empresas transnacionales españolas en América Latina aprovechan los programas de RSC para “adaptarse eficazmente al contexto socioeconómico de la región para lograr la legitimación social de sus actividades”, más concretamente para “consolidar y ampliar sus negocios, abaratar sus operaciones, generar una imagen confiable y desactivar las resistencias que puedan encontrar a nivel local”.⁵³

⁵² Una de las principales consultoras de RSC, Context, con sede en Londres y Nueva York, afirmaba que la Responsabilidad Corporativa es una cuestión básicamente de oportunidades, para vender nuevos productos éticos, encontrar nuevos clientes, atraer gente talentosa y crear una reputación ganadora. (2009, p. 150)

⁵³ En el caso de los pueblos indígenas, la RSC ha sido instrumentalizada para entrar en los territorios indígenas así como para lavar la imagen después de décadas contribuyendo a la violación de sus derechos. Además, el debate sobre la RSC aleja el foco sobre lo principal que son los derechos de los pueblos indígenas. Como afirman Hernández y Ramiro (2015) “Hasta que el mundo de la empresa no reconozca la condición de sujetos de derechos de los pueblos indígenas y no se comprometa a respetar y garantizar el ejercicio de esos derechos” no tiene sentido hablar de RSC.

Por otra parte, como afirma Westra (2013), este inmenso poder de las corporaciones solo se puede dar si la gobernanza oficial considera que opera a favor del interés común y esto se produce gracias a la RSC y a la conversión de las empresas transnacionales en agentes de desarrollo. Dentro del paradigma de la responsabilidad corporativa otro concepto, el “capitalismo inclusivo”, basado en la idea de que el crecimiento es la estrategia principal de la lucha contra la pobreza y que por tanto hay que aunar fuerzas para extender las fuerzas del mercado. De esta forma la transnacional se convierte en un actor de desarrollo fundamental, que participará junto a gobiernos y organizaciones sin ánimo de lucro en la promoción del desarrollo. Un paradigma cada vez más extendido y que quedó recogido en la Declaración del Milenio, con el objetivo de promover alianzas público-privadas para colaborar con el sector privado en pro del desarrollo.

En la misma línea, podemos ver como la incorporación de las empresas transnacionales al Pacto Mundial de Naciones Unidas, no solo se convierte en un “*bluwashing*” o “lavado de cara azul”, sino que además, “les permite influir sobre la política económica de los países empobrecidos, puesto que su vinculación con la ONU les otorga acceso directo a los gobiernos y a las organizaciones multilaterales y, al mismo tiempo, supone un mecanismo privilegiado para la penetración en los mercados de los países periféricos” (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2015). Además, la RSC no sólo sirve para influir en los gobiernos, sino que a menudo se convierte en una forma de “asumir espacios políticos o colectivos que antes eran exclusividad del Estado y los gobiernos”. De esta forma, parte de las problemáticas públicas queda en manos de las empresas, ya sea de forma directa, o indirecta, a través de la financiación privada de programas públicos. Y, en consonancia con el modelo neoliberal, se profundiza la transformación del Estado, mientras que la sociedad “se va haciendo más y más dependiente de las grandes corporaciones” (Pulido y Ramiro, 2008).

Por otra parte, Aragón y Rocha, afirman que las empresas pueden optar por invertir en responsabilidad social, tanto como estrategia defensiva o preventiva como por una estrategia proactiva orientada a la creación de valor y la diferenciación de la empresa (Aragón y Rocha, 2009, pp. 156-157). En cuanto a la estrategia preventiva, consiste en utilizar las políticas de responsabilidad social como una especie de seguro que permita evitar pérdidas mayores en caso de que “surjan acontecimientos negativos para su reputación”. En este sentido, es coherente que las grandes firmas sean las que más dinero dedican a la RSC, ya que son las que están más expuestas, por ejemplo a un boicot, debido a que dependen de marcas fuertes y por tanto tienen un mayor valor intangible que se puede perder con un acontecimiento que dañe la reputación (Aragón y Rocha, 2009, p. 150). Esto significaría que las grandes empresas no utilizan la RSC como una forma de prevenir futuros impactos sobre los derechos humanos, sino como una forma de garantizar su cuenta de beneficios, sin tener que modificar sus prácticas para garantizar que no se vulneran derechos humanos.

Por último podemos decir que la Responsabilidad Social Corporativa ha sido ampliamente debatida por varios sectores, entre los que se encuentran los sindicatos. “Las organizaciones sindicales se manifiestan especialmente críticas respecto de la unilateralidad de las empresas a la hora de plantear la aplicación de las iniciativas en materia de responsabilidad social” (Cardebat y Regibeau, 2009). Además de advertir del riesgo de que algunos temas regulados por convenios colectivos acaben derivando a acuerdos voluntarios y destacar que los Acuerdos Marco Internacionales, negociados entre una empresa transnacional y una federación sindical mundial, son más adecuados para la preservación de los derechos de los trabajadores que los códigos de conducta que son unilaterales (Aragón y Rocha, 2009, p. 158).

6 – Poder social de las empresas transnacionales

Por último, la evolución del neoliberalismo nos obliga a hablar, también, de un poder social del capital transnacional, un poder que se traduce en la capacidad de incidir en la organización social para adaptarla a sus necesidades. El poder que las empresas transnacionales detentan en la actualidad para poder definir de qué forma consumimos, nos reproducimos, trabajamos y vivimos, se enmarca en el avance de la ideología neoliberal. Y, especialmente, en las teorías que propugnan la competencia, la autorresponsabilización y el emprendimiento, que han conseguido generalizar una cultura individualista basada en el hombre-empresa⁵⁴. Estos cambios culturales y sociales permiten a las empresas transnacionales legitimarse, además de disponer de consumidores y trabajadores adaptados a sus necesidades y de moldear las políticas públicas con el mismo fin.

Si bien es cierto que, con la expansión de la globalización neoliberal, el poder de las empresas transnacionales se ha expandido, hay que tener en cuenta que el poder de la empresa privada para decidir qué se produce, cómo y en beneficio de quién es inherente al sistema capitalista, con graves consecuencias para la sociedad y el medioambiente. Como afirma Federici (2004, p. 140) “en todas las fases del desarrollo capitalista, el Estado ha tenido que recurrir a la regulación y la coerción para expandir o reducir la fuerza de trabajo”. Y, en la actualidad, podemos decir que este poder está incrementando debido a la mayor centralidad de las empresas y la expansión de la lógica mercantil, con la expansión de las privatizaciones, externalizaciones, así como la financiarización en la globalización neoliberal. Como dice Cantalapiedra (2014, p. 5), “la empresa ha sido la gran protagonista de estos procesos, como agente de los mismos y como muestra evidente de sus efectos”.

Las transformaciones sociales que ha generado el capitalismo durante las últimas décadas han producido una desigualdad que, como afirma Piketty (2014, p. 369), nos lleva a una “divergencia oligárquica”, esto se debe a que las tasas de rendimiento del capital son mayores a las tasas de crecimiento, al mismo tiempo que los patrimonios más importantes obtienen unos rendimientos más elevados, debido a las economías de escala y a la mayor propensión a asumir riesgos (Piketty, 2014, p. 474). Concretamente, el autor afirma que “el ritmo estructural de incremento de las fortunas más grandes parece ser siempre mucho más rápido, por lo menos –del orden de dos veces más rápido, por lo menos– que el aumento del ingreso y el patrimonio promedio”, lo que no hará más que ensanchar la brecha (Piketty, 2014, p. 479).

Estas tasas de desigualdad, así como el retroceso en derechos y condiciones de vida, demuestran un poder del capital sobre la sociedad que nos remonta a los inicios del capitalismo, cuando las clases dominantes fueron capaces de transformar el proceso de reproducción social y, especialmente, de la reproducción de la fuerza de trabajo (Federici, 2004, p. 18), para adaptarla a sus necesidades y domesticar una población rebelde. Federici (2004, p. 132) en su estudio sitúa uno de los primeros elementos de una política de población o biopoder en los siglos XVI y XVII cuando, debido a la crisis poblacional que amenazaba la economía, el Estado puso en marcha

⁵⁴ Para una descripción más detallada de los impactos sociales de la ideología neoliberal ver: “1.2. Evolución ideológica de la teoría liberal”

nuevos métodos disciplinarios para “regular la procreación y quebrar el control de las mujeres sobre la reproducción”, al mismo tiempo que intensificaba la persecución de las “brujas”. Estos cambios fueron acompañados de un clima de intensa misoginia, que justificó la devaluación del trabajo de las mujeres y la transformación de la familia, separándola de la esfera pública y convirtiéndola en el principal centro para la reproducción del trabajo.

Actualmente, el poder de las clases dominantes sobre la sociedad se manifiesta con la mercantilización de todas las esferas de la vida, que se produce no solo por la expansión del capital transnacional hacia nuevos sectores, sino también por el avance del neoliberalismo y su “política de sociedad”. Es decir que la sociedad pasa a ser el objeto principal de la acción gubernamental y no la economía, con el objetivo de expandir la competencia y el mercado e individualizar y privatizar los problemas sociales (Aragón y Rocha, 2009, pp. 161-162). De esta forma se configura el sujeto empresarial o hombre empresa, elemento central del nuevo modelo *workfare*, basado en las teorías schumpeterianas del emprendedurismo, que sustituye al *welfare state*. Este nuevo modelo se basa en que cada persona asuma sus propios riesgos como “empresario de sí mismo”. Así, los riesgos dejan de ser “una responsabilidad social que asumen las corporaciones para proclamarse como una emergencia que deviene del sujeto empresario de sí mismo” (Peña Collazos, 2012, p. 82).

El avance del neoliberalismo ha permitido, al mismo tiempo, legitimar socialmente a las empresas, convirtiéndolas en un modelo de relaciones sociales. Uno de los mayores avances en este sentido es la proliferación de mecanismos de autorregulación como la Responsabilidad Social Corporativa, que promueven una nueva “ética de la empresa” o, más concretamente, el nuevo concepto de “empresa ciudadana”. Estos conceptos permiten poner el foco en las buenas prácticas de las empresas sin cuestionar el modelo social y económico. Además de concebir a la empresa como una institución no sólo económica sino también social (Hernández Zubizarreta, 2008). De esta forma, “la empresa pasa a tener una posición central en las relaciones sociales y, a su vez, la lógica neoliberal que ubica al individualismo, a la competencia del mercado, al juego de la oferta y la demanda y al absentismo estatal como motores de la sociedad se encarna en los valores empresariales” (Hernández Zubizarreta, 2008, p.36). Un modelo que en Europa se profundiza con las políticas de flexiseguridad promovidas por la Unión Europea, basada en la “flexibilidad de entrada y salida del empleo, y la seguridad, no ya en el empleo, sino en el mercado de trabajo a través de políticas activas y pasivas” (Merino, 2014, p. 63)

Más concretamente, en el mundo del trabajo, además de la autorresponsabilización, que elimina responsabilidades para los gobiernos y las empresas y obliga a las personas trabajadoras a asumir más riesgos, se ha conseguido imponer un nuevo modelo de relaciones laborales. Gracias a la inseguridad económica generada por despidos masivos, deslocalizaciones y fragmentaciones del mercado, se consigue imponer un nuevo modelo de relaciones laborales que rompe con el marco de negociación colectiva, sustituyéndolo por las nuevas figuras de trabajo precario y subcontratado, así como por un nuevo tipo de asalariado individualizado y adaptado a las necesidades de la empresa. Como explica Hernández Zubizarreta (2008, p. 39), “el nuevo asalariado y asalariada transitan hacia formas de socialización que los convierten en militantes incondicionales de su empresa, en personas trabajadoras vulnerables y sin valores alternativos ni capacidad de organización”, generando “una violencia mucho más intolerable que la asociada al viejo taylorismo, oculta por una retórica de la posmodernidad”. Al mismo tiempo, mientras aumentaban las desigualdades y la precariedad y se introducía un nuevo ejército de mano de obra a los circuitos del capitalismo globalizado, se ponía en marcha un nuevo modelo de producción basado en el consumismo. Que garantizaba, por un lado, el mercado necesario a las empresas transnacionales, mientras cubría, al mismo tiempo, las necesidades de autosatisfacción de una sociedad cada vez más alienada. Como afirma César Rendueles (2015), “en una época de trabajos precarios dónde la ideología política es un chiste sin gracia, llegamos a ser lo que podemos permitirnos consumir”.

Por su parte, la ideología de la autorresponsabilización se complementa, a su vez, con la meritocracia, que permite esconder las desigualdades de clase bajo supuestos méritos propios, que justificarían la posición social de las clases dominantes. Pero, para que esta ideología basada en el concepto de “igualdad de oportunidades” se sustente, tendría que haber una igualdad real, también en cuanto al tipo de escuelas o los recursos familiares (Jones, 2011). Al mismo tiempo la meritocracia define cuales son los trabajos que merecen estar en la cúspide de la jerarquía social, aunque habitualmente sean los trabajos que generan un menor valor social, así trabajos socialmente útiles, como limpiar un hospital, acostumbra a ser los más mal pagados. En palabras de Rendueles (2015, p. 200), “El neoliberalismo posmoderno es un lugar frío y oscuro donde ser bueno y cuidar de los demás te convierte en un fracasado. La lógica del precariado no es sólo la de la explotación y la alienación, como en el capitalismo clásico. Es la destrucción social a gran escala”.

La ideología del emprendedor y la meritocracia justifica, además, que los directivos de las empresas cobren 900 veces más que sus empleados y enmascara la creciente pobreza y desigualdad que nos rodea con la excusa de la falta de aspiraciones (Jones, 2011). Un ejemplo claro del “extremismo meritocrático” son, como decíamos, los sueldos de los altos ejecutivos. Según Piketty (2014, pp. 368-369), el “despegue inédito de los sueldos de los superejecutivos”, que no dependen de la productividad marginal sino de razones externas, lo que lleva a hablar de “remuneración por suerte”, está influenciado por los modelos fiscales y la disminución de los impuestos de las altas rentas.

Por otra parte, como explica Federici (2004, p. 140), “el capitalismo debe justificar y mistificar las contradicciones incrustadas en sus relaciones [...] denigrando la «naturaleza» de aquéllos a quienes explota: mujeres, súbditos coloniales, descendientes de esclavos africanos, inmigrantes desplazados por la globalización”. Al mismo tiempo, la ideología del emprendedor y la autorresponsabilización legítima unas políticas públicas destinadas a generar un modelo de sociedad adecuado para que las empresas maximicen sus beneficios, minimizando las prestaciones y por tanto facilitando a las empresas que rebajen aún más las condiciones de trabajo. Al mismo tiempo que desregula el sistema financiero, permitiendo que se dé crédito fácil para poder mantener el consumo, y adapta el sistema educativo a las necesidades del mundo empresarial, con unas universidades cada vez más dependientes de la financiación privada y volcadas en satisfacer las necesidades de la empresa (Álvarez Cantalapiedra, 2014, p. 6).

El resultado es un nuevo modelo de sociedad, cada vez más homogéneo internacionalmente y profundamente desigual, que legitima las desigualdades con una nueva escala de valores basada en la meritocracia, el individualismo y la discriminación racial y de género, que está colonizando cada vez más sectores de la población, mientras destruye culturas y modelos de sociedad incompatibles. Este nuevo modelo de sociedad es fruto de la contrarrevolución iniciada en los años 70 por el neoliberalismo, que a través de la globalización y las transformaciones neoliberales del Estado, consiguió poner fin a la organización social surgida de la posguerra e iniciar una de las mayores transformaciones sociales de la historia. Como explica Owen Jones (2011), las políticas neoliberales de Thatcher, junto a la globalización económica, acabaron con décadas de luchas sindicales y con toda una estructura social basada en la producción industrial. Y ahora podemos ver cómo, con la deslocalización de las industrias, no sólo se perdieron derechos laborales y sociales, sino que se produjo una transformación total de la sociedad, donde la antigua clase trabajadora se desdibujaba dando paso a una nueva clase trabajadora mucho más precaria y denostada socialmente y políticamente. Un contexto en el que toma fuerza la “guerra entre pobres”, alternativa de la extrema derecha xenófoba para legitimar las desigualdades y evitar y a las causas.



— ESTUDIO DE CASO

Impactos del poder corporativo en México

1 – Introducción	140
1.1. Justificación del estudio de caso	140
1.2. Objetivos e hipótesis de la investigación	141
1.3 Estructura de la investigación	141
1.4 Operacionalización de conceptos	142
2 – Adaptación a la globalización neoliberal en México, una aproximación al contexto actual y sus antecedentes	150
2.1. Antecedentes y contextualización de las políticas neoliberales en México	150
2.2. ¿Se puede considerar a México un Estado neoliberal?	154
3 – El papel del poder corporativo nacional y extranjero en la consolidación del Estado neoliberal en México	169
3.1. Papel de las élites mexicanas	170
3.2. Papel de las organizaciones internacionales y los Estados matriz	179
3.3. Papel de las élites corporativas extranjeras	193
3.4. La liberalización del petróleo y la electricidad, un ejemplo de la confluencia de intereses	207
4 – Consecuencias del poder corporativo en México: Vaciamiento de los espacios de democracia y arquitectura jurídica de la impunidad	213
4.1. Transición frustrada y estado suplantado	213
4.2. Situación actual del sistema político mexicano	226
4.3. Arquitectura de la impunidad en México	235
4.4. Ilustración de las consecuencias del desvío de poder y la arquitectura jurídica de la impunidad en el sector energético	240
4.5 Ilustración de las consecuencias del desplazamiento de poder y la arquitectura jurídica de la impunidad en el sector energético	259

1 – Introducción

1.1.– Justificación del estudio de caso

La tercera parte de esta investigación consiste en un estudio de caso sobre los impactos del poder corporativo en México, que tiene como objetivo aterrizar la teoría expuesta en los primeros capítulos. Ya que, como decíamos en un inicio, hemos querido estructurar el análisis partiendo del nivel macro para ir concretando la teoría a medida que avanzaba el estudio. De esta forma, iniciábamos esta tesis con una aproximación a las modificaciones que ha sufrido el poder a nivel global y estatal con el auge del neoliberalismo, para ir estrechando el foco hacia las nuevas dinámicas de poder de las empresas transnacionales y sus consecuencias para los derechos humanos y la democracia. Además, para hacer esta transición hemos realizado una operacionalización de los conceptos que resumen la teoría abordada en la primera parte, para que sea más sencillo su traslado a un caso concreto.

Podemos decir que se ha escogido el caso de México para ilustrar la relación entre el auge del poder corporativo y la pérdida de democracia y vulneración de derechos humanos. Teniendo en cuenta que, aunque no nos permite extrapolar esta relación a otros casos, sí que nos servirá para comprobar nuestra teoría confrontándola con la realidad. Por tanto, con la inclusión de este estudio de caso en la investigación, se podrá cuestionar, matizar o reafirmar el cuerpo teórico antes expuesto; además de permitir analizar nuevos aspectos que quizás no se habían tenido en cuenta. Más concretamente, siguiendo la categorización de los estudios de caso realizada por Lijphart (1971), podemos decir que nuestro estudio de caso está a medio camino entre la generación de hipótesis y el estudio de caso para confirmar hipótesis.

Esta mezcla de ambos objetivos se da porque, si bien es cierto que para una parte del estudio hay teoría suficientemente consolidada como para considerarlo un estudio de caso dedicado a confirmar o invalidar una teoría ya generalizada (especialmente en cuanto a la adaptación de los Estados a la globalización neoliberal), por otra parte las hipótesis que hacen referencia al poder corporativo y sus impactos no están tan consolidadas y por tanto el estudio de caso será útil para verificarlas y poderlas testear en otros casos. En la misma línea, podemos decir que en cuanto a la elección del caso, este se ha hecho en base a una “selección orientada hacia la información”, en base a las expectativas sobre su contenido de información y no sobre su representatividad, pero sin pretender encajarlo en un único tipo de muestreo. Ya que, teniendo en cuenta que “las diversas estrategias para la selección no son necesariamente excluyentes entre sí” (Flyvbjerg, 2004, p. 49), consideramos que este estudio de caso puede ser analizado desde el punto de vista de un caso crítico, pero también como caso extremo desviado.

En primer lugar, se trataría de un caso crítico por la alta probabilidad de que los procesos planteados en la teoría se puedan comprobar en la práctica. Pero al mismo tiempo tendremos en cuenta que, debido a que algunos factores implicados en el estudio de caso toman unas características específicas en México –como son los niveles de violencia o la cercanía a Estados Unidos–, este estudio tendrá un componente de estudio de caso extremo o desviado. Esto podría generar problemas si el objetivo fuera extrapolar el estudio a otros casos, pero como decíamos antes, el objetivo no es tanto generalizar como testear unas hipótesis. En este sentido, durante la investigación tendremos que analizar si estos elementos encajan dentro de la teoría general y nos sirven para probarla con un caso ejemplar, o, por lo contrario, su excepcionalidad hace que tengamos que adaptar la teoría al contexto específico de México (Coller, 2005, pp. 33-34).

Por último, algunas de las características que justifican la elección de este objeto de estudio son:

1. Tener un proceso de adaptación a la globalización neoliberal suficientemente avanzado para poder analizarlo con perspectiva
2. Tratarse de un Estado neoliberal que incorpora la mayoría de elementos planteados en la teoría, tanto en sus características actuales como en el proceso por el que ha llegado hasta aquí
3. El papel crucial de la IED en su economía y los impactos, ya demostrados en investigaciones anteriores, sobre los derechos humanos
4. La existencia de investigaciones previas que nos permitirán profundizar más en el análisis

1.2.— Objetivos e hipótesis de la investigación

Como explicábamos en un inicio, el objetivo general de la investigación es ilustrar las consecuencias del auge del poder corporativo para la democracia y los derechos humanos, con el caso concreto de México. Para este fin, los objetivos específicos serán los siguientes:

- O1** Estudiar cómo la lógica de la globalización neoliberal ha fortalecido el poder corporativo en México, tanto del capital nacional como extranjero, haciendo hincapié en el rol del capital español.
- O2** Analizar el papel de las corporaciones en el desplazamiento y vaciamiento de los espacios de democracia en México, ilustrándolo con el caso concreto de la reforma constitucional de la energía.
- O3** Analizar cómo el auge del poder corporativo ha facilitado la violación de derechos humanos por parte de las corporaciones.

Por otra parte, las hipótesis de partida de la investigación, son las siguientes:

- H1** El proceso de adaptación a la globalización neoliberal en México, lo ha convertido en un ejemplo de Estado neoliberal, en el que las empresas transnacionales disponen de cada vez mayor poder en detrimento de la democracia y los derechos humanos.
- H2** Las empresas transnacionales –gracias a las diferentes dimensiones de su poder– han contribuido a consolidar el Estado neoliberal, en el que se ha producido un vaciamiento de los espacios de democracia.
- H3** Con la consolidación del Estado neoliberal se ha profundizado la arquitectura de la impunidad, facilitando la violación de derechos humanos por parte de las empresas transnacionales.

Y, finalmente, las preguntas guía de la investigación, a través de las que intentaremos verificar las hipótesis, son las siguientes:

- P1** ¿Qué elementos económicos, políticos y sociales, nos permiten considerar a México un Estado Neoliberal?
- P2** ¿Qué papel han tenido las empresas transnacionales en la consolidación del Estado neoliberal? ¿Y las organizaciones internacionales y los Estados matriz?
- P3** ¿Qué consecuencias ha tenido la consolidación del Estado neoliberal para la democracia en México? ¿Qué procesos concretos pueden ejemplificar esta lógica?
- P4** ¿Qué consecuencias ha tenido la consolidación del Estado neoliberal y la arquitectura de la impunidad desde la perspectiva de los derechos humanos?

1.3.— Estructura de la investigación

En este estudio de caso estudiamos el impacto del poder corporativo en México siguiendo la lógica expuesta en las partes precedentes, es decir que partimos de un análisis más general en el que se estudia el contexto mexicano y la forma en la que se han aplicado las políticas neoliberales y, posteriormente, estudiamos el papel del poder corporativo en estos procesos y sus impactos tanto en materia de democracia como para los derechos humanos. Más concretamente, como decíamos, empezamos este estudio de caso con una operacionalización de conceptos que

nos sirve para resumir las aportaciones de la primera y segunda parte de la investigación y de esta forma facilitar su aplicación al estudio práctico. Una vez hecha esta operacionalización, la primera parte del estudio de caso consiste en una aproximación al contexto, analizando la adaptación a la globalización neoliberal en México, así como haciendo un primer análisis de México como Estado neoliberal.

La segunda parte se centra en el papel del poder corporativo nacional y extranjero en la consolidación del Estado neoliberal en México, en este caso ponemos especial énfasis en la relación entre las élites mexicanas y las élites extranjeras, así como sus propias reconfiguraciones. En este sentido, podemos decir que hemos priorizado hacer un análisis político sobre las transformaciones generales del poder en México, así como la implicación de actores internacionales, en vez de centrar el análisis en un estudio profundo de las empresas transnacionales que actúan en el país, análisis que escapaba de nuestro estudio, por la amplitud de sectores en los que actúan y las múltiples dinámicas que entran en juego. Sin embargo, hemos complementado este estudio más general con algunos análisis más concretos, como es el caso de la reforma energética, que nos ha permitido plantear con un poco más de detalle los actores implicados y sus formas de influencia, así como los impactos que ha generado. Y, por otra parte, en el estudio de las élites corporativas, hemos puesto más énfasis en las relaciones entre España y México, entendiendo que, aunque Estados Unidos juega un rol mucho más importante, en nuestro caso y debido a que hay menos estudios en este sentido, nos interesaba más profundizar en el papel de las élites españolas en el avance del neoliberalismo en México.

La cuarta parte del estudio de caso se centra en las consecuencias del avance del neoliberalismo y el auge del poder corporativo, especialmente en relación a la democracia y los derechos humanos. En este sentido, hacemos una aproximación a la evolución del sistema político mexicano en las últimas décadas y analizamos las causas y consecuencias de la crisis de seguridad, para ver de qué forma se relaciona la violencia con el contexto general de avance del neoliberalismo y auge del poder corporativo; además, analizar los impactos políticos y jurídicos del neoliberalismo nos permite aterrizar el debate sobre la crisis de soberanía y las transformaciones del Estado, en base a un contexto concreto.

1.4.— Operacionalización de conceptos

En este epígrafe procedemos a la operacionalización de los siguientes conceptos: adaptación a la globalización neoliberal, Estado neoliberal, poder corporativo, vaciamiento de los espacios de democracia y asimetría normativa. El objetivo de esta operacionalización es sintetizar las aportaciones teóricas de la primera parte de la investigación para que nos sirvan de guía para el estudio de caso.

a) Adaptación a la globalización neoliberal

Por adaptación a la globalización neoliberal nos referiremos a todos aquellos procesos que han llevado a los Estados a transformar sus funciones y su gestión para poder insertarse en la globalización neoliberal, procesos que, como relatábamos en un inicio, se han producido de forma más o menos voluntaria dependiendo del papel que ocupaba cada Estado en la jerarquía estatal. Los procesos de inserción a la globalización neoliberal se han producido, por tanto, de distintas formas según el país y la región, pero podemos ver algunas tendencias comunes.

En primer lugar, estos procesos responden a la necesidad del capital, en la década de los 70, de expandir la tasa de beneficio, escapando de las constricciones nacionales. Y por tanto, vemos como una de las lógicas fundamentales de todos estos procesos es lo que Sassen (2010, p. 20) ha descrito como “desnacionalización”, es decir la reorientación de prácticas propias de la esfera estatal hacia lo global. Estos procesos se dan tanto en los países industrializados, que empiezan la carrera de exportaciones y de control de mercados, como en los países del Sur global, obligados a extravertir sus economías, para atraer inversión extranjera directa y aumentar las exportaciones de materias primas⁵⁵.

En estos procesos juegan, por tanto, un rol principal las empresas transnacionales y las instituciones financieras internacionales, que impulsan la expansión de la globalización y la

⁵⁵En este sentido, los procesos de desnacionalización no deben confundirse con la desterritorialización, que será analizada más adelante como una de las características del Estado neoliberal que adapta su organización territorial a las necesidades del capital.

adaptación de todos los Estados a sus lógicas. Ya sea a través de la presión de las empresas transnacionales a los gobiernos de origen y de destino para que les construyan las pistas de despegue y aterrizaje (Hernández Zubizarreta, 2009). Así como gracias al papel de las instituciones financieras internacionales en la configuración de un “sistema disciplinario mundial” (Laval y Dardot, 2013, p. 198) y en la promoción del libre comercio a toda costa.

Por otra parte, las consecuencias que han generado estos procesos de desnacionalización para la soberanía estatal han sido ampliamente debatidas. Sin pretender cerrar el debate, en esta investigación consideraremos que la adaptación a la globalización neoliberal ha generado, además de una desnacionalización gubernamental, una transformación de las funciones estatales que no necesariamente ha hecho disminuir el poder estatal y sus capacidades, sino que las ha reorientado en beneficio del mercado y la competencia. Estos procesos han hecho evolucionar los Estados hacia un nuevo Estado neoliberal, que ha sustituido su responsabilidad con el bienestar de la población, por una nueva agenda neoliberal basada en la promoción de la competencia y la autorresponsabilización.

Finalmente, podemos ver como algunos de los procesos concretos que han facilitado la inserción y adaptación de los Estados a la globalización neoliberal han sido:

- Las políticas de ajuste estructural, que han promovido la privatización, la desregulación, la reducción del gasto público, el ajuste salarial, la apertura al exterior y la estabilidad monetaria⁵⁶.
- La firma de acuerdos de libre comercio e inversión bilaterales, regionales y multilaterales, destinados a la eliminación de las trabas al comercio y la inversión, así como a la protección de la seguridad jurídica de las inversiones en base al derecho comercial global.
- Las políticas de atracción de IED a través de la inversión en infraestructuras, desregulación laboral, reformas fiscales, etc.
- Las políticas de promoción de la internacionalización de las empresas, con políticas para mejorar la competitividad (como la desregulación y la inversión en I+D), apoyos financieros, delegaciones de comercio, etc.

b) Estado neoliberal

En primer lugar, aclarar que optamos por hablar de Estado neoliberal, en vez de utilizar Estado Capitalista, porque, sin renunciar a la caracterización del actual modelo de Estado como Estado capitalista, consideramos que el adjetivo neoliberal define mejor el actual rol del Estado. Un Estado que sigue siendo clave para la reproducción capitalista, ya que, en palabras de Jessop (2008a, p. 37), genera, mantiene y restablece las condiciones necesarias para la acumulación capitalista. Pero que, al mismo tiempo, se inserta en la lógica neoliberal asumiendo, no solo las funciones marcadas en la teoría clásica, sino dando un paso más, necesario para garantizar la supervivencia del capitalismo. Ampliando, de esta forma, sus funciones para garantizar la reproducción de las relaciones capitalistas (Albarracín Sánchez, 2016). Así vemos como el nuevo Estado neoliberal ya no se limita a desempeñar las funciones clásicas, como eran las de “favorecer unos fuertes derechos de propiedad privada individual, el imperio de la ley, y las instituciones del libre mercado y del libre comercio” (Harvey, 2007, p. 72).

Por otra parte, utilizaremos el concepto de Estado neoliberal para sintetizar la complejidad del proyecto político neoliberal⁵⁷. En este sentido somos conscientes de que el proyecto político neoliberal no es estático ni uniforme y por tanto tendremos que tener en cuenta que el concepto Estado neoliberal sintetiza el conjunto de procesos neoliberalizadores del Estado (que se producen de diferente formas y grados según la época y el país) más que un patrón fijo. Esta aproximación nos servirá, también, para articular las diferentes apuestas teóricas que han surgido en relación a las transformaciones estatales producidas por el neoliberalismo.

⁵⁶Estas políticas se han aplicado de forma flexible según el contexto y el país, por ejemplo, en el caso de la última crisis de la deuda de los países de la periferia europea, estos se han visto obligados a controlar el gasto de forma severa aplicando recortes sociales, pero no se hizo ninguna objeción a que los déficits públicos se multiplicaran debido a los rescates bancarios. Y en la misma línea, mientras a algunos países no se les ha permitido hacer una política monetaria expansiva, la Reserva Federal de Estados Unidos ha sostenido los fuertes desequilibrios de la economía norte americana gracias a sus políticas expansivas, igual que más recientemente el BCE.

⁵⁷ Daniel Goldstein (2012 citado en Jessop 2013, p.5) plantea que se debería hablar de neoliberalismos en plural, para dar fe de los diferentes procesos de neoliberalización. En este sentido plantea que no se puede asumir un modelo neoliberal puro libre de contexto, lo que obliga a analizar realidades concretas.

En primer lugar podemos decir que, más allá de la consideración ya superada –aunque sus precursores sigan defendiéndola– de que el neoliberalismo busca la retirada del Estado y el debilitamiento de su poder, cómo decíamos en la primera parte de la investigación, aquí partiremos de la idea de que el Estado no se ha debilitado, sino que ha transformado sus funciones, operando como uno de los actores claves en el avance del neoliberalismo (Sassen, 2010, pp. 290-91). Por tanto, podemos decir que el Estado neoliberal, no es un Estado débil, sino un Estado que ha transformado sus funciones en beneficio del mercado y en base a la lógica global. En este sentido, podemos hablar de un neoliberalismo de estado, que refuerza el papel del Estado en la expansión capitalista, no solo generando las condiciones para la reproducción del capitalismo, sino convirtiéndose en socio directo del capital.

Pero también desde esta perspectiva, que asume que el Estado neoliberal no pierde poder sino que reestructura sus funciones, se ha abierto un debate sobre cuáles son las características clave de este Estado neoliberal. A grandes rasgos podríamos decir que, mientras Harvey se centra en la faceta económica y en las políticas destinadas a expandir los mercados, Wacquant se centra en la faceta represiva y disciplinaria, más cercana a las tesis de Bourdieu, y Jessop se centra especialmente en lo que él define como el “Estado competitivo schumpeteriano”, resaltando, igual que Laval y Dardot, la promoción de la competencia y el impulso de transformaciones sociales para promover “el hombre empresario de sí mismo”⁵⁸.

En este trabajo consideraremos que las diferentes aportaciones son válidas y complementarias, asumiendo que según el país, el modelo de Estado neoliberal estará más centrado en un factor o en otro. En este sentido, podemos decir que algunas de las características fundamentales del Estado neoliberal son:

1. Reconfiguración institucional entre el poder ejecutivo y judicial, por un lado, y los poderes de la democracia representativa por el otro. Una de las principales características de los Estados neoliberales es su carácter autoritario y cada vez más alejado de los procesos de la democracia. Como explica Harvey (2007, p. 74), “existe una fuerte preferencia por el ejercicio del gobierno mediante decretos dictados por el poder ejecutivo y mediante decisiones judiciales en lugar de mediante la toma de decisiones de manera democrática y en sede parlamentaria”. A este fortalecimiento del poder ejecutivo se le suma, el aumento de la corrupción y de las puertas giratorias, en un tipo de Estados que se caracterizan por las estrechas relaciones entre el poder político y el económico, que lleva a una concentración de poderes y a una deslegitimación del Estado.

2. Creación de las condiciones de competitividad necesarias para la economía global y reorientación de prácticas propias de la esfera estatal hacia lo global (Sassen, 2010, p. 20). Una de las principales funciones de los Estados neoliberales es la de fortalecer las ventajas competitivas de los capitales establecidos en sus fronteras, aunque operen en el extranjero, además de intentar proyectar su poder más allá de sus fronteras con el fin de configurar espacios económicos para la acumulación de capital. Algunas de las medidas para impulsar la competitividad son la desregulación laboral y ambiental, las privatizaciones, la liberalización del comercio, la reducción de impuestos y los recortes del gasto público. Además de otras políticas destinadas a apoyar a las empresas, como son la inversión en infraestructuras, la inversión en I+D, las políticas de promoción de la internacionalización, el apoyo financiero, etc. Más concretamente Jessop (2008b) considera que algunos de las funciones de los Estado en la globalización neoliberal son: su colaboración en rediseñar los mercados, los cambios jurídicos y constitucionales para adaptarse a las nuevas funciones, la organización de las condiciones para la auto-organización de la economía y la sociedad y el arbitraje entre fuerzas opuestas.

3. Desregulación financiera y socialización de pérdidas. Como explica Albarracín (2016, p. 2), ya no se trata solo de las políticas de creación de la competencia o generación de las condiciones de mercado, sino que en la fase actual “los poderes públicos además han emprendido una decidida política de socialización de pérdidas y deudas privadas, lo que ha contribuido a un crecimiento del gasto y el déficit público así como a una austeridad severa en los servicios públicos y derechos sociales”. Por tanto, podemos ver como una de las facetas más contradictorias del neoliberalismo contemporáneo son las prácticas del capital financiero y las instituciones financieras. En particular, los Estados neoliberales han combinado, por un lado, la promoción de la desregulación y la expansión financiera, al mismo tiempo que, en el momento en el que estas han quebrado, han garantizado la integridad y la solvencia de las instituciones financieras sin importar en absoluto las consecuencias (Harvey, 2007, p. 80).

⁵⁸Para una visión más extensa de este debate ver la revista *Social Anthropology*, nº 20 (1,2,3) (2012), nº 21 (1) (2013).

4. Privatización y alianzas público privadas. El Estado neoliberal se caracteriza, también, por la delegación de sus funciones hacia empresas privadas. Contribuyendo a que las fronteras entre las funciones estatales y los actores estatales (agencias, políticos, burócratas...), por un lado, y los actores privados y las funciones privadas, por el otro, se diluyan (Cerny, 2000). Generando, como decíamos, la desestatalización de sus funciones (Jessop, 2008a, p.192). Este fenómeno es uno de los más característicos del neoliberalismo, ocultado bajo la lógica de la gobernanza, que promueve una nueva gobernabilidad caracterizada por la promoción del papel de los actores privados en la toma de decisiones. Al mismo tiempo vemos como, en estas nuevas alianzas público-privadas, el Estado siempre asume los riesgos mientras que las empresas absorben los beneficios (Martí Comas 2016).

5. Retirada del Estado de bienestar en favor de la mercantilización y el “workfare”. Las principales características del modelo del *workfare* son que el Estado abandona progresivamente sus responsabilidades sobre el bienestar de la población, transfiriendo las responsabilidades a los individuos y transformando las políticas sociales en un mecanismo de disciplinamiento (Harvey, 2007, p. 83). Jessop (2008b, p. 118) ha sintetizado estas políticas en el concepto de “Estado competitivo schumpeteriano”, en referencia a la centralidad de la competencia, situada como objetivo central de las políticas públicas; la transformación del modelo productivo, cada vez más basado en el conocimiento; y el fin del paradigma fordista del pleno empleo y del “trabajo para toda la vida”. Estas políticas, que van ligadas al impulso de la flexibilidad y desregulación laboral, generan un aumento de la desigualdad y de la inseguridad social.

6. Expansión de las políticas punitivas y del control social a través de la represión. Como plantea Wacquant (2010, pp. 212-213), vemos como en estos nuevos Estados neoliberales, uno de los elementos principales es la expansión de las políticas punitivas, tanto en el ámbito de las políticas sociales como en el ámbito criminal. De esta forma se extiende la responsabilidad individual, el emprendedurismo y la competitividad, y se refuerza el papel del Estado en la creación de subjetividades y el mantenimiento de las relaciones sociales y representaciones colectivas necesarias para el mercado (B. Jessop, 2013, p. 66). Estos procesos se vinculan, además, con la criminalización de la pobreza y la protesta, así como con la securitización, es decir que se amplía el campo de la seguridad nacional hacia otros ámbitos como pueden ser las migraciones.

7. Promoción de los sistemas privados de derecho. Uno de los principales procesos de desnacionalización de las funciones estatales ha sido, como explica Sassen (2010, p. 289), la aparición de sistemas privados de derecho. El resultado de estas transformaciones es la creación de un nuevo orden institucional básicamente privado que privatiza y desnacionaliza la autoridad y los programas nacionales, así como la aparición de un nuevo orden normativo, debido al crecimiento de la autoridad privada en cada vez más espacios y funciones. Se trata de un nuevo “pluralismo jurídico transnacional sin controles democráticos claros, que funda su mínima legitimidad en la concentración de capital” (Hernández Cervantes, 2014, p. 219)

8. Conservadurismo, “remasculinización del Estado” y privatización de la reproducción social. Loïc Wacquant (2013 citado en Lamas, 2016, p. 28) considera que en el Estado neoliberal se produce, también, una “remasculinización del Estado”, que cambia la perspectiva hacia las mujeres como “víctimas que deben ser protegidas”, en vez de sujetos con derechos. Sin tener en cuenta, sin embargo, que es el propio sistema neoliberal el que ha posicionado a las mujeres en una situación de mayor precariedad; ya sea debido a la nueva subjetividad ligada al hiperconsumismo, que convierte a los cuerpos de las mujeres en mercancías, o a la utilización de la situación de precariedad de las mujeres como pieza clave para la reorganización neoliberal de la producción (Falquet, 2014, p. 13). Al mismo tiempo, como afirma Lamas (2016, p. 28), “mientras que la voracidad financiera neoliberal erosiona los salarios, la sindicalización y los derechos laborales, el discurso gubernamental plantea que el acceso a bienes y servicios sociales es una excepción destinada exclusivamente a sujetos y grupos que demuestren un grado de daño, es decir, víctimas”. Ello desalienta la movilización en favor de derechos para sustituirla por la reparación de las víctimas.

En este sentido, vemos como el Estado neoliberal se alía, por un lado, con un feminismo que Bernstein (2012) denomina “carcelario”, en el que se legitiman las políticas punitivas en base a la violencia machista, al mismo tiempo que la reivindicación de los derechos humanos de las mujeres se circunscribe cada vez más a la violencia sexual, olvidando otras reivindicaciones de la agenda feminista. Y por otro lado, este retroceso de la crítica feminista de la familia hacia un feminismo que busca protección y una justicia de género carcelaria va ligada a la alianza con los movimientos conservadores y religiosos. En este sentido vemos como la estrategia pro familia está intrincada con los compromisos neoliberales, ya que legitima y facilita la privatización de la reproducción social (Bernstein, 2012, p. 305), así como unas políticas demográficas y de control

de la población que ubican a las mujeres como objetos por controlar, en vez de como sujetos con necesidades específicas con respecto a su salud sexual y reproductiva.

9. Estado de excepción como regla. Como afirma Harvey (2014), el capital supera sus contradicciones mediante procesos de desposesión violenta. También ahora, a pesar de que el grado de violencia es diferente según el país, nos encontramos con una “normalización de la excepción” generalizada, que ha convertido a la política capitalista en una “administración y trabajo de muerte” (Fazio, 2016, p. 13), que Mbembe (2011) define como “necropolítica”. Esta gestión de la muerte la vemos en el trato a las personas refugiadas en Europa o en la imbricación entre economía criminal, economía legal y administraciones públicas en diferentes partes del mundo. Hay que reconocer, por tanto, que, no solo la economía criminal se ha convertido en una faceta más de la globalización, sino que proliferan diferentes “configuraciones criminales del capitalismo contemporáneo” (Fazio, 2016, p. 11).

10. Procesos de desterritorialización y reterritorialización. Por último, como decíamos al inicio, en este proceso de desnacionalización del Estado y extensión de la lógica global, las fronteras entre lo local y lo global se diluyen y por tanto conviven procesos de desterritorialización con procesos de reterritorialización (Pastor, 2007). Así vemos como, a pesar de la hipermovilidad, el capital global también requiere de grandes infraestructuras no tan móviles, lo que le obliga a tener una inserción local e institucional (Sassen, 2010, p. 478). Por tanto, un papel clave de los Estados neoliberales será por un lado facilitar la desterritorialización, especialmente potenciando la internacionalización, pero al mismo tiempo tendrá que poner en marcha procesos de re-territorialización, construyendo espacios para la revalorización del capital, o facilitando la construcción de estos espacios por parte de las propias empresas transnacionales, en enclaves productivos y comerciales; estos procesos toman especial relevancia en la construcción de megaproyectos y la profundización del extractivismo, con graves impactos para el territorio. Además, los procesos de re-territorialización también estarán vinculados a un intento de relegitimar el Estado-nación, buscando el cierre de fronteras frente a la inmigración.

c) Poder corporativo

Con el concepto de poder corporativo nos referiremos a todos aquellos aspectos que permiten a las empresas transnacionales poner “en tela de juicio los mecanismos formales de representación y control democrático de la toma de decisiones” (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 118) y remodelar la relación entre gobiernos y ciudadanos (Sassen, 1996, pp. 94-96). Procesos que, como hemos visto en anteriores capítulos, han sido objeto de numerosos debates, especialmente a la hora de definir las consecuencias que tiene el reforzado poder corporativo sobre la soberanía estatal. Veíamos como, a pesar de que ciertas corrientes han minimizado estos impactos, poniendo énfasis en la posibilidad de colaboración entre los distintos actores internacionales, hay suficientes elementos que nos permiten hablar de una interferencia de las empresas transnacionales en las instituciones de la democracia representativa en todo el mundo.

Este poder se debe a la combinación de cuatro esferas de poder: económico, político, jurídico y social. Podemos resumir los principales elementos de estas cuatro facetas de la siguiente manera:

1. Poder económico. Fruto de los condicionantes de la globalización neoliberal, que sitúan a los Estados en una posición cada vez más dependiente de los capitales transnacionales lo que les obliga a responder a sus necesidades; al mismo tiempo que promueve la concentración del capital en cada vez menos grupos empresariales, dándoles un enorme poder tanto en términos de mercado como en términos de influencia política. Además de las enormes ventajas de las que disponen las grandes empresas transnacionales, que pueden moverse por el mundo en busca de las mejores condiciones, ya sea para la producción, la venta o la transferencia de beneficios, lo que les permite huir sin muchas trabas de regulaciones y amenazar a los gobiernos con la deslocalización o la fuga de capitales.

2. Poder político. Las empresas transnacionales utilizan diversos mecanismos para incidir de forma directa en la toma de decisiones, infiltrándose en todos los sistemas políticos para conseguir que los gobiernos y las organizaciones internacionales actúen en su favor. Algunos de estos mecanismos son la construcción de ideología, las puertas giratorias, el *lobby*, la intervención en procesos electorales, la diplomacia económica, etc.

3. Poder jurídico. El poder jurídico se traduce en la consolidación de la *lex mercatoria*, es decir en la regulación cada vez más fuerte y efectiva del Derecho Comercial Internacional. Mientras los

derechos humanos se envían a los sistemas jurídicos nacionales, con cada vez menos capacidad, o se regulan en base los principios de voluntariedad y la no exigibilidad jurídica.

4. Poder social. Por último, el poder social consiste en la capacidad de las grandes empresas de moldear la sociedad en su beneficio, ya sea a través de los patrones de consumo o, de forma más generalizada en los últimos años, impulsando los procesos de autorresponsabilización del individuo y promoción del “empresario de sí mismo” y extendiendo la “racionalidad neoliberal”. Este poder se traduce, también en una mayor desigualdad, legitimada en gran medida por el racismo, el colonialismo y el patriarcado.

d) Vaciamiento de los espacios de democracia

Hablamos del vaciamiento de los espacios de democracia para referirnos al avance de los poderes oligárquicos frente a las fuerzas emancipadoras (Pisarello, 2011). De esta forma pretendemos abordar esta cuestión teniendo en cuenta que la democracia es algo más que un sistema político dado, siendo mejor interpretada como un proceso, basado en el avance de las lógicas democratizadoras y emancipatorias. Por tanto, en esta lógica podemos entender que estos procesos avanzan o retroceden según la correlación de fuerzas de cada momento. Por tanto, cuando hablamos del vaciamiento de los espacios de democracia nos estaremos refiriendo a este retroceso en los procesos democratizadores a partir de la mercantilización de cada vez más esferas de la vida y la pérdida de derechos civiles, políticos, sociales.

Estos procesos pueden tomar diferentes formas, ya que, como dice Ferrajoli (2011, p. 22), “una democracia puede quebrar aún sin golpes de Estado en sentido propio, si sus principios son de hecho violados o contestados sin que sus violaciones susciten rebelión o, al menos, disenso”. Es por ello que es importante diferenciar de lo que es la democracia formal, de lo que son sus principios. Lo que lleva a Sousa Santos (citado en Monedero, 2012) a afirmar que “estamos ante sociedades formalmente democráticas y socialmente fascistas”. Y, en este sentido, nos interesará especialmente las consecuencias que ha tenido el avance neoliberal para la democracia.

A grandes rasgos, podemos ver como algunos de los factores de este vaciamiento han sido:

1. Desplazamiento de poder hacia actores privados e internacionales. Como hemos mencionado, con el avance del neoliberalismo se produce una desestatalización, es decir que el Estado deja de tener un papel central y se crean nuevos regímenes políticos que incorporan otros actores (Hernández Cervantes, 2014, pp. 177-78). Este proceso supone ampliar las concesiones de autoridad a las empresas privadas, por ejemplo, a través de la “coproducción público-privada de las normas internacionales” y la “hibridación generalizada de la política”, debido a la interrelación constante entre actores públicos y privados (Laval y Dardot, 2013, pp. 279-86). La hibridación supone que el Estado deja de ser árbitro para ser socio del capital y que sus funciones se centran en acomodar la sociedad a las exigencias de la competencia mundial. Mientras que la función regulatoria también se desnacionaliza, ya sea porque “el Estado interviene activamente para producir su pasividad regulatoria” (Hernández Cervantes, 2014, p. 130) o porque aparecen nuevos sistemas privados de derecho, vinculados a la nueva *lex mercatoria* (Sassen, 2010, p. 289). Por último, vemos como estos procesos se vinculan a la lógica de la gobernanza, que promueve y legitima una “rearticulación de relaciones entre Estado, sociedad civil y economía de mercado” (Bassols, 2011, pp. 20-21).

2. Deslegitimación de la democracia representativa. Debido a los límites de la democracia representativa liberal y al aumento de la desafección y despolitización de la sociedad. Esta deslegitimación se debe al «imperativo sistémico» que impide cuestionar la política más allá de sus políticas concretas. Además, la deslegitimación va ligada a la expansión de la tecnocracia, es decir una política destinada a gestionar el “Estado competitivo de mercado”, que es incuestionable y que se enmarca en el “no hay alternativa”. A esta deslegitimación se le suma la reducción de la democracia a “un mero procedimiento formal” de recambio de élites (Ibarra Güell, 2006). Con unos partidos políticos cada vez más deslegitimados debido a la oligarquización, la estatalización y la corrupción.

3. Concentración de poderes políticos y económicos. Como vimos en la primera parte, los partidos han sustituido el apoyo de masas por líderes cercanos a los grupos de presión y el apoyo de algunas empresas, generando lo que Crouch (2004) llama una “élite autoreproducida” (*self-reproducing inner elite*). Al mismo tiempo que se produce una concentración de poderes en el Ejecutivo, un vaciamiento parcial del Legislativo y la aparición de nuevas formas de autoridad privada (Sassen, 2010, pp. 252-53). Además, la concentración de poderes en el ámbito económico, genera una economía controlada por oligopolios con una amplia capacidad política. Esta concentración

de poderes se combina con una desintegración de la autoridad estatal que en algunos casos lleva a escenarios de “feudalización” de la política.

4. Vulneración de derechos humanos. La vulneración de derechos humanos, vinculada a la ineffectividad de las instituciones estatales para garantizar los derechos humanos para su población, como a la impunidad y vulneración del derecho al acceso a la justicia, muestra una faceta más de unos Estados Nación que han abandonado parte de sus obligaciones. Además, la “progresiva reducción de coercibilidad del derecho, se inscribe en una tendencia más amplia: el vaciamiento normativo del derecho público” que se evidencia con la desregulación y autorregulación jurídicas (Hernández Cervantes, 2014, p. 22). Esta vulneración de derechos se produce, además, tanto en materia de derechos económicos, sociales y culturales, que se ven afectados por el abandono de las funciones sociales por parte del Estado; como en lo relacionado con los derechos civiles, que se ven vulnerados por el quiebre de las instituciones de la democracia representativa y por la expansión de las políticas punitivas y de criminalización.

5. Subjetivación de los valores neoliberales. Todos los procesos mencionados no hubieran sido posibles sin un cambio también en los valores y subjetivación general. En este sentido, vemos como el neoliberalismo ha promovido unos valores basados en la naturalización del riesgo, la emprendeduría y la competición, para que, de esta forma, sean los mismos sujetos los que garanticen la reproducción de las condiciones y la adaptación subjetiva (interiorización de las exigencias) al sistema (Laval y Dardot, 2013, p. 334). Además, los valores neoliberales se suman al contexto heteropatriarcal, que legitima la división sexual del trabajo y la privatización y feminización de la reproducción.

6. Des-territorialización y Re-territorialización. Por último, también hay que tener en cuenta la reorganización territorial producida por las reformas neoliberales y la inserción en los mercados globales, que obliga a transformar el territorio en función de las necesidades de revalorización del capital. Lo que genera graves impactos sociales y medioambientales, debido a la profundización del extractivismo y la construcción de megaproyectos y economías de enclave.

e) Asimetría normativa

Hablamos de asimetría normativa para referirnos al actual ordenamiento jurídico internacional basado en una situación asimétrica entre los derechos de las empresas transnacionales y los derechos humanos. “Los derechos de las empresas transnacionales se tutelan por un ordenamiento jurídico global basado en reglas de comercio e inversiones cuyas características son imperativas, coercitivas y ejecutivas” (Derecho duro), mientras que el Derecho Internacional de los Derechos Humanos no dispone de mecanismos que garanticen su exigibilidad, ya que sus obligaciones se remiten a ordenamientos nacionales sometidos a la lógica neoliberal y a la lógica de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC), voluntaria, unilateral y sin exigibilidad jurídica (Derecho blando o *soft law*) (Hernández Zubizarreta, 2012a, p. 42). Para entender mejor el funcionamiento de esta asimetría nos detendremos a explicar algunos de sus elementos y las consecuencias que genera:

1. Derecho Internacional de los Derechos Humanos, que incluye los derechos humanos a los que dio lugar la Revolución Francesa, los derechos civiles y políticos, denominados derechos de primera generación: libertad de credo, libertad de expresión, derecho de voto, derecho a no sufrir malos tratos, etc. Así como en los derechos económicos, sociales y culturales (DESC), que representan la segunda generación de derechos humanos. Además, en la década de los setenta aparecen los derechos humanos de tercera generación: el derecho al desarrollo, el derecho a la paz, el derecho al medio ambiente. Todos ellos se basan en dos ideas fundamentales: la dignidad inherente a la persona humana y el establecimiento de límites al poder, siendo los derechos humanos uno de los límites tradicionales al poder omnímodo de los Estados (Gómez Isa, 2006).

2. *Lex mercatoria.* “El Derecho Corporativo Global o nueva *lex mercatoria* reinterpreta y formaliza el poder de las multinacionales mediante la utilización de usos y costumbres internacionales, las normas de los estados nacionales y el conjunto de contratos, convenios, tratados y normas de comercio e inversiones de carácter multilateral, regional y bilateral, las decisiones de los Tribunales arbitrales y el Sistema de Solución de Diferencias (SSD) de la Organización Mundial del Comercio” (Hernández Zubizarreta, 2012b, p. 135). Al mismo tiempo, esta *lex mercatoria* se enmarca en lo que Aleida Hernández (2014, p. 143) llama “pluralidad jurídica transnacional” es decir, la proliferación de centros transnacionales que desplazan al Estado en el monopolio de la producción jurídica. Y contribuye a la expansión de la autoridad privada, con la proliferación de agentes privados que crean normas, la “circulación de normas y objetivos privados en el dominio público del Estado-nación” y el “desplazamiento de funciones públicas de regulación hacia el sector privado” (Sassen, 2010, p. 263).

3. Arquitectura de la impunidad. Una de las consecuencias claras de la asimetría normativa es la impunidad de las empresas transnacionales, reflejada en el hecho de que, como se afirma en el preámbulo del Tratado Internacional de los Pueblos, “las violaciones de derechos humanos son una práctica sistemática de las empresas transnacionales en su expansión global” (Hernández Zubizarreta, González y Ramiro, 2014, p. 26). Estas vulneraciones e impactos, detallados en la segunda parte de la investigación, se producen por la ausencia de regulación efectiva tanto en el ámbito internacional como en relación a las obligaciones territoriales y extraterritoriales por parte del Estado en relación con la responsabilidad de las corporaciones transnacionales. Así como por la “complicidad entre Estados y empresas transnacionales y por la subordinación de los primeros a los abusos de las grandes corporaciones que impiden la tutela de los derechos de los pueblos y el acceso a la justicia y el derecho a la compensación de las víctimas” (Hernández Zubizarreta, González y Ramiro, 2014, p. 28).

2 – Adaptación a la globalización neoliberal en México, una aproximación al contexto actual y sus antecedentes

2.1.— Antecedentes y contextualización de las políticas neoliberales en México

Para entender el giro político y económico que supuso la llegada del neoliberalismo a México en los 70-80s, hay que retroceder hasta la década de los años 30, en la que se consolidó el modelo precedente, con el proyecto nacionalista y desarrollista impulsado por el presidente Lázaro Cárdenas. Como explica Cypher (1992, p. 32), en los años 30 se produjo una transformación aún mayor que la del año 1917 con la Revolución. Ya que se puso en marcha el proyecto nacionalista-populista, basado en trazar un camino propio para México que no podía ser ni una “democracia capitalista” ni socialista. De esta forma se profundizó en los mandatos recogidos en la Constitución de 1917 y se estableció la función del Estado como rector de la economía⁵⁹.

Las políticas nacionalistas y desarrollistas, con la nacionalización de algunos sectores económicos y la proliferación de empresas paraestatales, estuvo ligada al desarrollo de un Estado clientelar y autoritario, en el que los diferentes sectores sociales –popular, obrero, campesino, militar, élites políticas– tenían representación en los órganos del Estado controlados por el Partido Revolucionario Institucional (PRI). Y el aparato estatal era visto como una escalera de ascenso social (Osorio, 2011, p. 41). De esta forma, los intereses empresariales no desaparecían pero dejaban de estar en el centro de la sociedad; aunque, a pesar de tener un Estado más intervencionista, la idea de un Estado “sobre las clases” capaz de someter al sector privado no llegó a materializarse, ya que siguió basándose en un modelo de desarrollo capitalista (Cypher, 1992, p. 34).

En la misma línea, podemos decir que, aunque la Constitución mexicana de 1917 ha sido alabada por la “actitud pionera de aquella asamblea por haber sido la primera en incluir los derechos sociales en una constitución” (R. Gutiérrez y Salazar, 2011, p. 57). En realidad, se asume que los derechos recogidos en la Constitución “sólo son orientaciones de políticas públicas (derechos programáticos), no justiciables ante tribunales y no vinculantes para los poderes públicos. Esta interpretación generalizada también se ve reflejada en la poca jurisprudencia sobre estos derechos (exceptuando la de los derechos laborales), en la que encontramos afirmaciones similares” (Gutiérrez y Salazar, 2011, p. 57). Por tanto vemos como, a pesar de que el texto constitucional mexicano fue uno de los más avanzados de su época, con un gran contenido social, este contenido no se ha hecho efectivo debido a la poca protección y exigencia de los derechos con contenido social, además de sus indefiniciones conceptuales y jurídicas.

⁵⁹Sobre la Revolución de 1917 hay que decir que no todos los autores tienen la misma lectura, por ejemplo Hernández Vaca (entrevista) nos alerta sobre la mistificación de este periodo cuando en realidad no se produjo una revolución en el pleno sentido de la palabra, sino lo que se podría llamar una reforma que aúno los intereses de una nueva clase dominante con los intereses de las clases populares que habían luchado en la guerra.

Pero, a pesar de que “el proyecto nacionalista-populista en gran parte nació muerto”, el período de Cárdenas dejó el legado de la Constitución y de un Estado con la función de ser “rector” (Cypher, 1992, p. 34). Estado que, gracias al auge petrolero, se pudo basar en el financiamiento de la inversión con recursos públicos, el mantenimiento del gasto público, los recursos estatales hacia el campo con fines clientelares, la ampliación de las instituciones estatales con funciones de cooptación y el clientelismo (Vidal, 2002, p. 204). Más concretamente, la participación en la economía a través de las empresas paraestatales, creció a lo largo de los diferentes sexenios, hasta 1982, cuando empezó a revertirse con las privatizaciones. Para esta fecha existían 1.155 empresas paraestatales, incluyendo 759 empresas con participación pública mayoritaria, 75 con participación minoritaria, 103 órganos descentralizados y 223 fideicomisos (Ross Schneider, 1988, p. 102).

Este modelo de industrialización, que generó altas tasas de crecimiento, llegó a su fin en las décadas de los 70s y 80s. Cuando los equilibrios que lo habían hecho posible empezaron a romperse. De hecho, ya desde los años 50, el sistema se tambaleaba, con bajo crecimiento, inflación y sustentación del gasto estatal en base al endeudamiento, además de fuga de capitales. Esta situación, junto a las presiones del sector privado, hizo que se flexibilizara el modelo, abriendo las puertas a la inversión extranjera y los préstamos con el extranjero, generando endeudamiento y déficit de la cuenta corriente (Cypher, 1992, pp. 84-85). De esta forma, en los años 60 y 70 se sustentó la inversión estatal en base al endeudamiento, y se acabó convirtiendo al Estado mexicano en un Estado rentista que en vez de producir, se basaba más en la apropiación y el enriquecimiento personal (Cypher, 1992, p. 94).

En los 70s, la situación económica internacional empeora, se desploman los precios del petróleo y suben las tasas de interés por la gestión de la reserva federal de Estados Unidos (FED), lo que convierte al esquema económico basado en un gran endeudamiento sustentado por el auge del petróleo en una bomba de relojería. Y, de esta forma, se abren las puertas al “Consenso de Washington” en México, a través de la austeridad impuesta por el FMI debido a la dependencia de los préstamos internacionales masivos (Cypher, 1992, p. 117). Por otro lado, como dice Cypher (1992, p. 6), “las crisis sirven para cambiar de trayectoria los sistemas socioeconómicos y modelos de acumulación” y en México la crisis económica alteró el curso previo del desarrollo y los arreglos institucionales preexistentes.

De forma paralela, vemos como a finales de los años 60 y en la década de los 70s el movimiento estudiantil y popular por la democratización toma fuerza y es duramente reprimido (Hernández Vaca, 2015), con la masacre de Tlatelolco en 1968 como fecha clave. Así mismo en los años 70, México también es testigo de las prácticas de guerra sucia utilizadas en todo el continente para reprimir las demandas populares, lo que refleja el agotamiento del modelo económico y político que había perdurado desde la revolución (Tribunal Permanente de los Pueblos 2013, 5). El aumento de las tensiones sociales se suma a las tensiones generadas durante el sexenio de Echeverría (1970-1976), en el que, en un intento de recuperar el proyecto Cardenista en favor del trabajo, cierra las vías de influencia directa de los empresarios.

Estas tensiones cristalizan en 1982 cuando los bancos y el peso se desploman y la élite responde con una fuga masiva de capitales, mientras que el presidente Portillo reacciona nacionalizando la banca. Este gesto desencadena la oposición de la élite empresarial, hasta que Miguel de la Madrid, su sucesor, da un giro de 180 grados y vuelve a privatizar la banca, un gesto que, como explica Ben Ross (1988, p. 104), fue más político que económico, ya que no arregló los problemas de déficit y principalmente afectó a los consumidores y pequeños empresarios que perdieron los beneficios de una economía subsidiada. Lo que buscaba, antes que nada, era mandar una señal clara a las élites económicas de que se había revertido la dinámica estatalizadora de los gobiernos anteriores. Aunque, si bien es cierto que De la Madrid inicia las medidas de austeridad y el programa neoliberal, eso no significa que deje de lado la intervención Estatal, de hecho la gestión de la crisis bancaria y la crisis de la deuda demuestra una participación importante del Estado, que en este caso beneficia a ciertas fracciones del capital (financiero y vinculado al petróleo) (Vidal, 2002, p. 206).

Por tanto, vemos como durante el mandato de Miguel de la Madrid, que toma posesión en medio de un contexto de crisis grave, con la caída de los precios del petróleo, la explosión de la deuda, las altas tasas de inflación, etc. y con préstamos condicionados del FMI y el BM y el sector privado presionando, se empieza a aplicar, aunque aún no de forma sistemática, el programa neoliberal. De esta forma, algunas de las medidas que se ponen en marcha son la venta de empresas paraestatales y el inicio del proceso privatizador (Salazar, 2004); al mismo tiempo que se establecen políticas macroeconómicas destinadas a estabilizar la economía y reducir el gasto estatal y se inicia la transición hacia una economía enfocada hacia el exterior, que sustituya el modelo basado en la “Industrialización por Sustitución de Importaciones” (ISI) que, siguiendo la tendencia internacional, se considera una política “agotada” (Cypher y Delgado Wise, 2012, p. 48).

Las políticas neoliberales se consolidan durante el siguiente gobierno de Salinas de Gortari, quien justificó las reformas en base al “liberalismo social” (Salazar, 2004). Durante su mandato consiguió estabilizar el país gracias a la renegociación de la deuda, la contención de la inflación y del gasto público y el desmantelamiento del estado interventor, con la venta de 200 empresas con un valor de 23 mil millones de dólares (Saxe-Fernández, 2002, p. 91). Pero, el supuesto éxito económico de Salinas, quedó en entredicho en 1994, al fin de su mandato, cuando se sumó la crisis de legitimidad del gobierno, provocada por el asesinato del candidato del PRI a la presidencia y el levantamiento zapatista, con el inicio de una crisis financiera que terminaría siendo una de las primeras crisis de la globalización, con repercusiones en toda América Latina, “el tequilazo” (Salazar, 2004). De esta forma, inició en 1995 una de las peores recesiones de México, con numerosos impactos económicos y sociales.

El encargado de hacer frente a la crisis fue Ernesto Zedillo, sucesor de Salinas, quien continuó con las políticas neoliberales, espoleadas, una vez más, por la crisis económica y la presión de las instituciones internacionales. Durante el período de crisis, una política recurrente fue, como veremos, la de endeudarse para rescatar al sector privado, una política que Sandoval Ballesteros (2005, p. 597) ha definido como la “nacionalización privatizante del sector bancario”. Otro ejemplo de cómo las políticas neoliberales, que supuestamente buscaban acabar con el Estado interventor, apoyaron a los grandes capitales, fueron las privatizaciones pactadas, así como las negociaciones del TLCAN, en las que, por ejemplo, se “estableció cuotas específicas para la inversión extranjera en la industria bancaria por un máximo del 15% del control de los servicios bancarios (Nadal, 2003 citado en Sandoval Ballesteros 2005, 617).

TLCAN e integración asimétrica

Una vez presentada la evolución de las políticas neoliberales, conviene pararse un poco más en las transformaciones que planteó la transición hacia el modelo exportador o maquilador y las consecuencias que generó el TLCAN. En primer lugar, vemos como la adopción del modelo exportador supuso un giro de 180 grados en las políticas económicas, que hasta el 1986, con el ingreso en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), habían evitado la liberalización comercial y financiera (Salazar, 2004).

De esta forma, “a partir del comienzo de los años ochenta, México abandonó el modelo industrialización por sustitución de importaciones (ISI) para adoptar el de industrialización por sustitución de exportaciones (ISE), el cual respondía a los intereses del centro capitalista y, en particular, de las empresas transnacionales” (Alonso, 2006, p. 88). Esta política industrial se basó en la ideología sintetizada en *export-led industrialization fueled by foreign investment and technology* (ELIFFIT), un modelo de industrialización orientado a la exportación y alimentado por la inversión y la tecnología extranjeras (Sklair, 1988 citado en Alonso 2006, p. 88). Además, hay que recalcar que uno de los encargados de diseñar esta política industrial fue Carlos Salinas de Gortari, que sustituyó a De la Madrid y continuó con el proceso neoliberalizador con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Este giro económico trajo enormes consecuencias, registrándose índices negativos en la producción de bienes intermedios y de bienes de capital, “que probaban como la manufactura de cuatro décadas se estaba desvaneciendo” (Salazar, 2004). Mientras que la industria maquiladora se consolidaba con un crecimiento exponencial, con una nueva planta cada tres días. Este modelo maquilador, o en palabras de Cypher y Delgado (2005), “exportador de mano de obra barata”, que transformó el país generando mayor desigualdad, fue diseñado pensando en las necesidades del capital, tanto mexicano como estadounidense. Podemos decir que “el objetivo subyacente para México de implementar las políticas neoliberales (TLCAN), su racionalidad interna, es la exportación de fuerza de trabajo barata, en su mayor parte no calificada, mediante la articulación y combinación de tres mecanismos: la industria maquiladora, el sector de la maquila encubierta y la emigración de trabajadores mexicanos a Estados Unidos” este modelo está diseñado para transferir el excedente económico hacia Estados Unidos, y en menor grado a los grandes grupos o conglomerados mexicanos (Cypher y Delgado Wise, 2005, p. 23).

Por tanto el TLCAN respondió en gran parte a una necesidad americana de reestructurar la economía en un momento de desindustrialización y pérdida de competitividad (Cypher y Delgado Wise, 2012, p. 73) con nuevos ámbitos de inversión y con la bajada de los costes de la mano de obra, ya fuera externalizando su producción a México o recibiendo una oleada de inmigrantes que pudieran estabilizar el mercado laboral estadounidense; contrarrestando así el poderío de las empresas europeas (Giplin, 2000 citado en Alonso, 2006, p. 100). El resultado fue una integración asimétrica de ambos países, que como afirma Saxe-Fernández (2002, p. 134) “promovió una inserción de corte colonial de México en la economía y en la política estadounidenses”. Como

dijo el propio Albert Gore, “el Tratado de Libre Comercio de América del Norte es tan importante que es equiparable con la *Louisiana Purchase* (la compra de Luisiana) y la *Alaska Purchase* (la compra de Alaska)” (Saxe-Fernández, 2002, p. 39)⁶⁰. Además, hay que entender que el TLCAN no era un trato comercial (que podría encajar en los modelos “*win-win*”) sino un proyecto para abrir México a la IED de EEUU, en este sentido, podemos decir que el TLCAN fue parte del proceso de apertura de la economía mexicana “en el que fueron destruidas instituciones, acuerdos, leyes, concepciones y relaciones sociales construidas o formadas durante la época del presidente Cárdenas (1934-1949)” (Cypher y Delgado Wise, 2012, pp. 90-93). O más concretamente, en palabras de Saxe-Fernández (2002, p. 105), el TLCAN se convirtió en la “compra-venta de México”.

Por otra parte, para entender las consecuencias que trajo la firma del TLCAN, también hay que ver cómo fue negociado. En primer lugar, hay que entender que la firma del TLCAN se enmarca en un cambio de estrategia de las élites mexicanas, que cambió el papel del Estado mexicano en la economía, pero sin dejar de tener un peso muy importante en la dirección de esta (Sandoval, 2005, p. 599). Se trata de la “autorregulación regulada”, es decir que “el Estado interviene activamente para producir su pasividad regulatoria, debido a que su intervención activa la realiza generando las condiciones propicias para permanecer en su pasividad” (Hernández Cervantes, 2014, p. 130). Y todo ello en estrecha colaboración con los intereses privados, que como explica Ross (2002, p. 101), fueron incentivados a crear su propia organización para tener contacto permanente con los negociadores (más de doce reuniones a la semana), lo que se suele llamar “*room next door*”. La organización encargada fue la CEOCE creada por la patronal Consejo Coordinador Empresarial (CCE) con el beneplácito del gobierno que, canalizando el *lobby* a través de una única organización, se garantizaba el consenso entre el sector privado.

Privatizaciones y desmantelamiento del Estado interventor

El proceso de desmantelamiento del Estado interventor y nacionalista, tuvo muchas caras, ya que por un lado supuso el desmantelamiento de la estructura de bancos y empresas paraestatales, a través de la que se había regido la economía; pero, por el otro, también consistió en una reducción del presupuesto estatal, reduciendo las funciones de provisión social, así como una profunda modificación de las regulaciones, incluida la Constitución, y la ruptura de los acuerdos que habían dado forma al proyecto nacionalista. Las dinámicas de estos procesos y sus consecuencias para la democracia mexicana se irán detallando en las siguientes páginas, pero queremos empezar introduciendo brevemente la forma con la que se produjeron las privatizaciones.

Las privatizaciones, como hemos mencionado, fueron impulsadas a raíz de las diferentes crisis de la deuda, y con la presión de las medidas de austeridad impuestas por el FMI, el BM y el gobierno de EEUU. Que además incluían la “condicionalidad cruzada”, es decir que el Banco Mundial sólo seguiría prestando si se cumplían las condiciones del FMI y viceversa (Cypher, 1992, p. 245). De todas formas, aunque evidentemente el papel de las instituciones prestamistas fue muy relevante en el proceso de las reformas, Cypher (1992, p. 247) plantea el debate sobre la pertinencia de fijarnos solo en estos elementos exógenos y olvidar el papel de los industriales nacionales que hacía décadas que habían preparado el escenario, aunque necesitaran de un impulso extra para que sus presiones tuvieran éxito⁶¹.

De hecho, por la rapidez de las reformas y la cantidad de empresas privatizadas, Cypher y Delgado (2012, p. 19) afirman que “Ninguna nación en América Latina, y tal vez ninguna nación en el mundo, adoptó con mayor fervor el Consenso de Washington que México”. Se aplicó con tanta rapidez que “para principios de los años 90, todas las empresas del Estado, de los cientos que Nafinsa ayudó a crear, excepto 13, se habían privatizado, fusionado o liquidado” (Cypher y Delgado Wise, 2012, p. 57). Teniendo en cuenta que precisamente Nafinsa fue el banco de desarrollo clave para el “milagro mexicano” de los años 40 y 50, ya que financió la industrialización y la promoción de la infraestructura pesada, cuando los fondos privados renunciaron a invertir. Por su parte, Harvey (2007, p. 109), muestra como, entre 1988 y 1994, el empleo en el sector estatal se redujo a la mitad y las empresas de propiedad estatal pasaron de ser 1.100 en 1982 a 200 en el año 2000 (Harvey, 2007, p. 109). Más concretamente, Saxe-Fernández (2002, p. 44) afirma que las privatizaciones y la venta de las empresas públicas se consiguió por medio de una combina-

⁶⁰ La compra de Luisiana se produjo en 1803 cuando Estados Unidos le compró a Francia 2.144.476 km² de posesiones francesas en América del Norte. La Compra de Alaska se produjo en 1967 cuando Estados Unidos le compró a Rusia el territorio de Alaska.

⁶¹ El papel de los diferentes actores en el proceso de reformas neoliberales se profundizará en el 3r capítulo.

ción de políticas fiscales, monetarias, comerciales, cambiarias y de inversión que desplomaron la inversión pública, generando un desfinanciamiento crónico y selectivo, “llevando a un punto de venta [...] a los sectores estratégicos de la economía de interés para Estados Unidos y otros países capitalistas centrales y sus corporaciones multinacionales”.

De esta forma, se puede entender el proyecto de privatización como una táctica alentada por la élite empresarial para adquirir los activos de las compañías estatales por debajo de los precios de mercado. “Los beneficiarios eran un conjunto excesivamente pequeño de grupos nacionales y compañías transnacionales, no más de 100” (Cypher, 1992, p. 239), que en algunos casos eran nacionales, pero que en gran parte supuso una inmensa transferencia de propiedades de manos mexicanas a extranjeras. Como afirma Saxe-Fernández (2002, p.91), “las multinacionales han invertido más de 7000 millones en acciones en empresas de todo tipo”. Más concretamente, vemos como, aunque el 93% de todas las firmas vendidas se quedaron en posesión de capital mexicano, el 20.5% del valor de las firmas fue transferida a firmas extranjeras socias de los grupos (Cypher y Delgado Wise, 2012, p. 98). Además, este proceso tuvo un efecto directo en la concentración de la riqueza en México, de hecho, la revista Forbes incluía en 1994 a veinticuatro nuevos millonarios mexicanos aparecidos tras la reestructuración económica. “De éstos, al menos diecisiete habían participado en el programa de privatización comprando bancos, plantas siderúrgicas, refinerías de azúcar, hoteles y restaurantes, plantas químicas y la empresa de telecomunicaciones, así como también habían obtenido concesiones para controlar compañías dentro de sectores recientemente privatizados de la economía, como los puertos, las autopistas de peaje, y la telefonía móvil y de líneas telefónicas de larga distancia” (Harvey, 2007, pp. 111-112).

Y esta transferencia de riqueza pública a pocas manos, fue, como decíamos, una estrategia calculada desde el gobierno, que en ningún caso se retira, sino que pone todo el aparato al servicio de este proceso. Además, se hizo en estrecha colaboración con las élites privadas. Ya que los líderes empresariales estaban detrás de las proyecciones para garantizar que se quedarían con las empresas rentables. Como afirmaba Salinas de Gortari en un informe de gobierno, “la estabilidad económica, la desregulación y las privatizaciones han permitido la creación de grandes grupos financieros y empresariales” sin los que “difícilmente podríamos acometer los retos de la globalización y la competitividad” (Salinas 1993 citado en Vidal, 2002, p. 207). Por tanto, las privatizaciones se hicieron pensando en beneficiar a las élites capitalistas, lo que supuso una transferencia de poder (Concheiro 1996 citado en Cypher y Delgado Wise, 2012, p. 98).

En este sentido, varios autores (Casar y Peres, 1988 y Villarreal, 1976 citados en Cypher, 1992, p.197) analizan los cambios como una transformación de forma pero no de fondo, considerando que el Estado podría seguir desempeñando un papel clave en el proceso de acumulación. A diferencia de Saxe-Fernández que consideró que la privatización entregaba componentes económicos estatales al sector privado nacional y transnacional debilitando la rectoría del Estado (Cypher, 1992, p. 197). En el siguiente capítulo profundizaremos en las transformaciones que supuso este proceso para el Estado mexicano, pero podemos decir que, si bien es cierto que el Estado pierde la capacidad de dirigir la economía directamente a través de los diferentes sectores que controlaba, esto no significa que no siga interviniendo de forma muy clara en la economía, aunque sea en una dirección contraria a la de los años precedentes.

Por último, podemos ver como este proceso tuvo graves consecuencias a nivel económico, ya que, por un lado no solucionaron el déficit estatal debido a que las empresas deficitarias siguieron siendo públicas, además de generar un vacío de fondos de inversión a largo plazo (Cypher, 1992, p. 196). Y por otro lado, el proceso más concreto de privatización bancaria tuvo consecuencias nefastas para la economía, limitando el acceso al crédito con altos tipos de interés y permitiendo que fueran las corporaciones extranjeras quienes invirtieran en México (Saxe-Fernández, 2002, pp. 119-20). Todo ello sin tener en cuenta los impactos sociales que tuvieron las privatizaciones y el conflicto que generaron, principalmente con ataques y operativos contra los sindicalistas que defendían las empresas públicas.

2.2.— ¿Se puede considerar a México un Estado neoliberal?

En primer lugar, hay que tener en cuenta que en la caracterización del Estado mexicano se han utilizado diferentes conceptos, como Estado fallido, narco, suplantado o periférico. Lo que muestra como las características propias de México generan confusión a la hora de definir su modelo de Estado y debate sobre cómo analizar su relación con Estados Unidos y Europa o el impacto que ha generado la expansión de los cárteles de la droga para el ejercicio de la autoridad estatal. Ello indica que, a pesar de la diversidad de enfoques, se hace necesario incluir el

papel de la economía criminal y la relación entre México y Estados Unidos en cualquier análisis sobre el Estado Mexicano, lo que podría llevarnos a concluir que estos rasgos confieren a México un carácter excepcional, que no nos permite incluirlo en un modelo más amplio, como es la definición de Estado neoliberal. Pero, si repasamos brevemente algunos de los análisis sobre el impacto de la economía criminal en el sistema político mexicano, veremos como en su gran mayoría encajan con la definición de Estado neoliberal planteada.

Garay y Salcedo (2012, p. 36), por ejemplo, analizan la economía criminal desde la perspectiva de la corrupción, incluyendo el “narco” como un sector capitalista más, con estrecha influencia en un sistema político marcado por el neoliberalismo. De esta forma, analizan la “reconfiguración cooptada del Estado”, ampliando la definición tradicional de captura del Estado, que no incluye la participación de individuos o grupos ilegales y que se centra solo en los procesos iniciados desde fuera del Estado, excluyendo la participación desde dentro del sistema político; para definirla como una situación de corrupción avanzada y compleja, en la que participan actores legales e ilegales; se persiguen beneficios de carácter económico, penal y de legitimación social; se utiliza la coerción y el establecimiento de alianzas políticas, además del soborno, y afecta a diferentes ramas del poder público y niveles de la administración.

Por otra parte, los autores utilizan el término cooptación “para resaltar la estrecha coordinación de intereses de los agentes que intervienen en el proceso, a través de relaciones sociales incluso biunívocas o unívocas en cualquier dirección dentro-fuera”, es decir que se produce una “alineación de intereses que puede resultar de la iniciativa de agentes dentro o fuera del Estado” (Garay y Salcedo, 2012, pp. 35-37). Más concretamente vemos como en México los grupos criminales están compitiendo “con la clase política en algunos ámbitos pero no han mostrado interés por desaparecerla o desplazarla, sino por modificar la relación de dependencia a la que estuvieron sometidos” (Garay y Salcedo, 2012, p. 241). Y este proceso se ha visto favorecido por el inicio de medidas de descentralización, supuestamente encaminadas a hacer el sistema más democrático, pero que han facilitado la infiltración y cooptación. Como es el caso de Michoacán, donde se ha producido una “reconfiguración cooptada del Estado por una organización de tipo mafioso-paramilitar con liderazgos surgidos de los municipios” (Garay y Salcedo, 2012, p. 241).

Por otra parte Fazio (2016, p. 11) crítica que se hable de “captura criminal del Estado” como si se tratara de una excepción, cuando, como él afirma, la infiltración del narco en las instituciones públicas mexicanas se enmarca en las “configuraciones criminales del capitalismo contemporáneo”. En la misma línea, Solís (2013, pp. 8-9) analiza la actual crisis de legitimidad y penetración del narco, como consecuencia del modelo económico neoliberal, sumado al sistema corporativo autoritario heredado de la época del “nacionalismo revolucionario”, que “ha constituido el caldo de cultivo para el surgimiento de una economía, sociedad y gobiernos con una creciente penetración y control por parte del narcotráfico y de las distintas agrupaciones del crimen organizado”. De esta forma, define al Estado mexicano como un Estado narco, que se manifiesta externamente como un régimen político neoliberal tecnocrático con una fuerte presencia de representantes del crimen organizado. Y este fenómeno está vinculado, según el autor, a la transnacionalización de la economía y la apertura hacia al exterior, incluido el narcotráfico, como una fracción más de la economía.

Además, podemos ver como la definición de México como Estado fallido ha estado vinculada a otros intereses. Por ejemplo, según Fazio (2016, p. 17), durante la transición entre Bush y Obama en 2009 se hizo una fabricación mediática de México como Estado fallido por parte de Estados Unidos, que sirvió para legitimar la militarización del país, con injerencia directa del Pentágono, a través de la Iniciativa Mérida. Esta narrativa del “Estado fallido” también ha sido analizada por Cypher y Delgado (2012, p. 258), que consideran que fue promovida por neoconservadores críticos en EEUU, el Pentágono y algunas voces de la izquierda mexicana. Estos autores consideran, por tanto, que habría que analizar la situación según los territorios y que sería mejor hablar de “baja capacidad del Estado para mantener la legitimidad política, el crecimiento económico compartido y la seguridad humana” utilizando los conceptos de “Estado débil” o “Estado incapaz” (Cypher y Delgado Wise, 2012, pp. 260-261). Al mismo tiempo, consideran que esta narrativa se ha intentado contrarrestar con la “meganarrativa de Calderón” que, sin ser realista, pretende definir México “como una nación de clase media relativamente próspera”.

Schmidt (2012, p. 71), por su parte, considera que el concepto “Estado suplantado” se adapta mejor a las características de México que el concepto “fallido”, entendiéndolo que, a pesar de la deslegitimación del Estado y la competencia de otros actores, este sigue teniendo un papel importante en varias de sus funciones. En este sentido, México sigue proveyendo servicios básicos como educación y salud (aunque la calidad de ambos sea menguante), lo que anularía la definición de Estado fallido, aunque desde Estados Unidos se insista en “la posibilidad de que el país caiga en una situación de falta de control del espacio” (Schmidt, 2012, p. 76). Por tanto, por

Estado suplantado Schmidt (2012, pp. 73-83) se refiere a la situación en la que “entes de fuera del Estado tienen la capacidad de asumir las funciones que le están reservadas al mismo”, al mismo tiempo que se da una “expansión de la influencia criminal desestabilizadora”, aunque estos procesos sean diferentes en cada región y no puedan generalizarse para describir todo el país.

Por tanto, en la línea de los autores citados (Cypher y Delgado Wise, 2012; Fazio, 2016; Pansters, 2012; Saxe-Fernández, 2016; Schmidt, 2012) y sin pasar por alto el impacto de la economía criminal en el desempeño de las funciones estatales en México, asumimos que estas condiciones no se producen en un contexto de excepcionalidad y tampoco convierten a México en un Estado fallido. De esta forma, queremos enmarcar la emergencia social que vive México, y especialmente las consecuencias de la expansión de la economía criminal desde que empezó la llamada “guerra contra las drogas” de Calderón –con unas cifras de asesinatos que según las fuentes están entre los 60 y 250 mil en solo seis años, sumados a los 150 mil desaparecidos y 160 mil desplazados (Schmidt, 2012, p. 75)–, en un análisis que contemple los factores internos y externos, económicos y políticos. Entendiendo que, como intentaremos justificar en las páginas que siguen, la emergencia social hay que situarla en un contexto generalizado de normalización de la excepción (Fazio, 2016, p. 13) y por tanto no invalida la definición de México como Estado neoliberal, sino que la lleva a su extremo.

Por otra parte, volviendo a los debates planteados en los primeros capítulos sobre el Estado capitalista y su relación con la lucha de clases, podemos decir que la evolución del Estado mexicano nos permite comprobar como, a pesar de las reformas, se mantiene un patrón de funcionamiento del Estado al servicio de la acumulación capitalista; ya que, si bien en los años del proyecto desarrollista algunos sectores obreros y campesinos pudieron tener acceso a influencia y recursos y los sectores capitalistas perdieron capacidad de influencia, nunca se vio un Estado completamente autónomo de las presiones de clase; sino más bien un ejemplo de capitalismo embridado, gracias al papel desarrollista del Estado. Como afirman Cypher y Delgado (2012, p. 48), el Estado siempre tuvo que responder a intereses específicos de “los cabildeos, presiones y amenazas de asociaciones industriales y de los intereses sectoriales”, pero estas formas específicas de interrelación del aparato estatal con los diferentes sectores económicos y sociales, basadas en el corporativismo y el clientelismo, sentaron las bases de un modelo que ha perdurado a pesar de las reformas neoliberales. Un modelo que, como veremos, contribuye a explicar las características propias de la corrupción y deslegitimación del Estado neoliberal en México.

Esta perspectiva refuerza la necesidad de complejizar el análisis del Estado Capitalista huyendo de las visiones instrumentalistas, para utilizar “una noción amplia de economía política, cuya trascendencia se extienda más allá de la esfera económica, pero que en ningún momento decline el estudio de las dinámicas económicas propias del capitalismo” (Sandoval Ballesteros, 2005). Al mismo tiempo, también habrá que tener en cuenta que las consecuencias de los procesos neoliberalizadores no son las mismas para todos los Estados. En este sentido, hay que analizar México como una economía profundamente dependiente de la economía estadounidense, especialmente desde la firma del TLCAN. Pero reconociendo, al mismo tiempo, la necesidad de analizar al Estado mexicano no solo desde un enfoque exclusivamente dependentista, sino con un enfoque que combine el análisis de los factores externos con el análisis del papel jugado por los funcionarios del Estado y la élite empresarial mexicana (Cypher y Delgado Wise, 2012, p. 42).

Dicho esto, a continuación utilizaremos la operacionalización del concepto “Estado neoliberal” para ver de qué forma encaja la descripción del concepto en el contexto del Estado mexicano.

1. Autoritarismo, democracia de baja intensidad y vinculación con el poder privado

México es un buen ejemplo de cómo, a pesar de tener formalmente un sistema democrático representativo, la democracia es muy débil y el Estado funciona de forma autoritaria. Los procesos por los que los espacios de democracia quedan vaciados, y sus consecuencias, se analizarán con más profundidad en el cuarto capítulo, por ello aquí nos referiremos brevemente a las características que nos permiten afirmar que México encaja en este aspecto de los Estados neoliberales basado en el autoritarismo y la democracia de baja intensidad. En primer lugar, hay que hacer una mención especial a las características propias de México, que a diferencia de la trayectoria latinoamericana, no ha tenido dictaduras militares ni golpes de Estado. Este hecho, que se debe a las características propias del Estado creado después de la Revolución de principios del siglo XX, ha sido teorizado a menudo como la “excepcionalidad mexicana”. Osorio (2011), por ejemplo, considera que la transición hacia un nuevo modelo capitalista se produjo en México sin la violencia de las dictaduras militares de otros países latinoamericanos gracias a la comunidad estatal establecida tras la revolución.

Sin embargo, Pansters (2012, p. 8) afirma que los análisis centrados en la excepcionalidad Mexicana, basados en la inexistencia de dictaduras militares y personalismos, así como en la creación de un sistema inclusivo a través de la cooptación y el clientelismo, tapan y menosprecian el papel de violencia y la coerción en la “construcción del Estado” (*state-making*). Y, en este

sentido, plantea que el nivel de represión en el México postrevolucionario no lo aleja tanto de las tendencias del resto del continente. Además, habría que tener en cuenta los efectos desestabilizadores de estas formas de coerción y violencia para el desarrollo de la democracia, el Estado de derecho y la integración social. Por tanto podemos decir que, aunque con diferentes grados, el autoritarismo y el uso de la violencia en la construcción del Estado son fenómenos generalizados en América Latina, incluido México. Y, por otro lado, vemos como, a pesar de las teorías que vinculan liberalización y desarrollo económico con mayor democracia, en el caso de México, el autoritarismo y el uso de la violencia se mantienen o profundizan con la llegada del neoliberalismo (Álvarez, 2008, pp. 33-34). En el caso mexicano, además, este supuesto vínculo está detrás de toda la teorización sobre la “transición a la democracia”, que considera que las reformas del sistema político iniciadas en los 80s y el fin de la hegemonía del PRI en las elecciones del año 2000.

Pero la retórica de la transición no tiene en cuenta ni el auge de la criminalidad y la violencia, ni la necesidad de reformas profundas que pongan fin a la exclusión y generen una posibilidad real de participación de la ciudadanía en el sistema político, además del fin del sistema corporativista. Por tanto, podemos ver como en el contexto actual, a pesar de las reformas, siguen perdurando elementos del antiguo modelo corporativista salido de la revolución de 1917, que se readaptan al nuevo modelo neoliberal. Ejemplo de ello son la corrupción y cooptación política que, como veremos, son intrínsecas al Estado mexicano y han ido evolucionando a medida que avanzaba el neoliberalismo. Una evolución que queda patente en el hecho de que, hasta los años 80s, los sindicatos, los campesinos y los medianos empresarios formaron parte de la coalición política imperante, mientras que, “después de los procesos de privatización y liberalización, los grupos sociales de mayor influencia son las grandes corporaciones exportadoras y los capitalistas financieros con quienes los miembros del gobierno han sabido tejer alianzas estratégicas para la consolidación de la nueva coalición política” (Sandoval Ballesteros, 2005, p. 608). Al mismo tiempo que se produce una cooptación e infiltración por parte de las redes de narcotráfico en el aparato estatal.

Por otra parte, podemos ver como en el contexto actual se produce una profundización del autoritarismo debido a las recomposiciones de poder internas del Estado, que siguen reforzando el presidencialismo y el centralismo frente a la división de poderes, es decir que se prima el poder ejecutivo y judicial, por encima del poder legislativo. Como decíamos, México se ha caracterizado por la concentración de poder en pocas manos, gracias al control ejercido por el PRI, pero también a una práctica constitucional que legitima el papel dominante del ejecutivo sobre los otros poderes, particularmente el legislativo. Aunque también el sistema judicial se caracteriza por su poca independencia y por ello sigue estando profundamente deslegitimado, a pesar de las reformas de los años 90. Este modelo presidencialista se fraguó con la Constitución de 1917 y se consolidó durante el mandato de Cárdenas en los años 30s, basado en un gobierno unificado y centralista, con un partido único que controlaba el legislativo, gracias a la disciplina partidaria y al liderazgo presidencial sobre el partido (Castaños, Labastida, y Armando, 2007, pp. 28-29). Y en la actualidad, a pesar de que aparecen nuevos partidos que le están disputando la hegemonía al PRI, no se ha producido una redistribución real del poder, que sigue en manos de las élites políticas y empresariales.

2. Creación de las condiciones de competitividad necesarias para la economía global

La evolución de las políticas económicas en México es un ejemplo claro de cómo, a pesar de que las políticas y la relación entre el Estado y el mercado varíen, el Estado sigue apoyando la acumulación capitalista. Así vemos como, a pesar de las diferencias entre el Estado mexicano de los años 60 y 70 y el Estado de los años 90 y 2000, en el fondo no ha habido una transformación profunda de la lógica de funcionamiento del Estado y de su papel en la reproducción del sistema capitalista. Más concretamente, el modelo de los años 60 y 70 se puede definir como capitalismo monopolista de Estado, es decir que “la intervención del Estado se convierte en el mecanismo predominante que impulsa el proceso de reproducción económica” (Cypher, 1992, p. 53). Este modelo termina en los 80s con las políticas neoliberales y la aplicación de los planes de ajuste estructural, que limitan la presencia directa del Estado en la reproducción económica, pero esto no significa que el Estado deje de intervenir en la economía. Y de hecho veremos como tiene un papel fundamental para redirigir la economía hacia el mercado exterior.

Como afirma Sandoval Ballesteros (2005, p. 594), “las reformas neoliberales orientadas hacia la desregulación —y en particular hacia la desregulación financiera— no se han visto acompañadas de una mayor autonomía del Estado respecto de los grupos de interés, puesto que bajo el neoliberalismo han aparecido nuevas coaliciones rentistas y grupos de interés”. Así, vemos como los procesos de liberalización económica en América Latina han fortalecido los Estados en su

faceta de reforzamiento de los derechos de propiedad, especialmente consolidando las nuevas coaliciones ganadoras resultantes de los procesos de privatización. En este sentido, se puede hablar de un “Estado intervencionista-neoliberal” (Sandoval Ballesteros, 2005), caracterizado por una reorientación de las prácticas propias de la esfera estatal hacia lo global, situando las necesidades de competitividad de la economía global en el centro de las políticas económicas. Un ejemplo de esta reorientación es la promoción de las exportaciones, que engloba todo el giro hacia la economía exterior, desde las políticas de desarrollo industrial hasta la política comercial, pasando por las políticas sociales y laborales, y que se puede enmarcar en lo que Jessop (2008b, p. 219) define como “la organización de las condiciones para la auto-organización de la economía y la sociedad”.

Por tanto, más allá de las tesis sobre la retirada del Estado, en el caso mexicano vemos como el neoliberalismo planteó que “el Estado podía y debía ser promotor de las exportaciones”, además de “crear el entorno para la operación eficiente de los mercados” y mantener la estabilidad macroeconómica (Cypher y Delgado Wise, 2012, p. 64). Es decir que el Estado no se redujo, se desplegó más, y siguió participando de la economía a través de modificaciones drásticas de la normativa, créditos y subsidios, etc. Esta adaptación a las necesidades de la economía global supuso una reconfiguración del rol del Estado debido a los ajustes, las privatizaciones y los cambios jurídicos. Con una “articulación de las legislaciones nacionales a las coordinadas normativas de una globalidad dominada por el capital corporativo-financiero; [la] instalación de la lógica del mercado global de capitales en los dominios públicos; [y la] reorientación de los programas estatales a las exigencias de los capitales internacionales (desnacionalización de las políticas estatales)” (Orihuela, 2014, p. 11).

Más concretamente, Sandoval Ballesteros, (2005, p. 599) afirma que “los procesos de privatización en la década de los noventa, y destacadamente la negociación y firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) en 1994 —entre otras importantes decisiones de política económica—, han requerido todas de un poderoso aparato estatal”. Por tanto, vemos como, a pesar de que la firma del TLCAN evidenció un cambio claro en la política económica mexicana, este giro no consistió en una retirada del Estado de la intervención en la economía, más bien se reforzó. Otros ejemplos de adaptación a la globalización neoliberal fueron las medidas encaminadas a profundizar la mercantilización del campo, así como las políticas de ajuste derivadas de la crisis de la deuda y los rescates financieros, que obligaron a destinar gran parte del presupuesto público al pago del servicio de la deuda, generando una crisis fiscal que sirvió para justificar los recortes en políticas sociales y los ajustes neoliberales (Moreno y Gandarilla, 2001, p. 7). Así como, para iniciar un proceso de “disciplinamiento de la fuerza de trabajo con base en procedimientos de disminución salarial, desbaratamiento de organizaciones sindicales y liquidación de los sistemas de seguridad social”; junto a los rescates bancarios con cargo al erario público y la multiplicación de los aparatos de coerción (Orihuela, 2014, p. 11).

Vemos, por tanto, como todas las reformas mencionadas van en la dirección de fortalecer las ventajas competitivas de los capitales establecidos en México, especialmente a través de la desregulación y la creación de condiciones de mercado, con las privatizaciones y liberalizaciones. Pero, además de estas medidas, el Estado mexicano en su “intervencionismo neoliberal” ha puesto en marcha otras medidas de apoyo a los grandes capitales, como son el establecimiento de medidas proteccionistas y ventajas fiscales, las políticas de apoyo financiero, la inversión en infraestructuras y las políticas de promoción de la internacionalización. En el plano fiscal, el giro neoliberal también es evidente, por ejemplo, en el sector de la minería, que ha generado parte de los grandes multimillonarios del país, ha habido grandes privilegios fiscales. Hasta 2013 no se cobraba ningún tipo de impuesto o regalía por la producción a boca de mina. “Esto alentó la extracción acelerada y asimismo favoreció desproporcionadamente a los concesionarios mineros mexicanos a costa del agotamiento de las riquezas minerales del país” (Esquivel Hernández, 2015, p. 21). Y en el sector de la manufactura, es evidente como el Estado ha jugado un papel clave en la promoción de las maquilas, con subsidios y exenciones fiscales. Además de generar lo que Cypher y Delgado Wise (2005, p. 29) llaman la “maquila encubierta”, que dispone de “incentivos a la importación temporal (como Pitex y Altex) que garantizan a las empresas virtualmente los mismos subsidios y exenciones fiscales que las maquilas”.

En cuanto a la inversión en infraestructuras, a pesar de que México en el período 2008-2013 tuvo el porcentaje de inversión respecto al PIB más bajo de toda América Latina (Srebrisky, Suárez-Alemán, Margot, y Ramirez, 2015, p. 9), también podemos ver como la lógica de la inversión en infraestructuras coincide cada vez más con los objetivos de aumentar la competitividad y facilitar las exportaciones y la inserción en las cadenas de valor globales. Así vemos como, en el *Programa de inversiones en infraestructura de Transporte y Comunicaciones 2013-2018*, el presidente Peña Nieto afirma que “La visión de este gobierno es convertir a México en un gran

centro logístico global de alto valor agregado. Con inversiones –públicas y privadas– en infraestructura, tecnología e innovación, así como mayores encadenamientos productivos, haremos de la ubicación geográfica del país, una auténtica generadora de riqueza para todos los mexicanos” (Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT), 2013, p. 6). Y el Secretario de Comunicaciones y Transportes, por su parte, plantea que “mejorar nuestra competitividad global, y con ello acrecentar el potencial de México para su desarrollo, forma parte de los propósitos de este Programa de Inversiones. La visión que se propone es llegar a 2018 con una infraestructura de transporte y comunicaciones desplegada con sentido estratégico, mediante una Agenda Logística moderna, que facilite los desplazamientos oportunos de bienes y personas al menor costo posible, y facilite las exportaciones” (Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT), 2013, p. 8). Pero este Programa –a pesar de mencionar otros objetivos como la mejora de la calidad de vida de la gente, el desarrollo territorial equilibrado y la inclusión social– no está teniendo en cuenta los impactos para el medio ambiente y los derechos humanos de la población de la construcción de estas infraestructuras.

En relación a la financiación, vemos como la participación de la banca pública de desarrollo también ha tenido un papel importante en la evolución de la política económica mexicana, así, mientras en las décadas anteriores a la llegada del neoliberalismo tuvieron un papel clave en el desarrollo productivo del país su papel se ha ido reduciendo. “Las razones del rezago de la banca de desarrollo tienen que ver fundamentalmente con la exigüidad de los recursos fiscales, si bien esta banca también se fondea de manera muy importante de los mercados financieros locales y externos” (Pineda, 2009, p. 91). Pero, a pesar de esta contracción, el papel que juegan las políticas de financiación en la economía siguen siendo importantes, “no sólo por la promoción que realiza del ahorro y la inversión sino también por su presencia en la planta industrial y en los proyectos de alto impacto regional, tales como las grandes obras de infraestructura a todo lo largo del país” (Pineda, 2009, p. 84).

Nafin y Bancomext son los dos principales bancos de desarrollo en México, que además de apoyo financiero brindan asesoría a las empresas para mejorar su competitividad y favorecer la integración de cadenas productivas. Como afirma Pineda (2009, p. 85), “Nafin ha venido jugando un papel central en la promoción económica, especialmente en el sector industrial con relevancia regional, apoyando a la pequeña y mediana empresa así como aquellas otras de importancia estratégica. Las actividades de Nafin se extienden al mercado bursátil donde apoya a las medianas empresas y a intermediarios financieros en la colocación de deuda”. Por su parte Bancomext “se involucra de manera directa en el sector del comercio exterior, apoyando no sólo con crédito sino también con asesoría a las empresas exportadoras, directas e indirectas, y participa asimismo en la promoción de la inversión extranjera directa” (Pineda, 2009, p. 85).

El papel de estas instituciones y su reforzamiento durante el mandato de Peña Nieto muestran como se sigue ejerciendo una importante intervención económica. Como se plantea en el Programa 2013-2018 de Bancomext (2013, p. 3), el papel de la banca de desarrollo pública es clave para reducir el déficit de financiación del sector privado y sus esfuerzos tienen que aumentar. Aunque, siguiendo la lógica neoliberal, se plantea que el rol de las instituciones públicas sea el de hacer de palanca para impulsar una mayor participación del capital privado, estrechando las alianzas con los intermediarios financieros privados, lo que ha acarreado otras consecuencias. Como describe Meza (2013, p. 125), en el sector rural, por ejemplo, el desmantelamiento de la banca pública y de los sistemas de crédito tradicionales ha beneficiado a unos pocos. “Los recursos crediticios se han concentrado en los sectores y las tierras más rentables, no hay una mayor disponibilidad de crédito a menores costos, poco ha mejorado la oferta de productos y servicios financieros y quienes más se han beneficiado son los intermediarios financieros bancarios, de tal manera que el crédito operado por la banca de fomento no ha operado como palanca para impulsar el desarrollo rural”.

Y finalmente, en cuanto a la promoción de la internacionalización, vemos como existe un organismo específico, ProMéxico, encargado de la promoción de las exportaciones y la inversión extranjera directa, que, como explica Ximena Garza⁶², se dedica tanto al asesoramiento de empresas, como a la promoción de las relaciones entre gobiernos, diplomáticos y empresarios. Así como en la promoción de la “marca país”, sustentada, en palabras de Garza, en base a los

⁶² En entrevista realizada por Erika González

grandes esfuerzos que se están haciendo para garantizar la apertura, la estabilidad económica y atraer IED, por ejemplo, con financiación de la Banca de Desarrollo.

3. Desregulación financiera, deuda y socialización de pérdidas

La gestión del sistema financiero por parte del Estado Mexicano encaja perfectamente con la lógica neoliberal, es decir desregular y permitir el crecimiento de la especulación y la financiarización, tanto en relación a la gestión del sector bancario, rescatado cada vez que ha habido problemas y reformado en base a la lógica neoliberal; como, por la gestión del déficit y la deuda pública, que convirtió a México en uno de los primeros países en sufrir los Planes de Ajuste Estructural del Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y Estados Unidos, impuestos a través de la condicionalidad de los préstamos. En cuanto a la gestión neoliberal de la deuda pública, podemos decir que se inaugura en agosto de 1982, cuando el país se declaró en quiebra, debido al alto endeudamiento público durante la década anterior, en la que el PRI intentó superar la crisis aumentando el déficit público, junto al alza en las tasas de interés y la caída de los precios mundiales del petróleo.

Por tanto, podemos decir que los préstamos de las instituciones internacionales han jugado un papel clave en la profundización de las reformas neoliberales. Así vemos como, en sucesivas negociaciones, que serán estudiadas más adelante, se fueron aceptando préstamos a cambio de profundizar las medidas de austeridad, privatización y desregulación. En cuanto al sector bancario, podemos decir que, a pesar de la nacionalización de la banca de 1982, la tendencia fue hacia la desregulación. Como afirma Sandoval (2005, p. 615), “irónicamente, la reestructuración del sector financiero mexicano en el sentido del esquema neoliberal, se originó con la nacionalización de la banca en México”. Más concretamente, la autora describe como

“la nacionalización bancaria inclinó la balanza del poder financiero alejándolo del tradicional circuito bancario y orientándolo hacia los inversores de las casas de bolsa; se reemplazó así la «alianza de los banqueros» que, de algún modo, estuvo relacionada con el fortalecimiento de las capacidades productivas del país (Maxfield, 1990), con la «alianza de los bolseros», vinculada directamente con la especulación que caracteriza la fase de expansión financiera iniciada a finales de los ochenta y consolidada durante la siguiente década” (Sandoval Ballesteros, 2005, p. 615).

Concretamente, se rescató el sistema bancario reprivatizado, con la compra de su cartera vencida, sin que el Congreso aprobara la decisión, porque supuestamente siendo deuda del Fobaproa aún no era deuda pública. Pero “en 1999 (después de enfrentar diversas dificultades jurídicas, legislativas y políticas), el Estado logra convertir los pasivos del Fondo Bancario de Protección al Ahorro (Fobaproa) –resultantes del rescate bancario de 1995– en deuda pública” consumando, lo que Sandoval define como la “nacionalización privatizante del sector bancario” (Sandoval Ballesteros, 2005). Esta medida generó un endeudamiento que fluctúa entre los 65 mil y los 100 mil millones de dólares.

La paradoja es que se rescató bancos en quiebra con banqueros en la abundancia. Por salvar a un pequeño grupo de banqueros, se endeudó a tres generaciones de mexicanos. Además, el costo del rescate bancario ha sido muy alto y distribuido de manera desigual, pues depende de manera excesiva de los fondos estatales (es decir, de la sociedad) frente a un mínimo sacrificio de los banqueros (Salazar, 2004, p. 10).

Por último, como decíamos, la intervención en el sector bancario no se produce solo por su privatización y rescates, sino que también juegan un papel muy importante las reformas para permitir su liberalización y la creación de un mercado especulativo sin restricciones. Reformas jurídicas que se hicieron “con el propósito de que los elementos monetarios neurálgicos para el esquema neoliberal [...] no pudieran ser intervenidos por las instituciones políticas electas democráticamente” de esta forma se blindaba el modelo neoliberal frente a la coyuntura electoral de 1994 (Sandoval Ballesteros, 2005).

4. Privatización y alianzas público privadas

Ya hemos mencionado cómo tras la crisis de la deuda se adoptó el plan de ajuste estructural y se inició el proceso de privatizaciones, justificadas por la crisis fiscal pero “con el objetivo explícito de rediseñar la antigua estructura social que había institucionalizado un importante grado de políticas redistributivas dentro del sistema político operante” (Sandoval Ballesteros, 2005, p. 608). Este proceso empezó, por tanto, en los años 80s y, como veremos, sigue avanzando en la actualidad. Más concretamente, en palabras de Vicher (2015, p. 71), la privatización se produce a través de cuatro tipos de política gubernamental:

La primera incluye el cierre de los programas públicos, el rechazo del gobierno para asumir ciertas responsabilidades y la reducción de los servicios prestados, ya sea disminuyendo su calidad o disponibilidad. La segunda conlleva la transferencia de activos públicos a propiedad privada, y la tercera refiere que el gobierno deja la prestación directa de servicios que, por la vía de contratos y resguardos, se transforma en financiamiento de servicios privados. En cuarto lugar está la desregulación (eliminar leyes y reglamentos), para que las firmas privadas accedan a actividades que eran consideradas monopolio público, aquí hay una privatización parcial (Starr, 1983: 36). Así que la desregulación de monopolios públicos también es una forma de privatización.

En México, como hemos descrito, lo primero que se dismanteló fue el sistema de empresas paraestatales, lo que sirvió para pagar los intereses de la deuda externa, en un claro ejemplo de cómo el pago de la deuda se prioriza por encima de todas las demás partidas del Estado. Además, el proceso de privatización de las empresas estatales no solo se hizo con el objetivo de hacer más eficiente al Estado, sino que como dicen Cypher y Delgado Wise (2012, p. 98), se hizo “pensando en beneficiar a las élites capitalistas” es decir que “fue una transferencia de poder”. Además, a pesar de que “el 93% de todas las firmas vendidas se quedaron en posesión de capital mexicano”, el 20.5% del valor de las firmas se transfirió a los socios extranjeros de los grupos (Cypher y Delgado Wise, 2012, p. 98). Pero, como hemos dicho anteriormente, estas reformas no supusieron una desaparición de la intervención estatal, sino que reflejan una nueva forma de intervención del Estado en el mercado para generar unas condiciones beneficiosas para unos pocos. Por otra parte, los procesos de desplazamiento del Estado en beneficio del sector privado, se produjeron también a través de las reformas constitucionales, destinadas a adaptar el marco constitucional a la nueva lógica neoliberal. De esta forma se fueron dando pasos progresivos para abrir sectores que anteriormente habían sido explotados exclusivamente por el Estado, hasta llegar al sexenio de Peña Nieto, en el que se han producido las reformas constitucionales de mayor calado, en temas como el agua, la educación, las telecomunicaciones y la energía.

Por último, vemos como en los últimos años en México también se ha extendido el nuevo paradigma de colaboración económica entre actores privados y públicos, fundamentalmente a través de la promoción de las Asociaciones Público-Privadas (APPs) y del aumento de las concesiones y la subcontratación de servicios. Como explica Diana Vicher (2015, p. 73), las APPs constituyen un mecanismo más de la “nueva gerencia pública”, entendida como “un modelo de reforma concebido para orientar a la administración pública al mercado”. En este sentido, podemos decir que las APPs son un mecanismo más de privatización, en la que el Estado cede sus funciones a los actores privados, perdiendo el control pero asumiendo el riesgo. Pero, a pesar de ello, se ha envuelto las APPs con la retórica de la democratización y eficiencia, utilizando el concepto “asociación” para dar a entender que se establece una relación horizontal, de negociación y toma de decisiones en común. De esta forma, parece que “el aporte de dinero otorga al privado el derecho de presentarse como igual en su trato con los agentes gubernamentales, aunque sólo el gobierno queda como último responsable de la prestación del servicio” (Vicher, 2015, p. 70).

5. Retirada del Estado de bienestar a favor de la mercantilización y el *workfare*

A pesar de que no podemos equiparar el Estado desarrollista mexicano de los años 50 y 60 con los Estados de bienestar europeos, sí que podemos ver como en las últimas décadas se ha producido un dismantelamiento de las políticas keynesianas y del patrón de “liberalismo embridado” que operó en México a raíz de los arreglos posrevolucionarios. Por tanto, esta faceta del Estado neoliberal se traduce en dos procesos principales, por un lado la desinversión en políticas sociales y por el otro la transformación del carácter de estas para adaptarse a la lógica neoliberal, que queda reflejada especialmente en las políticas de atención a la pobreza, en la pérdida de derechos laborales y en la reforma educativa, todas ellas encaminadas a producir la “subjetividad neoliberal” basada en la autorresponsabilización. En cuanto a los servicios sociales, como explica Ibarra Escobedo (2014, p. 2), el recorte fue enorme, pasando de un 20% del gasto del gobierno en 1980 a un 12% en 2008. Esto supuso, por ejemplo, que durante la década de los 80s el presupuesto sanitario pasara del 4.7% al 2.7%, con graves consecuencias para la calidad de vida y la salud de la población. “Hasta el Banco Mundial se vio obligado a reconocer que el gobierno mexicano ‘está gastando menos de lo previsto en sanidad’” (Ibarra Escobedo y Hernández Suárez, 2014, p. 2).

Los recortes fueron especialmente graves en los 80s, pero a pesar de que en los 90s el presupuesto en servicios sociales se recuperó, no fue suficiente para restablecer las condiciones de vida previas a la crisis de 1982. Además, la crisis en 1994-1995 abrió otra vez un periodo de contracción con una disminución del gasto social alrededor de 15%. Y, a pesar de que “en los siguientes años hubo una recuperación del financiamiento para el desarrollo social, al grado de que en el año 2000 superó en casi 25% al registrado en 1994, la mayor parte de ese crecimiento se orientó a restituir los fondos perdidos por la reforma liberal del sistema de pensiones” (Ordóñez, 2012, p. 219). De esta forma, en las últimas décadas del siglo XX el régimen de bienestar mexicano

pasó “de ser un proyecto universalista inacabado (fragmentado, estratificado, dual o segmentado, según se quiera) a otro en el que la política social asume una posición deliberadamente limitada, residual y compensatoria” (Ordóñez, 2012, p. 236).

La asunción del carácter compensatorio e instrumental de las políticas sociales, amplió las barreras de exclusión heredadas impidiendo el ejercicio pleno de los derechos sociales asociados a la calidad ciudadana, debido a que se establecieron unas condiciones de elegibilidad extremadamente restrictivas. Además, con el objetivo de establecer medidas que no estuvieran en contradicción con el mercado se eliminaron la mayoría de los subsidios generalizados a la producción y consumo de alimentos y se redujo la participación estatal en diversas áreas del desarrollo (Ordóñez, 2012, p. 229). Estas medidas, junto a la liberalización del sector agrario con la firma del TLCAN y la reforma del artículo 27, tuvieron graves impactos en la población rural y “al borde de la inanición, muchos campesinos fueron expulsados de las tierras, únicamente para engrosar el grupo de desempleados en las ciudades ya masificadas” (Harvey, 2007, p. 109).

Más concretamente, Barajas (2002, pp. 554-568) plantea como durante los sexenios de Miguel de la Madrid y Carlos Salinas se evidenció la transición desde una política de atención a la pobreza ejecutada a través de programas de desarrollo comunitarios, con un alto perfil clientelar (ya que se caracterizaban por un control presidencial directo que los canalizaba a través de los sectores organizados), a un modelo neoliberal basado en políticas focalizadas centradas en los individuos y las familias y no en la comunidad. Por tanto, a pesar de que en México estas políticas siempre han sido utilizadas con fines de control político-social y de legitimación gubernamental sí que se ve un cambio en sus características. En este sentido, podemos ver como estas políticas, y especialmente el PRONASOL impulsado por el presidente Salinas, también sirvieron para intentar recuperar la legitimidad después de la crisis de los 80s. Como explica Barajas (2002, p. 568), “la capacidad de moldear y dar cauce institucional a las demandas de grupos de población potencialmente conflictivos del PRONASOL fue todo un éxito desde su primer año de funcionamiento”.

De esta forma, se inauguró un nuevo modelo de política social, que dejó de estar vinculado a la política de desarrollo para basarse en un carácter selectivo. Lo que significó la ruptura del pacto posrevolucionario, es decir la obligación del Estado de velar por el bienestar de los trabajadores, campesinos y sectores populares en general, no solo de los pobres. Además, “el PRONASOL cambió las formas de interlocución tradicional, ya no eran los sindicatos o las organizaciones corporativas del Partido Revolucionario Institucional con quienes negociaba el Presidente una base de apoyo social para su proyecto de gobierno sino directamente con los miembros de los Comités de Solidaridad, todos reunidos bajo la categoría de pobres” (Barajas, 2002, p. 570). Durante los siguientes sexenios, el modelo neoliberal se consolida y profundiza, así aparece el programa PROGRESA (luego OPORTUNIDADES) que se basa en la nueva concepción del desarrollo basado en las capacidades individuales, en vez de en la comunidad. Algunas medidas de este enfoque fueron sustituir la oferta de bienes o servicios por parte del gobierno por transferencias monetarias familiares (para evitar interferir en el mercado), además de incorporar un enfoque tecnocrático en su gestión y establecer «una relación contractual» entre los beneficiarios individuales y el gobierno, asumiendo cada parte ciertos derechos y obligaciones” (PROGRESA, 2000 citado en Barajas, 2002, p. 574).

Por otra parte, la ruptura del pacto estatal a partir de la aplicación de las medidas neoliberales también significó la pérdida de derechos laborales y una caída significativa del salario. “Para 2004, casi 25% de los trabajadores mexicanos vivía con menos de un salario mínimo y más de 40% lo hacía con dos o menos salarios mínimos. La fuerza de estas cifras es mayor si se considera que para 2004 el salario mínimo mismo había perdido cerca del 45% de sus niveles presentes en 1970” (Osorio, 2011, p. 50). Este empeoramiento de las condiciones laborales, junto al desempleo creciente, la crisis en el campo y la ruptura de los vínculos clientelares entre organizaciones sindicales y campesinas y el gobierno, hizo que la clase trabajadora fuera perdiendo influencia progresivamente. Hasta que finalmente, en 2012, Calderón consiguió aprobar una reforma de la Ley de Trabajo que desregulaba aún más el empleo, facilitando la expansión de la precariedad laboral, la flexibilidad, la subcontratación y el despido. Pero en cambio dejó sin solucionar el problema de la falta de democracia y transparencia en los sindicatos (Davis, 2012).

Y por último, en cuanto a la reforma constitucional de la educación vemos como también responde a la adaptación de la escuela a las nuevas exigencias de la economía capitalista: servir más y mejor a la competencia económica. Por un lado quitando derechos laborales a los maestros y maestras, como el hecho de que no se tenga en cuenta el sindicato, lo que impide que haya relaciones de bilateralidad, además de generar inseguridad en el empleo y establecer nuevas formas de evaluación por resultados. Y, por otro lado, “se abre el camino a la privatización al involucrar en la gestión, mantenimiento y aprobación de cuotas a los padres de familia, además de que se propicia la entrada de empresas a los centros escolares” (Ibarra Escobedo y Hernández Suárez,

2014, p. 3). Al mismo tiempo, como veremos, la lucha contra esta reforma y la dura represión del Estado es un ejemplo claro del déficit democrático en México y de la criminalización de las movilizaciones sociales.

Todo ello ha reforzado, como decíamos, la subjetividad neoliberal, que en México viene a profundizar la “carencia de un ciudadano moderno” (Hernández Vaca, 2015, p. 128). Así, a pesar de que el avance del neoliberalismo se ha encubierto con la retórica de la transición democrática, en realidad vemos como se han debilitado aún más los cauces de participación y construcción de la ciudadanía. Esta situación, además, ha sido reforzada a través del “régimen mediático” (Hernández Vaca, 2015, p. 137) instaurado gracias al duopolio televisivo formado por Televisa y TV Azteca, que, como veremos, se han encargado de difundir los valores neoliberales y legitimar los diferentes gobiernos.

6. Promoción de los sistemas privados de derecho y vulneración de derechos humanos

Como hemos visto, la asunción de la agenda neoliberal en México ha supuesto la adaptación del marco constitucional mexicano a las nuevas necesidades de la economía globalizada, abriendo la puerta a la desregulación, al mismo tiempo que se firmaban nuevos tratados comerciales que insertaban a México en el marco normativo del comercio internacional. Estas medidas, además, se refuerzan con un contexto de impunidad permanente, que permite la violación de derechos humanos de forma sistemática por parte de las grandes empresas y las propias instituciones públicas. Una impunidad que se ha reforzado con las reformas en materia de inversión extranjera, propiedad industrial e intelectual, para proteger a los inversionistas extranjeros; por ejemplo, la Ley Minera de 1992 o la reforma constitucional en materia de telecomunicaciones de 2013, que permiten el 100% de inversión extranjera en esos sectores. Esto supone una concentración de poderes en el Ejecutivo, desde donde se ratifican los acuerdos internacionales, y en instancias supranacionales, como las instancias de arbitraje internacional que resuelven las principales cuestiones económicas del país.

En este sentido, vemos como en México también ha habido un desplazamiento de las fuentes jurídicas dando cada vez más relevancia a la producción jurídica transnacional y a las fuentes privadas de producción de derecho, especialmente las reglas emitidas por los organismos descentralizados y las normas de los Estados Unidos de América y de otros países (Pereznieta, 2013, p. 196). De esta forma México se ha insertado en la *lex mercatoria* y especialmente en el sistema de arbitraje internacional, lo que ha llevado a que se admitan regularmente laudos dictados por tribunales arbitrales. Al mismo tiempo, la asimetría normativa se refuerza con una “captura del Estado en el poder judicial”, que se produce gracias a la corrupción del sistema y permite defender a las empresas transnacionales con más garantías que para el resto de la población. Seguiremos profundizando en las consecuencias de esta arquitectura jurídica en el cuarto capítulo.

7. Conservadurismo, “remasculinización del Estado” y privatización de la reproducción social

Los elementos que contemplábamos en la caracterización del Estado neoliberal como un Estado que asume una visión reduccionista de los derechos de las mujeres, centrada en la violencia, y que utiliza un discurso conservador pro-familia para legitimar las políticas de privatización de las responsabilidades sociales del Estado se hacen evidentes en México. En primer lugar, a pesar de la gravedad de los feminicidios en México, con una media de 7,2 mujeres asesinadas al día (Observatorio Ciudadano Nacional del Feminicidio - OCNF, 2015), las políticas que se han hecho en esta materia han sido completamente insuficientes. Además, la gravedad de esta situación, ha hecho que la agenda gubernamental respecto a los derechos de las mujeres se centrara exclusivamente en la violencia contra las mujeres, obviando el resto de demandas de la agenda feminista.

En este sentido, Patricia Ravelo (2004, pp. 9-10) expone la necesidad de reconceptualizar el concepto “feminicidio” para complejizarlo y reapropiarse de él desde un enfoque feminista. Así, muestra como desde diferentes sectores académicos, empresariales y gubernamentales se ha utilizado el concepto feminicidio simplificando sus causas, sin abordarlo desde una perspectiva interseccional y que tuviera en cuenta el contexto más amplio en el que se produce la violencia. Y por otra parte, las estrategias para hacer frente a este grave problema se han centrado en dar una imagen de las mujeres que las revictimiza. Más concretamente expone que los feminicidios han sido abordados, en primer lugar, desde una perspectiva policíaca centrada en la inseguridad y la ingobernabilidad; en segundo lugar, reproduciendo la responsabilización de las mujeres, como culpables, con “dispositivos socioculturales que hegemonizan la construcción de victimización en el sistema sexo-género”; y en tercer lugar con la invisibilización de los efectos de la violencia

en los diferentes ámbitos de la vida social, a nivel micro y macro, como son las relaciones de pareja, de trabajo y familiares.

Además, en general no se ha analizado como un fenómeno estructural “relacionado con los derechos humanos, la justicia social y los sistemas económicos, políticos y culturales en un marco de globalización donde las mujeres y otros sectores subalternos se han convertido en desechables y constituyen la carne de cañón para dirimir cualquier conflicto, sea que se produzca en los espacios privados o públicos, o en espacios más amplios como las políticas de estado” (Ravelo, 2004, p. 9). Todo ello, lleva a la autora a afirmar la necesidad de impulsar políticas de género que no se entiendan solo como “una política exclusivamente de mujeres sino como una perspectiva que se pronuncie por la diversidad y la equidad, de manera que no se utilice la idea de feminicidio como el único punto de la agenda de política de género, sino agregar el respeto a la diferencia, la igualdad de oportunidades y el derecho (y deber) a la participación de todos los sectores” (Ravelo, 2004, p. 10).

En la misma línea, Marta Lamas (2016, p. 28) afirma que a pesar de la gran visibilidad y apoyo de todas las posiciones políticas en la lucha contra los feminicidios, “tal interés institucional es más bien una puesta en escena que una realidad, pues las mujeres asesinadas siguen apareciendo”. Además de plantear que “ninguna de las otras causas feministas ha logrado más leyes, recursos y propaganda mediática”. Un análisis parecido es el de Miriam Lang (2003, p. 70), quien describe como, con la llegada de Salinas de Gortari a la presidencia (en plena reconfiguración neoliberal), hubo un intento de modernización dentro del PRI que también permitió que algunas feministas pudieran ser incorporadas a la administración y ganar influencia, aunque fuera exclusivamente con respecto a temas relacionados con la violencia de género y dejando a lado “otros temas presentes en la agenda feminista, como por ejemplo el derecho al aborto o los derechos reproductivos en general”. En este sentido vemos como México, también es un ejemplo de como las políticas de natalidad han ido dirigidas a controlar el crecimiento de la población, con unas políticas de control de la natalidad que “actúa solo sobre el cuerpo de las mujeres, como si ellas fueran objetos pasivos, y a través del afán de únicamente lograr una meta establecida” sin respetar “los derechos reproductivos, como la autonomía y la autodeterminación del propio cuerpo, los derechos a la procreación y a la salud reproductiva o al acceso a la información” (García Gossio, 2015, p. 99).

Por otra parte, vemos como el avance del neoliberalismo en México también ha ido ligado a un repliegue conservador, evidenciado, por un lado, con la reforma constitucional del año 1992 que reconfiguró las relaciones entre el gobierno y la iglesia, y por otro lado, con las alianzas entre empresarios, políticos y la Iglesia Católica y grupos conservadores. Estos cambios se evidenciaron con la llegada de Salinas de Gortari al gobierno mexicano, que inició una transformación en el “trato a las asociaciones religiosas en México y [...] [un] acercamiento entre la Iglesia católica y el gobierno mexicano” (Carrillo Nieto, 2010, p. 116). Este acercamiento desembocó en la llamada contrarreforma religiosa de 1992, que puso fin al enfriamiento diplomático entre México y el Vaticano. “En ella se reformaron los artículos 3, 5, 27, 28 y 130 constitucionales como gesto del gobierno mexicano para reanudar las relaciones diplomáticas” (Carrillo Nieto, 2010, p. 117), lo que permitió a la Iglesia católica incrementar progresivamente su peso y participación política en el país. Más concretamente la reforma flexibilizó las condiciones de la separación Iglesia-Estado y permitió la entrada de las iglesias en la educación, así como administrar instituciones de beneficencia. Además, esta vinculación con la iglesia también afecta la regulación del aborto, que en la mayoría de los Estados es muy restrictiva, a excepción de la Ciudad de México, donde se legalizó en 2007.

En cuanto a las alianzas entre empresarios, políticos, iglesia y organizaciones de extrema derecha, Mendoza afirma que “el sector empresarial ha tenido que aliarse a otros grupos para reforzar y extender su influencia económica, política e ideológica. Así, tiene alianzas naturales y cómodas como el PAN o algunos sectores de Iglesia Católica con quienes comparte una moral conservadora” (Mendoza, 2006, p. 375). Además, estas alianzas se han producido también a través de algunos sectores dentro de la Iglesia Católica afines al modelo económico neoliberal, que han colaborado en el posicionamiento social de la derecha empresarial y de diversos grupos conservadores. “Con el triunfo de Fox en el 2000, se puso al descubierto la alianza de estos sectores católico-empresariales y neopanistas para acceder al gobierno, por lo que no pocos miembros de sus filas lograron puestos importantes en la administración foxista” (Mendoza, 2006, p. 377). Y, más concretamente, vemos como desde la década de los setenta, el PAN se vio infiltrado por grupos conservadores reaccionarios como la organización secreta de extrema derecha El Yunque.

8. Expansión de la represión, políticas punitivas y control social

Anteriormente nos hemos referido a las transformaciones de las políticas de atención a la pobreza, que convirtieron programas de atención social en ayudas focalizadas y condicionadas, lo que inevitablemente genera un mayor control social de la población; así como el intento de desmantelamiento de la educación pública como fuente de concienciación social y política, para adaptarse a las necesidades del capitalismo actual. Estas transformaciones, junto a la destrucción de fuentes de empleo y la reducción de los ingresos, que ha generado el mayor flujo emigratorio del mundo, así como la proliferación de la economía informal –tres de cada cuatro empleos lo son– y la expansión de una de las economías criminales más poderosas del mundo (Tribunal Permanente de los Pueblos, 2012, p. 50), han situado a la población mexicana en una situación de empobrecimiento y vulnerabilidad generalizada. Pero a pesar de ello, el Estado mexicano normaliza la situación. Como afirman en la Acusación General del Tribunal Permanente de los Pueblos (2012, p. 55):

el Estado mexicano procede regularmente a intentar convencer a la sociedad de que la descomunal migración y sus remesas son formas de funcionamiento normales (incluso benéficas) e irreversibles de nuestra economía, sin considerar siquiera el sufrimiento humano y cultural o las muertes de miles de personas que el éxodo migratorio ha generado, sigue produciendo y ocasionará en el futuro. La migración masiva de los mexicanos se erige entonces como una especie de paraguas de la economía anómala y de la irracionalidad estatal dentro de la cual se re-banalizan las otras dos formas extremadamente autodestructivas de la “nueva economía” mexicana: la informalidad y el crimen, a las que, si bien se las considera oficialmente como elementos indeseables, se los presenta dolosamente como efectos “imprevisibles”, pero sobre todo como acontecimientos ya económicamente “incorregibles” dentro de la nueva normalidad anormal de la economía.

Al mismo tiempo, desde los medios de comunicación y las instituciones públicas se responsabiliza a las personas de su propia situación y se promueven reformas destinadas a criminalizar la pobreza y la protesta. De esta forma, se legitima una securitización de la política social, que refuerza “las policías, el ejército, las cárceles, los aparatos de vigilancia y espionaje político” (Tribunal Permanente de los Pueblos, 2012, p. 52), mientras que se dejan de lado las políticas encaminadas a mejorar la calidad de vida de la población. Este marco de seguridad nacional tiene como corolario la firma de la Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte (ASPAN) en 2005, en el contexto post 11S, que trata temas económicos y de seguridad; así como la iniciativa Mérida de 2007, por la que EEUU se vuelca en la seguridad nacional mexicana (Pansters, 2012, p. 14). Por tanto, vemos como las políticas económicas y sociales neoliberales han generado una serie de consecuencias que, según las élites, resultan peligrosas para la gobernabilidad estatal (Zavaleta, 2006 citado en Orihuela, 2014, p. 12), como son el aumento de los flujos migratorios y la economía criminal.

Estos fenómenos han servido para legitimar y justificar las nuevas formas de consolidar la presencia del Estado en el campo social a través de la militarización y securitización del espacio público (Velázquez, 2010, p. 17). Es decir que, en un momento de pérdida de legitimidad, el uso de medios coercitivos y de disuasión es utilizado como una estrategia de reforzamiento del papel del Estado en el ordenamiento social. Algo que en México cobra especial importancia cuando, con la llegada de Calderón al gobierno, se utiliza “la guerra contra el narcotráfico” como una estrategia central de legitimación del nuevo equipo de gobierno (deslegitimado por las denuncias de fraude). De esta forma se justifica la duplicación de recursos públicos asignados a la Seguridad Pública, Defensa Nacional y Marina, y se saca a la luz el proceso de militarización de las policías y la seguridad pública, iniciado en 1994 de forma gradual, discreta y estratégica (Zavaleta, 2006 citado en Orihuela, 2014, p. 13).

La militarización, el despliegue del ejército en las calles y la militarización de las demás fuerzas de seguridad como estrategia contra el narcotráfico, ha generado, como denuncia Human Rights Watch, una oleada de violaciones a los derechos humanos (Velázquez, 2010, p. 24). Además, la guerra contra el narcotráfico y el recrudecimiento de la violencia en el país ha permitido encubrir la escalada represiva contra las luchas sociales. Una represión denunciada por diferentes organizaciones sociales, que dan cuenta de las “desapariciones, detenciones arbitrarias, privaciones ilegales de la libertad, delitos sexuales, asesinatos y ejecuciones contra civiles, muchos de ellos cometidos en contextos de criminalización de movimientos sociales como en 1968, 1971, durante la guerra sucia, pasando por Aguas Blancas, El Charco, Acteal y más recientemente existen por lo menos 50 mil víctimas en el contexto del llamado combate al crimen organizado” (M. Gómez, 2012, p. 126).

Todo ello muestra como las nuevas formas de explotación del modelo neoliberal se han seguido imponiendo en base al esquema represivo de los años anteriores. Así vemos como, en el marco de las privatizaciones, y especialmente desde la presidencia de Salinas en 1988, se intensificó el ataque contra la fuerza de trabajo organizada. “Varios líderes obreros fueron encarcelados tras

ser acusados de corrupción y se colocaron nuevos líderes más sumisos en las organizaciones obreras estratégicas bajo control de PRI. En más de una ocasión se recurrió al ejército para romper las huelgas” (Harvey, 2007, pp. 108-109). Al mismo tiempo, durante todo este periodo ha jugado un papel importante la estrategia de “guerra sucia” para desarticular los diferentes tipos de organización social en las ciudades y el campo (Tribunal Permanente de los Pueblos, 2012, p. 76).

Además, más recientemente, también vemos como “la fuerza pública se utiliza para reprimir a las comunidades que se oponen a diferentes proyectos empresariales o para proteger la maquinaria de dichas empresas en vez de a la ciudadanía” (Hudlet, 2016, pp. 7-8). Ejemplo de ello es la represión de Texcoco en mayo de 2006, “donde un operativo policiaco militar ordenado por Enrique Peña Nieto, entonces gobernador del Estado, y respaldado por el gobierno federal y municipal de Texcoco, desplegó más de 4,500 efectivos contra el Frente de Pueblos en Defensa de la Tierra, que apoyaba la defensa del derecho al trabajo de floristas locales en Texcoco, provocando uno de los episodios represivos más violentos de la historia de México”, con dos muertos, 209 detenidos, y varias mujeres agredidas física y sexualmente (Hudlet, 2016, p. 48). Por otra parte, esta represión también ha estado acompañada por un sistema judicial que, como decíamos antes, garantiza la impunidad de las instancias gubernamentales, mientras criminaliza las luchas sociales. Como explica Cárdenas (2014a, p. XVIII), se ha puesto en marcha un “populismo penal, que consiste en el incremento en el número de los delitos y el aumento de las penas para pretender garantizar la seguridad que no brinda el modelo económico, político y social”.

9. Procesos de desterritorialización y reterritorialización

Para analizar la adaptación de México a la globalización neoliberal, también se hace necesario recuperar el análisis complejo sobre la combinación de la lógica global capitalista y la territorial, para entender como la inserción en la globalización no supone solo una desterritorialización o desnacionalización, sino que se combina con procesos re-territorializadores, fruto de la necesidad del capital de insertarse local e institucionalmente (Sassen, 2010, p. 477). En esta línea Saxe-Fernández (2016, p. 134), plantea que los procesos de desterritorialización de México, vinculados a la integración con Estados Unidos, han ido ligados a una reterritorialización bajo el mando de corporaciones multinacionales a través del TLCAN. Por ello, el autor plantea la necesidad de recuperar un análisis geopolítico para entender los impactos de estos procesos en el territorio. Así como, la importancia que tiene el control territorial, tanto desde una perspectiva imperialista como desde la perspectiva de las grandes transnacionales. Un ejemplo de ello son los intentos estadounidenses de controlar el territorio del Istmo de Tehuantepec desde el siglo XIX, que, por sus características, facilitaba el tránsito de un océano a otro. Este interés se repite, según Saxe-Fernández (2016, p. 126), con proyectos como las concesiones ferrocarrileras a lo largo y ancho del país, impulsadas por Zedillo, o el Plan Puebla Panamá, impulsado por Fox; ya que todos estos proyectos colocan el territorio mexicano como objetos “económicos” y “estratégicos” asequibles a Estados Unidos.

Así vemos como en México las políticas neoliberales han generado una “desterritorialización” económica y política, en el sentido de que, con la integración económica con Estados Unidos y la inserción en la globalización neoliberal, la economía depende cada vez más de las lógicas globales, como evidencia el modelo de las maquilas o la dependencia de los recursos financieros extranjeros. Y lo mismo pasa en el plano político, donde también se produce una adaptación a las lógicas internacionales, con una mayor dependencia e influencia de las instancias internacionales. Pero, al mismo tiempo, estos procesos también han ido vinculados a otros procesos de reconfiguración territorial por parte del Estado en su proceso de adaptación a la globalización neoliberal, ya fuera por la cesión del control territorial a empresas transnacionales, a través de las “concesiones, de los 26 mil kilómetros de FNM (ferrocarriles), o los puertos y aeropuertos, las carreteras y los ductos y poliductos y las vastas instalaciones petroleras y eléctricas diseminadas por todo el territorio nacional” (Saxe-Fernández, 2016, p. 127); o por los nuevos ordenamientos del territorio destinados a facilitar la revalorización del capital, con proyectos como el Plan Puebla Panamá, ahora Proyecto Mesoamérica, destinado a la construcción de infraestructuras de energía, comunicación y transporte para facilitar la integración económica entre México y Centro América.

Y en este sentido juega un papel clave la “lucha intercapitalista por el control de los recursos naturales estratégicos” (Saxe-Fernández, 2016, p. 123). Así como el “reordenamiento del espacio” en manos de las ETNs que buscan obtener “posiciones” (gaseoductos, puertos, ferrocarriles, autopistas...). Estos procesos han configurado un modelo económico que Ornelas (2008, p. 151) equipara con la forma de los archipiélagos. Es decir, un proceso económico que tiende a desarticularse de las bases nacionales “para adoptar la configuración de archipiélagos articulados por

las filiales de empresas transnacionales, conectados al mercado mundial, pero desconectados entre sí y respecto de la economía local”. Un ejemplo claro de estos nuevos procesos de territorialización pensados para las grandes empresas transnacionales, es la ley Federal de Zonas Económicas Estratégicas, aprobada en 2016, que tiene el objetivo de insertar las regiones “rezagadas” del sur del país en la economía global, a través de “beneficios fiscales y laborales, un régimen aduanero especial, infraestructura de primer nivel y programas de apoyo” (México, 2015). El proyecto incluye la construcción de grandes infraestructuras que puedan servir para atraer capitales, como son el Puerto Lázaro Cárdenas, en Michoacán y Guerrero; el corredor del Istmo de Tehuantepec, que incluirá los polos de Coahuila, Veracruz, y Salina Cruz, Oaxaca; el Puerto Chiapas, en el Estado de Chiapas; y el corredor petrolero en los Estados de Tabasco y Campeche (gob.mx, 2016). Estos proyectos, en palabras de Crossa (2015, p. 9) suponen la “maquilización” de diferentes regiones del país, con los subsecuentes impactos sociales y entrega del control del territorio a las grandes empresas.

Por otra parte, el avance de la globalización, también produce procesos re-territorializadores, encaminados a defender el cierre de fronteras frente a la movilidad de las personas. Lo que genera una contradicción permanente entre la mayor movilidad del capital y la prohibición de movilizar la fuerza de trabajo. En el caso mexicano esta contradicción entre los procesos de “integración” y el segregacionismo racial antimexicano se vive de forma cruda en la zona transfronteriza. Donde el entramado de redes de interconexión se solapa con una masiva militarización fronteriza impulsada por Estados Unidos (Saxe-Fernández, 2016, pp. 434-448). Esta militarización se enmarca en el “Plan Frontera Sur” de Estados Unidos, que busca la externalización de fronteras, es decir responsabilizar a México y al resto de países de Mesoamérica de frenar la migración, bajo la retórica de la seguridad nacional y el “chantaje”, es decir condicionando los tratados de libre comercio con la obligación de hacer una “gestión ordenada de la migración” (A. Varela, 2015, p. 8). En base a esta lógica, en 2002 se firma la Alianza para la Frontera México-Estados Unidos y en 2004 el Plan de Acción para la Seguridad Fronteriza entre Estados Unidos y México “que prevé el mejoramiento tecnológico para facilitar repatriaciones y fortalecer los mecanismos entre funcionarios de ambos países” (A. Varela, 2015, p. 9). Por tanto vemos como, en palabras de Varela (2015, p. 11), “para conseguir frenar la migración de entre 400 mil y 500 mil migrantes centroamericanos que cada año intentan huir de la violencia neoliberal en sus países, México ha puesto en marcha una retórica de la seguridad nacional, barnizándola del repertorio discursivo de los derechos humanos, que incluye además de un enfoque policíaco en el control de los flujos migratorios, la privatización de los servicios que dicho enfoque implica”.

10. Estado de excepción como regla

Por último, en México, toma especial relevancia la caracterización del Estado neoliberal como un Estado en el que se instala la “normalización de la excepción” (Fazio, 2016, p. 13). A pesar de que ya hemos hablado del papel que juega la violencia en la construcción del Estado en México como forma de legitimar la criminalización y la represión, consideramos relevante incorporar la violencia sistemática con la que el capitalismo sigue expandiéndose, como una dimensión concreta. Y, en este sentido, consideramos que el caso mexicano puede servir para mostrar, de forma clara, la gravedad que toman los diferentes procesos de normalización de la excepción, como pueden ser la acumulación por desposesión, la gestión de las migraciones y las diferentes “configuraciones criminales del capitalismo contemporáneo” (Fazio, 2016, p. 11).

Según Osorio (2011, p. 49), la ruptura de las alianzas y pactos políticos generada por la adopción del modelo exportador, así como la ruptura del tejido social, quebró la relación mando-obediencia. Una relación que aún se vio más mermada tras los fraudes electorales de 1988 y 2006 y que, según el autor, está en la base de los factores que explican el incremento del crimen y la violencia. Es decir que, la no reconstitución de la relación mando-obediencia después del fraude electoral de 2006 sería lo que articularía y sobredimensionaría el resto de los factores que se encuentran detrás del incremento de la violencia. Como son “la creciente demanda de drogas desde el mercado estadounidense; el tránsito de drogas por el territorio mexicano, desde el sur de la región hacia Estados Unidos; el crecimiento y diversificación de las bandas criminales y de sus disputas territoriales; el fácil acceso a un mercado de armas cada vez más poderosas; la corrupción y penetración del crimen en el seno de la policía, jueces y otros cuerpos del aparato de Estado de rango diverso; [y] el incremento del desempleo y de la pobreza, situación que ofrecería una enorme reserva para el reclutamiento de personal por el crimen organizado” (Osorio, 2011, p. 55).

Osorio (2011, p. 56) justifica este argumento basándose en la teoría sobre “la arbitrariedad del tirano” de Foucault. Planteando que la ilegitimidad del gobierno de Calderón es un “ejemplo para los criminales posibles e incluso, en su ilegalidad fundamental, una licencia para el crimen”. Así,

la ausencia de legitimidad, se suma a las condiciones de desempleo, subempleo y precariedad, para favorecer el reclutamiento y la expansión de las bandas de delincuentes. Al mismo tiempo que “la muerte premeditada y con saña de algunos capos por los aparatos armados del Estado [...] son apenas una muestra de la violencia desnuda establecida como norma, ahí donde las normas se han esfumado”. Además, no hay que olvidar que “el horror de esta violencia privilegiada por los grandes medios permite encubrir la violencia institucional” (Osorio, 2011, p. 57).

Por otra parte, según Fazio (2016, p. 17), “la institucionalización del nuevo modelo de exterminio combinó el accionar de la estructura del Estado con el de corporaciones transnacionales y grupos de la economía criminal”. En un “entramado donde no se distinguen los cuerpos militares, de los policiales, paramilitares, autodefensas” y que sirve para generar un “terror paralizante necesario para la explotación de los recursos geoestratégicos y el control de la población viva”. Por tanto, podemos decir que hay “una línea de continuidad entre la violencia del capital y la violencia del crimen organizado” (Osorio, 2011, p. 58). A pesar de que el crimen organizado puede convertirse en un obstáculo para el capital y para el Estado, en el caso mexicano “asistimos a un profundo proyecto de reconfiguración autoritaria del Estado mexicano, en donde los fraudes, las violaciones a los derechos humanos o el despliegue en calles y carreteras de los aparatos militares son apenas la briznas del fardo de reformas y transformaciones que ya están en marcha en tal dirección” (Osorio, 2011, p. 61).

Así vemos como en México se produce una imbricación entre economía legal y actividades ilegales, vinculada a la imbricación de fuerzas militares y policiales con grupos de civiles armados y empresas e instituciones bancarias y financieras transnacionales, que sirve “para darle un cauce «legal» e «institucional» al actual proceso de acumulación por despojo” (Fazio, 2016, p. 19). Fazio (2016, p. 19) define este proceso como la combinación de “desordenar/ destruir/ reconstruir/ reordenar” que empieza con Calderón y continua con el Plan de Desarrollo 2013-2018 de Peña Nieto. En el que entran en juego la violencia y el terror para destruir el tejido social y comunitario y facilitar el desplazamiento de la población de territorios estratégicos. De esta forma México se ha convertido, según Pansters (2012, p. 14), en la expresión de la “democracia violenta” con su peculiar combinación de democracia electoral limitada, profundas desigualdades socioeconómicas y escalada de la violencia y la inseguridad.

En este contexto, a pesar de que la violencia a escala federal parece que desaparezca, en realidad la coerción como forma de creación de Estado permanece, especialmente en las regiones. Una coerción que se mueve en la zona gris (entre coerción estatal y no estatal) y que en México se reconfigura a partir de los 80, cuando se rompe el pacto Estado-narco y el Estado deja de tener el control sobre el narcotráfico. Esta situación se produce debido al aumento de la demanda en EEUU que da inicio a una guerra entre carteles rivales, agravada por las capacidades cada vez más débiles del Estado mexicano (Pansters, 2012, pp. 31-35). Al mismo tiempo, hay que añadir que los acuerdos entre el Estado y los actores ilegales en la “zona gris” no son exclusivos del tráfico de drogas, también se dan en otros sectores como la venta ambulante o el sindicalismo.

Por último, vemos como México es un ejemplo de como los nuevos marcos regulatorios globales han creado nuevas economías ilegales (como la piratería) y reforzado otras, que al mismo tiempo van ligadas a nuevos “arreglos” entre la policía y las organizaciones criminales a cambio de seguridad e información (Pansters, 2012, p. 36). Así vemos como, a pesar de que en México la violencia ha tenido un papel predominante a lo largo de su historia, a partir de los 80s, se produce un cambio de tendencia, con la aparición de una violencia intensa relacionada con el crimen transnacional vinculado a la apertura de México a la economía global y especialmente su integración con Estados Unidos. Lo que se explica por el hecho de que la globalización e integración económica no ha ido ligada a una mayor cooperación para resolver los problemas fronterizos (Pansters, 2012, pp. 56-57).

3 – El papel del poder corporativo nacional y extranjero en la consolidación del Estado neoliberal en México

En este capítulo profundizaremos un poco más en el análisis del papel que ha tenido el poder corporativo en el desarrollo del neoliberalismo en México y en las formas por las que se ha fortalecido gracias a la adaptación a la globalización neoliberal. El objetivo es poder aterrizar parte de la teoría planteada en la primera parte de la investigación en un caso concreto, analizando de qué forma ha funcionado el poder económico, político, jurídico y social de las grandes empresas. Así como la interrelación que se da entre las instituciones públicas y los poderes privados tanto nacionales como extranjeros. Antes de entrar en detalle, hay que tener en cuenta que los procesos analizados no son lineales y que por tanto se retroalimentan entre sí. Así, veremos como el avance del neoliberalismo en México se explica tanto por el contexto económico global de los años 80s, como por la interacción de una serie de actores que promovieron el paradigma neoliberal y que a la vez se vieron reforzados por él, profundizando el proceso. Es decir que el modelo aperturista impulsado por algunos grupos que provenían del mundo empresarial y de algunas universidades concretas, contribuyó a crear nuevas redes y campos de poder y conocimiento que, a su vez transformaron los intereses presentes detrás del modelo y lo reforzaron.

Algunos de los mecanismos que explican este proceso son, por tanto, el contexto histórico internacional; la formación, dentro de la administración, de equipos de trabajo con una visión del mundo neoliberal, encargados de impulsar las reformas desde los espacios que controlan; además de las trayectorias de esta “élite tecnocrática”, que garantizaban la homogeneidad de pensamiento y les proporcionaban una gran facilidad para circular entre posiciones públicas y privadas; y, por último, “las muy diversas relaciones que este grupo de funcionarios sostiene con organizaciones, centros de pensamiento y empresas transnacionales (Salas-Porras, 2014, p. 282). Todo ello lleva a Salas-Porras (2014, pp. 281-282) a afirmar que,

“el caso de México es muy representativo de cómo, bajo ciertas condiciones históricas, la interacción entre ideas, instituciones e intereses produce cambios en los paradigmas políticos e ideológicos [...] pero, además, puede ilustrar también cómo se transforma el comportamiento de las élites políticas cuando éstas adoptan el modelo de desarrollo neoliberal, desplazan a las élites desarrollistas y alteran las prácticas políticas y sociales de quienes dirigen las agencias más importantes del aparato estatal”.

Al mismo tiempo, hay que entender que, a pesar de qué a efectos analíticos los dividamos, en todo este proceso los factores locales-globales y públicos-privados se solapan; desarrollándose “formas de imbricación cada vez más complejas y multifacéticas con intereses transnacionales que no sólo cambiaron la frontera entre lo nacional y lo global, sino también la frontera entre lo público y lo privado” (Salas-Porras, 2014, p. 282). Por tanto, podemos decir que “el poder político de las nuevas élites se deriva en gran medida de su papel de intermediaria entre los campos nacionales y globales y los espacios e intereses públicos y privados” (Salas-Porras, 2014, p. 284), lo que evidencia que existen “vasos comunicantes entre Estados imperiales, Empresas Transnacionales y organizaciones internacionales, fundamentalmente económicas” (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 121).

3.1. Papel de las élites mexicanas

Importancia de los factores endógenos

En primer lugar, hay que tener en cuenta el papel que han jugado las propias élites mexicanas en el avance del neoliberalismo. Entendiendo que, a pesar de que gran parte de los estudios sobre las reformas neoliberales en los países latinoamericanos, influenciados por la teoría de la dependencia, se han centrado principalmente en los factores externos, no podemos olvidar el papel de los grupos de poder mexicanos y del propio Estado. Como afirma Cypher (1992, p. 42), el enfoque de la dependencia instrumentaliza el Estado ya que considera, como único factor influyente en la política económica, las presiones externas, sin tener en cuenta que los funcionarios del Estado y la élite empresarial mexicana podían tener los mismos objetivos que las élites extranjeras.

Por tanto, podemos decir que “el capital transnacional desempeñó un papel importante, fundamental; sin embargo, estaba subordinado a la coalición nacional” (Evans 1979 citado en Cypher, 1992, p. 43). Es decir que hay que evitar una visión de la “globalización” como la única explicación de las políticas económicas puestas en marcha, ya que se trata de una conceptualización excluyente de las fuerzas sociales y de la dinámica interna (Saxe-Fernández, 2016, p. 128). En la misma línea, Salas-Porras considera que, no se puede simplificar el análisis afirmando que las élites dominantes extranjeras penetraran en los países empobrecidos para negociar y luchar con las élites nacionales. Sino que hay que complejizar el análisis, entendiendo que “los procesos de globalización han transformado profundamente las relaciones de dominación entre las élites de países atrasados y desarrollados, que se tornan cada vez más complejas y multifacéticas, además de situarse en configuraciones espaciales que trascienden las fronteras nacionales” (Salas-Porras, 2014, p. 285).

Por su parte, Cypher y Delgado Wise (2012, p. 43) plantean que existe un “proceso de codeterminación donde se combinan el papel de las élites de poder de México y de Estados Unidos”. Es decir que las fuerzas y los factores autónomos de México ejercen un poder importante sobre la mayoría de las decisiones económicas, pero sin olvidar el papel y los objetivos de las políticas estadounidenses. Este proceso de codeterminación queda reflejado en la forma en la que las ideas neoliberales fueron penetrando en el país, ya que evidencia la interrelación entre actores internos y externos para promover su agenda. Así, podemos ver como la adopción del neoliberalismo en México empezó, en los 70, a través de la influencia de la Escuela de Chicago en el Banco de México y posteriormente por la adopción de estas ideas entre la élite universitaria (por ejemplo en el Instituto Tecnológico Autónomo de México – ITAM) y algunas secretarías del gobierno. Además de la asunción de las ideas neoliberales por parte de las organizaciones empresariales, especialmente la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex) y el Consejo Coordinador Empresarial (CCE), ambos con una fuerte presencia del grupo Monterrey. Lo que les lleva a afirmar que “la difusión del poder y la influencia ideológica del grupo Monterrey dio forma a la versión endógena del neoliberalismo mexicano” (Cypher y Delgado Wise, 2012, p. 45).

Por tanto, vemos como la versión endógena del neoliberalismo mexicano se ha configurado tanto desde el sector empresarial como desde el propio Estado. Entendiendo que, como ya hemos descrito, bajo el neoliberalismo, lejos de aumentar la autonomía del Estado, han aparecido nuevos grupos de interés articulados alrededor de renovados compromisos políticos (Sandoval Ballesteros, 2005). Por tanto, para entender la evolución de las ideas y políticas neoliberales en México, habrá que analizar los procesos de recomposición de las élites mexicanas provenientes tanto del mundo empresarial como de los círculos de poder político. En este sentido, es interesante el estudio de Salas-Porras (2014, p. 292), en el que, en base al análisis de los 127 funcionarios que a lo largo del período 1988-2014 concentraron los puestos más sobresalientes en la Administración Pública (desde los que se impulsaron el conjunto de reformas neoliberales), identifica algunas tendencias clave para entender este proceso. En primer lugar, vemos como la mayoría de estos funcionarios han encabezado la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, la Secretaría de Energía, Minas e Industria Paraestatal (luego Secretaría de Energía), la empresa PEMEX y el Banco de Desarrollo Nafinsa. Además, es relevante destacar que, de estos 127 funcionarios, sólo 10 son mujeres (menos del 8%).

Por otra parte, al analizar la base de datos, aparecen “22 funcionarios clave” –todos ellos hombres– que “son los que han acumulado a lo largo de su carrera el mayor número de puestos de alto nivel y una mayor participación en los círculos más altos de poder en el aparato estatal”. Además de ser los que han estado más relacionados con intereses privados, nacionales y extranjeros, y los que han logrado una proyección internacional de mayor alcance, situándose en consejos de administración y puestos de dirección de grandes corporaciones transnacionales, organismos internacionales, centros de pensamiento o instituciones filantrópicas extranjeras (Salas-Porras, 2014, p. 292). Por otra parte, la identificación de estos 22 funcionarios clave también

muestra como “los arquitectos más importantes de la reformas neoliberales” no provenían originalmente del sector privado, sino que pertenecían a familias de políticos priistas de renombre, partido del que en general formaron parte, aunque algunos de ellos también se mantuvieron en cargos importantes durante los sexenios panistas. Además, su carrera no se explica sólo por los lazos familiares, sino que se basa también en su formación académica, tanto por las capacidades tecnocráticas adquiridas como por el capital social que les permitió atesorar (Salas-Porrás, 2014, pp. 293-394).

Crisis del modelo postrevolucionario y avance del neoliberalismo

El punto de inflexión que facilitó el avance del neoliberalismo fue la crisis del modelo sustitutivo de importaciones que se evidenció con la crisis de 1982. Este contexto dividió la élite política priista y supuso el fin del modelo político y económico iniciado en los años 20. La crisis de la deuda justificó el auge de las agencias y élites con una visión de corte monetarista y ortodoxa, que hasta entonces habían estado atrincheradas en las agencias financieras dentro del aparato estatal (la Secretaría de Hacienda y Crédito Público – SHCP y el Banco de México), desde donde fueron acumulando una información que aún les conferiría un mayor poder para hacer avanzar las reformas estructurales de corte neoliberal a partir de la década de los ochenta (Salas-Porrás, 2014, p. 281). Al mismo tiempo, la crisis se produce en un momento de mucha tensión entre el gobierno y la élite empresarial que, desde los años 70s, pasa de una posición defensiva a ofensiva (Cypher, 1992, p. 51), especialmente durante el gobierno de Echeverría, que planteó algunas amenazas para el sector privado.

La mayor presión de los poderes económicos que, a raíz de la contracción del mercado interno, necesitan un cambio en las políticas económicas que les facilite la exportación y recuperar las tasas de beneficio, se sumó al progresivo distanciamiento de la población respecto al Estado. Con lo que mientras, “los elementos populistas del Estado empezaron a decaer, los intereses empresariales encontraron menor y menor resistencia por parte de la élite de funcionarios estatales” (Cypher, 1992, p. 50). Esto demostró que el poder de los funcionarios no solo se derivaba de las fuerzas de producción paraestatales, sino que necesitaban una base popular; y al mismo tiempo refleja como la resistencia de la élite de funcionarios también se diluyó por los “crecientes vínculos personales entre esta élite y aquellos que históricamente habían constituido las clases propietarias del capital” (Cypher, 1992, p. 51). Por tanto, vemos como el contexto de crisis potenció unas dinámicas que ya venían gestándose años atrás y que habían creado el escenario necesario para que las ideas neoliberales se expandieran y enraizaran.

En cuanto a la élite empresarial nacional, forjada a la sombra del “invernadero” creado por el Estado para promover la industrialización mexicana (Cypher, 1992, p. 51), vemos como su creciente internacionalización, financierización y concentración, así como los resultados de la propia gestión neoliberal de la crisis, justificaron la apuesta por un nuevo modelo económico para poder seguir creciendo. Como explica Vidal (2002, pp. 120-121), durante los años 70s, los grandes grupos económicos del país recibieron gran parte del total de financiamiento que concedía el Estado a través de agencias, subsidios, exenciones fiscales, fondos especiales, etc. También, se crearon *joint ventures* con bancos públicos y empresas privadas nacionales y extranjeras para importar bienes de capital para las empresas públicas como Pemex o CFE. Y, al mismo tiempo, estos grandes capitales, que “operaban a través de grandes empresas manteniendo diversas relaciones con los monopolios extranjeros”, fueron concentrándose cada vez más, al mismo tiempo que diversificaban su actividad, lo que hizo que se multiplicaran las sociedades tenedoras de acciones. Pero, a pesar de que se diversificó la actividad no mejoró la capacidad de acumulación y la mayoría de estas empresas, que lideraban el crecimiento, contrajeron una enorme deuda externa que planteó problemas a partir del año 1981 (Vidal, 2002, pp. 123-127).

La crisis de 1982 sirvió para profundizar los cambios iniciados en la década anterior, incentivando la concentración en base a grupos financieros que supieron cómo avanzar en la crisis en su propio beneficio. Así, a mediados de los 80s el mercado accionario empieza a expandirse también con bonos públicos, llegando al punto de que en 1990 el 92,5% de las operaciones totales eran para financiar el sector público (Vidal, 2002, p. 143). Además, no solo se sirven de los bonos públicos para afianzar el sector financiero, sino que el endeudamiento exterior va ligado a la fuga de capitales, que se resguardan de las devaluaciones del peso frente al dólar, dándoles mayor poder de compra cuando vuelven. Un hecho que cobró importancia durante las privatizaciones iniciadas por De La Madrid, que cambiaron la estructura de los grupos, dando una mayor presencia a los capitales extranjeros, sobre todo estadounidenses (Vidal, 2002, pp. 146-147). Es decir que la crisis no fue mala para todo el mundo. El 10% de ingresos más altos colocaron sus capitales en el extranjero donde seguían creciendo lejos de las devaluaciones. Y al mismo tiempo,

la hiperinflación y los cambios en la estructura financiera de la economía crearon nuevas oportunidades para los especuladores, que además se beneficiaron de que los salarios se mantuvieron bajos a pesar de que las ganancias en general subieron (Cypher, 1992, p. 204). En resumen, en palabras de Sandoval (2005, pp. 617-618):

con la privatización y la creación de los grupos financieros, se consolida la nueva élite financiera-industrial que tiende a internacionalizarse y a asociarse con el capital foráneo. Este grupo, más poderoso que sus predecesores, crece a la sombra de Miguel de la Madrid y se robustece con Carlos Salinas de Gortari. Acumula su fortuna con la especulación financiera —en gran parte, responsable de los colapsos de 1987 y 1994.

Por otra parte, como decíamos, en este avance del neoliberalismo el Estado mexicano juega un papel fundamental, ya que, en palabras de Cypher (1992, p. 239), “para implementar esta política, supuestamente en favor del mercado” se requería una “intervención estatal masiva”, que benefició a unos pocos grupos nacionales y compañías transnacionales. Según Sandoval (2005, p. 596), este giro en las políticas públicas “puede ser explicada por la variación en las estrategias políticas de una nueva coalición gobernante, cuyo propósito central ha sido reorientar el Estado de acuerdo con las necesidades contemporáneas del capital financiero”. Una coalición formada por los nuevos conglomerados industriales-financieros, vinculados con los mercados internacionales, así como por funcionarios públicos ligados a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). Además de nuevas “camarillas” políticas que inciden en la política pública en base a sus intereses. Es decir que, además de la clara implicación del Estado, este proceso no se puede entender sin tener en cuenta el proceso de recomposición de las élites económicas tanto dentro como fuera del aparato estatal. Lo que nos permite ver cómo, “desde mediados de los años setenta, este poder económico concentrado se ha transferido de manera directa a la arena de la política pública, principalmente a través de las grandes y bien organizadas asociaciones empresariales” (Cypher y Delgado Wise, 2012, p. 13). Y, especialmente a partir de la crisis de 1982, se inicia un proceso de reestructuración de las relaciones entre el Estado y las organizaciones empresariales que permite que el sector privado participe mucho más en la gestión de las políticas económicas (Cypher y Delgado Wise, 2012, p. 60).

Por tanto vemos como las transformaciones de los años 70s, y especialmente la gestión de la crisis de 1982 y el inicio de las privatizaciones, desembocaron en una reconfiguración de los grandes grupos económicos y de su relación con el aparato estatal. Es decir que, se puede explicar el inicio de las políticas neoliberales durante el sexenio de Miguel de la Madrid, por una combinación de las presiones del Banco Mundial, el FMI y Estados Unidos a raíz de la crisis de la deuda, sumado a las presiones internas por parte de funcionarios de su propio gobierno y de las organizaciones empresariales mexicanas. Como afirman Cypher y Delgado Wise (2012, p. 61), de la Madrid en el fondo era un “desarrollista” y su gabinete tenía reticencias hacia la liberalización total, pero aun así, adoptó medidas neoliberales por la escisión en la élite mexicana y las crecientes presiones. Estos autores explican la división dentro de la propia élite priista por la aparición de una fracción neoliberal, con algunos “*chicago boys*” como Francisco Gil Díaz, que ganaron el debate con la cooperación activa del BM. De esta forma durante el gobierno de Miguel de la Madrid (1982-1988) se inició el camino hacia lo que Saxe-Fernández (2016, p. 105) llama la “desnacionalización integral” que prepara el terreno para el TLCAN y la “compra-venta de México”.

Para entender todos estos procesos es necesario analizar de forma más detallada cómo se produce la escisión dentro del gobierno priista que permite la expansión del paradigma neoliberal, así como, la evolución de las organizaciones empresariales y su capacidad de influencia. En primer lugar, retomando el estudio de Salas-Porras (2014) sobre los 127 altos funcionarios más implicados en las reformas neoliberales, vemos como un primer cambio que se produce en la características de estos es en sus antecedentes académicos. Ya que, hasta los años setenta la gran mayoría de éstos procedían de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), la universidad pública más importante de México, pero en cambio de los “22 funcionarios” con más cargos de relevancia durante todo el periodo (1988-2014), “sólo 8 estudiaron en la UNAM (y en estos casos a menudo combinaron sus estudios con una institución privada —nacional o extranjera— (Salas-Porras, 2014, p. 295).

Por otra parte, como decíamos, “el primer equipo con una orientación predominantemente neoliberal apareció en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), desde la cual —casi desde su fundación— se ha defendido la disciplina fiscal y las políticas anti-inflacionarias restrictivas”, ya en la época del presidente Portillo (1976-1982), formaban parte del equipo funcionarios que posteriormente jugarían un papel central en la liberalización comercial y las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Además, durante el sexenio de Miguel de la Madrid, también se integró a la secretaría el equipo de Salinas de Gortari, que acabó formando parte del Instituto de Estudios Económicos, Políticos y Sociales (IEPES), un *think tank* afiliado al PRI, del que también formó parte el presidente Zedillo, donde se planeó la

campana electoral de Salinas y se concibió el nuevo proyecto económico. Además, el hecho de que los grandes impulsores de las reformas neoliberales estuvieran bien interconectados a través de estos grupos permitió darle continuidad e impulso al proyecto neoliberal (Salas-Porras, 2014, p. 290). Al mismo tiempo, este grupo de altos funcionarios que empezaron a ganar influencia a partir del sexenio de Miguel de la Madrid, no podrían haber impulsado las reformas ni extendido la ideología neoliberal, si no hubiera sido por las presiones y apoyos que obtuvieron de la élite corporativa que, como veremos, estaba cada vez mejor organizada y con mayor poder.

La firma del TLCAN y la consolidación de las políticas neoliberales

Antes de entrar a hablar de las negociaciones del TLCAN, debemos hacer un repaso a lo que supuso el gobierno de Salinas de Gortari para la consolidación del neoliberalismo en México. Como se ha mencionado, Salinas fue impulsado por los grandes empresarios y, mientras Miguel de la Madrid inició las reformas neoliberales de forma titubeante, con Salinas el cambio de rumbo del gobierno se consolidó. En primer lugar, los equipos de trabajo de clara tendencia neoliberal, que habían impulsado las reformas desde algunas secretarías (especialmente la de hacienda) en el sexenio anterior, extendieron su “presencia e influencia a las áreas del aparato estatal con mayor poder de decisión y construyeron un campo de poder y reflexión que, si bien experimentó algunos ajustes en su composición a lo largo de los sexenios, logró mantener e inclusive ahondar el contenido neoliberal del nuevo proyecto” (Salas-Porras, 2014, p. 290). Y, al mismo tiempo, como explica Mendoza (2006, p. 361), con el gobierno de Carlos Salinas de Gortari la relación de mutua colaboración entre gobierno y empresarios se consolidó, tanto por la amplia participación que tuvieron en el gobierno como por los beneficios que sacaron de las políticas económicas adoptadas –aunque las políticas de ajuste estructural no beneficiaron a todo el mundo, ya que muchas empresas medianas y pequeñas acabaron siendo absorbidas por las de mayor capital–.

La consolidación del proyecto neoliberal durante la presidencia de Salinas se evidencia, tanto en el inicio de las negociaciones del TLCAN, como por la profundización del proceso privatizador. Un proceso que, como ya se ha mencionado, generó enormes beneficios para unas pocas empresas, ayudando a fortalecer los intereses detrás del neoliberalismo. Además, estas consecuencias no fueron fortuitas, sino que se explican por el fuerte cabildeo de las organizaciones empresariales, que se garantizaron que todo el proceso se hiciera de la forma que más beneficios ofreciera a las grandes empresas. Así, vemos como la CCE estuvo particularmente activa detrás de todo el proceso, gracias a que “consolidó una posición de intermediario en la formación de la política económica por medio de un intenso diálogo con funcionarios de gobierno y con el presidente de la república” (Puga, 2004 citado en Cypher y Delgado Wise, 2012, p. 98). De esta forma los líderes empresariales se garantizaban la compra de las empresas rentables, con lo que se puede decir que “las ventas fueron arregladas a puerta cerrada” y por ello se beneficiaron un grupo exclusivo de grandes conglomerados que crecieron rápidamente alejándose de los demás capitales mexicanos (Cypher y Delgado Wise, 2012, pp. 98-99). El resultado de este proceso fue una gran transferencia de recursos públicos a manos privadas, mucho mayor que las tradicionales transferencias clientelistas del gobierno mexicano. Como explica Saxe (2016, p. 124), “el gobierno de Salinas amplió las oportunidades de corrupción a proporciones inimaginables y realizó las transferencias de riqueza más grandes en la historia del país”, de esta forma durante el sexenio de Salinas los megamillonarios se hicieron ricos sin explicación alguna mientras se dejaba al país en la ruina económica.

Por otra parte, Salinas también impulsó las negociaciones del TLCAN, que, como ya se ha mencionado, sirvió para blindar las reformas neoliberales; por ello, tanto en el proceso de negociación como en su aplicación posterior podemos ver claramente cómo se buscó beneficiar a los grandes capitales. Las negociaciones empezaron en 1989 con la firma, por parte de Bush y Salinas, de un acuerdo para iniciar las conversaciones sobre comercio e inversión y en 1993 ya estaba listo para aprobarse el texto del tratado, pero faltaba convencer a congresistas estadounidenses, y finalmente entró en vigor el 1 de enero de 1994 (Cypher y Delgado Wise, 2012, pp. 74-75). Durante todo el proceso, México contó con asociaciones de negocios bien organizadas que impulsaron las negociaciones en su beneficio. En primer lugar, antes de iniciar las negociaciones fue el Consejo Empresarial para Asuntos Internacionales (CEMAI), creado por la CCE, quien presionó para que se negociara el TLCAN e hizo campaña para convencer la opinión pública. Y durante las negociaciones, la voz principal de los empresarios fue la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE), también creada por la CCE, que tuvo contactos permanentes con los negociadores (más de doce reuniones a la semana) mientras duraron las negociaciones. La COECE fue impulsada también por el gobierno, que creó comités descentralizados para facilitar la cooperación entre funcionarios y empresarios CW. De esta forma, canalizando el *lobby* a través de una única organización, el gobierno se garantizaba el consenso entre el sector

privado. Por tanto, vemos como a pesar de que los representantes del sector privado no podían participar directamente de las mesas de negociación, estuvieron casi literalmente en la habitación de al lado (*room next door*) (Ross Schneider, 2002, p. 101).

En 1994, el sucesor de Salinas de Gortari fue Ernesto Zedillo, quien representó, según Mendieta y Schmidt (2003, p. 150), el fin definitivo del patrón que había regido el Estado mexicano desde los años 20, es decir la contención al interior del PRI de “proyectos político-ideológicos que se oponían, con lo cual se funcionalizaba la heterogeneidad y el conflicto se usaba para fortalecer el sistema político, porque el conflicto se desarrollaba dentro de las instituciones y su solución se sometía al arbitrio máximo que todos aceptaban: la voluntad presidencial que velaba por la reproducción del sistema”. Según los autores, este cuadro acabó en 1994 cuando, con la elección de Zedillo, los financieros se fortalecieron en el poder, utilizando el poder del presidente para “continuar el modelo neoliberal y sobre él montar el escenario que aseguraría el continuismo en el siglo XXI” (Mendieta y Schmidt, 2003, p. 155). Zedillo siguió con el proceso de privatizaciones, esta vez impulsando la venta de bienes estratégicos, así como el rescate de los bancos. Como afirma Saxe-Fernández (2016, p. 98), Zedillo hizo una “campana patriota mientras vendía [los ferrocarriles], el gas natural, el espacio satelital, las telecomunicaciones y la electricidad al empresariado estadounidense y al «grupo compacto» de megamillonarios locales”. Privatizaciones que además estuvieron vinculadas con la economía criminal, ya que permitieron el lavado de narcodólares (Saxe-Fernández, 2016, p. 123). Además de reportarle al presidente beneficios personales, ya que acabó integrándose a la Junta Directiva de Union Pacific, favorecida por la privatización de los ferrocarriles (Saxe-Fernández, 2016, p. 105).

Al mismo tiempo, vemos como la recomposición de la relación entre las élites gubernamentales y empresariales iniciada en los años 70s, que fue generando unas relaciones cada vez más fluidas entre ambos sectores, culmina, en 2000, con la elección de un presidente del Partido de Acción Nacional, que representa el fin de la hegemonía priísta además de ser un partido impulsado fuertemente por los poderes económicos. En palabras de Cypher y Delgado Wise (2012, p. 96), “la nueva relación entre el Estado y el capital [...] [es el] resultado de una nueva generación de líderes empresariales que no solo se realinearon frente al Estado, sino que también se sumergieron en formas de organización política y de acción directa, [que] culminaron en la toma de control del Estado con la elección presidencial de 2000”.

Por otra parte, es interesante citar la investigación de Salas-Porras (2006, p. 336), donde traza la evolución de la élite corporativa desde el inicio del período neoliberal. Una élite que, según la autora, se conforma entorno a las personas y juntas de administración que concentran un mayor capital, “no sólo capital productivo y financiero sino capital social (es decir, relaciones de cooperación, solidaridad, reciprocidad y confianza)”. En base a esta definición, la autora estudia la configuración de la élite corporativa mexicana analizando los entrelazamientos corporativos que se producen cuando una persona detenta dos o más asientos en los consejos de administración (Salas-Porras, 2006, p. 335); que son analizados, por tanto, como vehículos “para articular intereses económicos (a veces también políticos), muy diversos; por ende, en espacios de planeación estratégica y de reflexión colectiva” (Salas-Porras, 2006, p. 336). La investigación se basa, por tanto, en la composición de los consejos de administración de todas las empresas que cotizaban en bolsa en el período de 1981 a 2001, a partir de la cual puede concluir quienes fueron los mayores “enlazadores” de cada período y entorno a qué consejos de administración se concentró más poder.

Algunas de las conclusiones del estudio son, en primer lugar, que existe un estrecho vínculo entre los grandes enlazadores y las organizaciones empresariales, especialmente el CMHN, ya que “más de 50% de los 25 empresarios que realizan la mayor cantidad de entrelazamientos en la red corporativa es miembro del CMHN a lo largo de todo el periodo”. Lo que evidencia el “papel que desempeña el CMHN para vincular a la élite corporativa con el círculo íntimo del poder político en México” (Salas-Porras, 2006, p. 352). Además, las personas encargadas de sostener la red no son precisamente las que dirigen las empresas con mayores ventas, sino las que dedican un mayor esfuerzo a mantener los vínculos y hacer que la información circule. Al mismo tiempo, es importante tener en cuenta el papel de los vínculos familiares dentro de la red y que, en la gran mayoría de grupos, los relevos generacionales se hacen traspasando las responsabilidades a hijos o parientes. Una práctica que se fortaleció a finales de los 90s, cuando se produce un nuevo “repliegue de toda la red hacia áreas de influencia familiar”. Un ejemplo de ello es el grupo de Carlos Slim, “pues los puestos de dirección más importantes de las corporaciones que pertenecen a este gran imperio económico son controlados por sus hijos. Así, en 2001 su hijo Carlos Slim Domit preside el Consejo de Telmex, Grupo Carso y Sanborns; su hijo Marco Antonio preside el Grupo Financiero Inbursa; y su hijo Patricio es el vicepresidente de este último grupo” (Salas-Porras, 2006, p. 357).

La alternancia política, la llegada del PAN al gobierno

Antes de hablar de los sexenios en los que el PAN gobernó, es importante entender su trayectoria. En primer lugar, hay que situar el crecimiento del PAN a partir de los años 80s, como una táctica empresarial en la que, además de intentar incidir en el gobierno desde dentro, plantearon la necesidad de ejercer una mayor presión desde fuera. Así vemos como, en los años 80s, empresarios que provenían de la Compañía Mexicana de Cementos (CCE) y la Concanaco estimularon el resurgimiento del Partido Acción Nacional (PAN) (Cypher, 1992, p. 236). Más concretamente, en los años 70s, a raíz de la política proteccionista de Echeverría, el Grupo Monterrey hizo su primera incursión al PAN. De esta forma, “la afiliación empresarial al PAN se incrementó en la medida en que se incrementaron las inconformidades con el gobierno” (Mendoza, 2006, p. 361). Especialmente, con la nacionalización de la banca en 1982 hubo un traspaso de empresarios que habían pertenecido o simpatizado con el PRI al PAN. Además, es relevante destacar algunas de las vinculaciones del PAN y las organizaciones empresariales, por un lado con organizaciones de extrema derecha como la semiclandestina “El Yunque” (Mendoza, 2006, p. 376), al mismo tiempo que, en las regiones del norte del país, según Diana Washington (Falquet, 2014), “los vínculos entre algunos PANistas y algunos narcotraficantes parecen en parte tejidos alrededor de la impunidad de los feminicidios sexuales sistémicos —de los que aún no se sabe oficialmente si fueron cometidos por grupos narcos, sombras fantasmáticas de la guerra sucia, poderosos hombres políticos o de negocios ávidos de sensaciones fuertes, o por una siniestra mezcla de todos ellos a la vez”.

El apoyo empresarial al PAN se confirma, según Mendoza (2006, p. 360), en las elecciones de 2000 y 2006, con “la inserción definitiva del sector empresarial al gobierno en el sexenio de Vicente Fox, y la decidida participación pública de este sector en las [...] elecciones del 2 de julio de 2006 a favor del Partido Acción Nacional y su candidato”. Durante la campaña electoral de 2000 los empresarios tuvieron una fuerte participación a través de los llamados “Amigos de Fox”, liderados por Roberto Hernández de Banamex y Justino Compéan de Televisa. Organización que según Cárdenas sirvió para el financiamiento ilegal y que generó unos vínculos interesados entre los grandes empresarios que hicieron aportaciones y el presidente Fox. El autor afirma que “Las aportaciones a “Amigos de Fox” fueron una inversión que se cobró con otro tipo de acciones: pidiendo al ex presidente que promoviera controversias constitucionales para limitar las atribuciones de la Auditoría Superior de la Federación y así beneficiar a los banqueros y a los empresarios que aportaron recursos a la campaña” (Cárdenas, 2014b).

Y posteriormente se configuró lo que Fox llamó “el gobierno de los empresarios para los empresarios”. Con gran parte de las Secretarías y altos cargos ocupados por hombres que provenían de la empresa privada y de las patronales. Un ejemplo de ello es Fernando Canales Clarión, del grupo Monterrey, quién pasó por la Secretaría de Economía y la Secretaría de Energía (Mendoza, 2006, p. 362). Por otra parte, desde el gobierno de Fox, además de facilitar las “puertas giratorias”, permitiendo que definieran la política directamente los empresarios, también se pusieron en marcha otros mecanismos que beneficiaron al sector empresarial, como la “diplomacia económica”, facilitando que miembros del CCE acompañaran a Fox en sus giras para hacer negocios con sus contrapartes mundiales (Mendoza, 2006, p. 364). Al mismo tiempo, durante los sexenios panistas, también se produjo una “oligarquización de la asamblea legislativa”, con diputados y senadores cada vez más profesionalizados y con una mayor presencia de los grupos económica y políticamente poderosos. Así vemos como “los legisladores con antecedentes profesionales en la iniciativa privada aumentaron súbitamente en las dos [...] legislaturas (de 2000 a 2006) hasta ocupar alrededor de un tercio” de los escaños (Favela Gavia, 2008, p. 159).

Además, en esta etapa también se profundizan los cambios internos en la administración pública, asumiendo, como explica Diana Vicher (entrevistada) parte de las transformaciones planteadas por el modelo de la Nueva Gerencia Pública, que sirvió para hacer “*ad hoc* a la administración pública para las nuevas condiciones que los sectores económicos estaban exigiendo”. En este marco, más allá de las privatizaciones, empezó otro tipo de contratación mucho más amplia de diferentes servicios, concesiones, APPs, etc. Lo que permitió una injerencia mucho más grande de las empresas, que entraron a prestar servicios y a rediseñar la propia administración, a través de las consultorías externas, donde cada vez tienen un papel más importante las grandes empresas transnacionales. Debido a que, como explica Salas-Porras, las firmas de consultoría se convirtieron en otro mecanismo de intermediación entre el sector privado y el público y fueron creadas, muchas de ellas, por las élites estatales sirviéndose de los conocimientos y vínculos acumulados mientras eran funcionarios públicos. De esta forma los altos funcionarios implicados en las reformas, (por lo menos nueve de los “22 funcionarios clave”) crearon o se vincularon con despachos de consultoría e ingeniería financiera “que no sólo constituyen una fuente de ingresos, sino también un espacio en el que se recluyen cuando no están en funciones públicas vinculados con el aparato estatal por medio de los servicios especializados de consultoría que

ofrecen, en ingeniería financiera, cabildeo y mercadotecnia” (Salas-Porras, 2014, pp. 297-298)⁶³.

Por otra parte, la alianza entre funcionarios y empresarios, tuvo que reforzarse aún más en las siguientes elecciones presidenciales, cuando Andrés Manuel López Obrador, candidato del PRD y exgobernador del Distrito Federal, apareció con fuerza suficiente como para plantear una alternativa de izquierdas capaz de imponerse al PRI y al PAN. La campaña electoral para las elecciones de 2006 se convirtió entonces en un ejemplo claro de cómo los poderes económicos movilizan todos sus recursos para sostenerse en el poder. Para ello, el Consejo de Coordinación Empresarial (CCE) dedicó “más de 136 millones de pesos, sólo en *spots* de TV para motivar el miedo y desacreditar la campaña de Andrés Manuel López Obrador” y el Centro de Liderazgo y Desarrollo Humano (CELIDERH) añadió 30.6 millones de pesos en anuncios (Mendoza, 2006, pp. 363-365), *spots* que acabaron siendo retirados por incumplir la normativa electoral.

Por otra parte, volviendo al estudio de Salas-Porras (2006) sobre la red corporativa, vemos como los cambios económicos y políticos producidos por el avance del neoliberalismo también modificaron su estructura. Mientras que en el primer período de 1981 a 1992, predominaron las fuerzas centrípetas dentro de la red, configurando una estructura jerárquica y centralizada entorno a grandes enlazadores vinculados al CMHN y el CCE. “A partir de 1997, van ganando impulso en la red las fuerzas centrifugas desencadenadas por la desnacionalización de la banca, [...] que produce un repliegue de los grupos mexicanos hacia áreas de influencia más acotadas en función de la estructura de la propiedad de sus intereses” (Salas-Porras, 2006, p. 367). Con lo que de 1992 a 2001 se produce una disminución de la densidad de la red fruto de la inestabilidad económica y los reacomodos y pugnas entre diversos intereses y grupos económicos por ocupar posiciones estratégicas. Por último, la menor cantidad de entrelazamientos que se observa en 2001 señala, según la autora, “que la red había perdido importancia como mecanismo de coordinación entre los grandes grupos mexicanos, y muy en particular entre éstos, los bancos y los inversionistas extranjeros” (Salas-Porras, 2006, p. 355).

Según la autora, la menor importancia de la red corporativa mexicana a partir de los años 2000, se debe por un lado a que las funciones de socialización se producen en mayor medida al interior de los grupos. Por ejemplo, “observamos que los hijos de Slim no participan (como consejeros externos) en las juntas directivas de empresas que no controlan; ello se debe a que tienen la capacidad de atraer a sus juntas a los más grandes enlazadores, quienes sirven de puente con la comunidad corporativa nacional e internacional” (Salas-Porras, 2006, p. 370). Y por otro lado, se produce por la mayor apertura de la economía mexicana, que ha hecho desaparecer muchos eslabones y cadenas productivas que afirmaban los enlaces de la élite corporativa, que han sido sustituidas por un escenario en el que las empresas extranjeras, que han asumido el control de industrias clave, ya no necesitan tener contactos en la red mexicana. Todo ello, sumado a qué, con el fortalecimiento de las relaciones entre empresarios y gobierno, se pierde, como decía Ross (2002, pp. 79-81), el incentivo de la organización empresarial. Lo que lleva a Salas-Porras a afirmar que, a pesar de verse fortalecidos con el triunfo de un gobierno “de, para y con los empresarios”, la unidad de los grandes empresarios resulta más bien débil (Salas-Porras, 2006, p. 371).

Resultados. Composición de la élite actual

Por último vemos como el retorno del PRI a la presidencia el año 2012, no planteó grandes cambios en las dinámicas planteadas. De hecho, el sexenio de Peña Nieto se ha caracterizado por una profundización de las reformas neoliberales, con la reforma constitucional de la energía como uno de los hitos clave para la consolidación constitucional del paradigma neoliberal. Por tanto, podemos decir que Peña Nieto, a pesar de no ser del mismo partido, aplicó una política continuista del proyecto de Calderón, reforzando aún más los vínculos con las élites económicas nacionales y, en gran medida, extranjeras. Y llevando a la práctica algunas de las medidas más demandadas por los grandes lobbies corporativos, destinadas a abrir el mercado del petróleo y la electricidad a operadores privados.

Vemos por tanto como la alianza entre gobierno y empresarios no se rompe, sino que se refuerza. Un primer ejemplo de esta alianza se produce durante el proceso electoral de 2012,

⁶³Algunos ejemplos de estas consultorías son: IQOM Inteligencia Comercial, creada por dos actores clave de la apertura del mercado mexicano al comercio internacional: Jaime Zabudovsky y Herminio Blanco, que utilizan “el capital político y social acumulado a lo largo de sus carreras, a partir de las negociaciones que desembocaron en la firma del TLCAN y otros acuerdos comerciales y de inversión, así como de su gestión en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial”. O PROTEGO creada por Pedro Aspe, artífice de las reformas financieras y las privatizaciones, que se “especializa en reestructurar la deuda de las entidades estatales en México, diseñar los paquetes de ingeniería para ofrecer títulos en los mercados mexicanos e internacionales a fin de financiar a las grandes corporaciones” (Salazar, 2004, p. 8).

cuando, a pesar de la reforma electoral realizada después de los escándalos de 2006, se vuelve a producir “la simulación política tradicional” (Cárdenas, 2014b). Jaime Cárdenas (2014b), en su exhaustivo análisis del proceso electoral de 2012, plantea como, a pesar de que los organismos correspondientes no hayan cumplido su labor de investigación para hacer cumplir la ley, la victoria electoral de Peña Nieto fue fruto de varios fraudes. Entre ellos “el montaje que la televisión privada realizó en su beneficio y [d]el empleo de millonarios recursos para comprar votos entre los más excluidos de la sociedad mexicana”. De esta forma, vemos como el duopolio televisivo de Televisa y TV Azteca, que controlan más del 90% de las frecuencias de televisión, volvió a influir indebidamente en el proceso electoral. Aunque esta vez, debido a la mayor regulación de la compra de espacios publicitarios, “la vía principal –aunque no la única– que ejercieron para intervenir consistió en el uso de encuestas. Este camino les permitió beneficiar a Peña Nieto y presentarlo como el candidato presidencial que iba con una delantera en las preferencias imposible de empatar y mucho menos alcanzar” (Cárdenas, 2014b). Por otra parte, hay indicios de la existencia de un acuerdo comercial y político entre Peña y Televisa desde 2005, que habría propiciado contratos de publicidad, aparición en noticieros, cobertura de las giras internacionales y aparición en medios electrónicos (Cárdenas, 2014b).

Por otra parte, vemos como, la reforma constitucional de la energía, así como el paquete de leyes secundarias que la acompañó, fueron pactadas en privado con los empresarios que iban a ser beneficiados de la apertura (Saxe-Fernández, 2016, p. 20). La reforma energética se convierte por tanto en el claro ejemplo de cómo funciona el entramado de relaciones de la élite mexicana e internacional, que circula entre los cargos públicos, la empresa privada y las consultorías. En palabras de Cárdenas (2014a, p. 113), la reforma energética y todos sus beneficiarios pone a la luz “los nexos y las redes de poder y corrupción en la industria energética nacional, en donde exservidores públicos y servidores públicos actúan como agentes de los intereses de las empresas energéticas transnacionales”, unas redes de poder que analizaremos en más profundidad a continuación.

Actores clave en la configuración de la élite corporativa mexicana

Finalmente vemos como, a lo largo de las últimas décadas, las élites mexicanas se han ido recomponiendo, fortaleciendo su poder alrededor de algunos núcleos principales. En primer lugar los grandes conglomerados, en segundo lugar las organizaciones empresariales y en tercer lugar una red de altos cargos del aparato estatal cada vez más vinculados al gran capital. En cuanto a los conglomerados mexicanos, normalmente llamados “grupos”, consisten en unas 20 o 30 empresas que a su vez controlan otras grandes empresas, en su gran mayoría controlados por familias, como el grupo ALFA de Monterrey o el grupo Slim. De estos grupos, los 10 más grandes, controlaban en 2003 el 61% de la capitalización total de la bolsa mexicana. Estos “grupos empresariales se caracterizan por una integración vertical, horizontal o conglomerada, en la que los corporativos toman la mayoría de las decisiones clave, que incluyen finanzas, política de dividendos, activos fijos y la contratación de los directores generales” (Cypher y Delgado Wise, 2012, p. 12).

Por otra parte, a pesar de su gran importancia, vemos como la apertura económica también ha reestructurado el sector privado, ya que en 2008, de estos grandes conglomerados mexicanos, solo 8 formaban parte de las 20 mayores empresas del sector privado, el resto eran ETNs y empresas no conglomeradas de dueños mexicanos como Cemex. Por otra parte, para hacernos una idea de la gran concentración de capital, podemos ver que, las “grandes empresas» de México (unas 3051) representan solo el 0,3% de todas las empresas pero son propietarias del 74% de activos empresariales y pagan el 69% de los sueldos”, al mismo tiempo, “las principales 400 empresas de México, con ingresos en ventas del 41% del PIB, solo pagan el 1,7% de la carga fiscal sobre sus ingresos” (Cypher y Delgado Wise, 2012, pp. 12-13).

Por otra parte, en cuanto a las organizaciones empresariales mexicanas, podemos decir que, como explica Ben Ross (2002, p. 79), su importante papel en la definición de las políticas económicas viene de los años 70s, cuando las asociaciones empresariales de membresía voluntaria empiezan a desplazar las asociaciones corporativistas de membresía obligatoria controladas por el Estado. Desde entonces ganan relevancia tanto en la generación de una oposición al gobierno, como en la búsqueda de canales de acceso directo al gobierno para los grandes negocios. Este impulso a la organización empresarial se explica fundamentalmente por la amenaza que supuso el gobierno de Echeverría para el sector privado, que incentivó la acción colectiva del sector de los grandes negocios. Así como por su exclusión durante un largo período de las posiciones formales de poder político. Las tres grandes organizaciones empresariales son la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex), creada en los años 20s como respuesta a la organización de los trabajadores impulsada por el gobierno; el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios

(CMHN), creado a finales de los años 50s, y finalmente el Consejo Coordinador Empresarial (CCE) creado en los 70s, durante el sexenio de Echeverría. Además, detrás de las tres organizaciones ha jugado un papel muy importante el conglomerado de Monterrey, que ha sido un gran impulsor de la organización empresarial y su principal financiador, además de estar detrás de la creación del PAN, como veremos más adelante (Ross Schneider, 2002, pp. 81-82).

Estas tres organizaciones ganan fuerza, como decíamos, a partir de los años 70s, consiguiendo un contacto directo con el entorno de la presidencia, pero, según Cypher y Delgado Wise (2012, p. 95), entre 1985 y 1994 consiguen establecer una nueva relación estructural de “corresponsabilidad”, que les otorga un poder mayor. Esto se debe, además de al fortalecimiento del sector privado con la creación de la CCE, a la nueva coyuntura económica. Es decir, a la crisis financiera y al nuevo modelo productivo exportador que generó una nueva actitud por parte de los conglomerados mexicanos con el Estado, “obligados a desarrollar nuevas formas de comunicación con el gobierno y a involucrarse directamente en el diseño e institucionalización del nuevo modelo”. Así, por ejemplo, “al CMHN (Consejo Mexicano de Hombres de Negocios) se le acredita por haber seleccionado a Carlos Salinas para que fuera el siguiente presidente de México en una reunión secreta sostenida en 1987” (Ross Schneider, 2002, p. 92). Y a su turno, en 1933, “el entonces presidente Salinas de Gortari organizó una exclusiva cena con los 27 hombres de negocios más ricos del país [...] y solicitó a cada uno de ellos un «donativo» de 25 millones de dólares para la campaña presidencial de 1994” (Sandoval Ballesteros, 2005).

En cuanto al CCE, se trata de la organización de creación más reciente pero de mayor representación, está integrada por “un total de 12 organizaciones, siete de las cuales son organizaciones asociadas y cinco participan como invitados permanentes” que “en su conjunto, [...] afilian a cerca de 3 millones de empresas que generan el 88% del PIB” (Mendoza, 2006, pp. 363-364). Además, el CCE cuenta con 70 consejeros, muchos de ellos perteneciente al Partido Acción Nacional. La Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX), por su parte, es la organización más antigua, y “aglutina un poco más de 36 mil socios empresarios de todos los sectores”, especialmente del norte del país (Chihuahua y Monterrey) y también tiene gran influencia (Mendoza, 2006, p. 365). Y, por último, el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN), que a su vez forma parte del CCE, está formado por los, entre 30 y 40, hombres de negocios más ricos del país (Ross Schneider, 2002, p. 78), que acumulan cerca del 40% del producto interno bruto. “Actualmente es la instancia más poderosa e influyente del empresariado en México; entre ellos encontramos a Carlos Slim Helú que posee una fortuna de 4,000 millones de dólares, según la revista *Forbes* el tercer hombre más rico del mundo y el primero de México y América Latina” (Mendoza, 2006, p. 366). Además de Slim, que controla los conglomerados América Móvil, Telmex y América Telecom, otros de los mexicanos más ricos son “los empresarios: Jerónimo Arango, Ricardo Salinas Pliego y familia, Alberto Bailleres, María Asunción Aramburuzabala y familia, Roberto Hernández Ramírez, Lorenzo Zambrano y familia, Emilio Azcárraga Jean, Alfredo Harp Helú e Isaac Saba Raffoul y familia; juntos poseen una riqueza de 50,800 millones de dólares. Han aumentado sus fortunas en 19.5%, es decir, 5.5 veces más que el crecimiento de la economía nacional” (Mendoza, 2006, p. 369).

Es interesante destacar, también, algunas de las razones que explican la existencia de una organización empresarial tan fuerte en México, ya que refleja la especial relación del empresario con el gobierno, a lo largo de las últimas décadas. En primer lugar, Ben Ross (2002, p. 104), considera que en México, el interés por parte del Estado de impulsar la organización empresarial ha sido especialmente fuerte debido, en primer lugar, a la escasez de vínculos directos entre la élite económica y política, que planteaba la necesidad de tener a las organizaciones como interlocutoras para conocer los intereses y necesidades del sector empresarial. Una necesidad de información y apoyo que se hizo explícita en los Pactos tripartitos realizados en los años 80s, para controlar la inflación y estabilizar la economía, así como en las negociaciones del TLCAN. Y, por otra parte, se explica por la vulnerabilidad de México a las fugas de capital y las crisis monetarias, que incentivan al Estado a estrechar los lazos con los empresarios para evitar que se fuguen a otros países. Algo que fue especialmente importante en los años 80s, cuando se hizo evidente la necesidad de recuperar la confianza del sector privado.

Por tanto, según Ben Ross (2002, p. 105), no se trata solo de que las grandes empresas inviertan en la acción colectiva como reacción a las amenazas gubernamentales, sino que el propio Estado responde, también, a las amenazas del empresariado de llevarse los capitales a otro sitio. Por tanto, podemos decir que la creación de las tres grandes asociaciones empresariales mexicanas se produjo por la “amenaza” del Estado en casos concretos. Pero la explicación de que estas organizaciones perduraran, a diferencia del resto de organizaciones empresariales latinoamericanas (especialmente la Coparmex, que es la única asociación de empleadores que ha sobrevivido en América Latina desde los años 20), fue por la relación de amor odio con el gobierno, que combinó

periodos de exclusión con periodos de intenso apoyo, tanto en temas legales como facilitándoles un acceso directo a los altos funcionarios (Ross Schneider, 2002, pp. 79-81).

Por último, vemos como, más recientemente, el papel de las organizaciones empresariales pierde peso y es sustituido por una nueva élite, forjada durante las últimas décadas de reformas neoliberales, que está cada vez más vinculada a los grandes negocios. Así vemos como, además de todas las reformas mencionadas y la aparición de nuevas formas de alianza entre el sector público y el privado, como son las consultorías, “otra práctica que transforma radicalmente la frontera entre las esferas pública y privada es la mayor circulación de las élites”. A pesar de que antes de la llegada del neoliberalismo las “puertas giratorias” entre el aparato estatal, especialmente el congreso, y el sector privado ya eran habituales, desde el sexenio de Zedillo (1994-2000) se vuelve cada vez más frecuente. Además, esta circulación se produce en todos los sentidos, produciéndose, también, la entrada de empresarios al aparato estatal, cuando antes lo más habitual era que los congresistas o funcionarios acabaran en empresas privadas.

Algunos ejemplos, son: el expresidente Ernesto Zedillo, quien después de dejar la Presidencia de la República en el año 2000, ha sido invitado a participar en por lo menos diez consejos de grandes corporaciones transnacionales; Pedro Aspe, que ha detentado asientos en los consejos de corporaciones mexicanas (Volaris y Televisa); Jaime Serra Puche, Herminio Blanco y Francisco Gil Díaz, quienes han ocupado asientos en los consejos de grandes firmas nacionales e internacionales. Sin embargo, ninguno de estos exfuncionarios regresó a la Administración Pública después de que se reciclaran al sector privado (Salas-Porras, 2014, pp. 298-299).

Por otra parte, según Salas-Porras, “esta práctica de la “puerta giratoria” es especialmente extendida entre exfuncionarios públicos vinculados al sector energético”. Como Adrian Lajous (director de Pemex entre 1994 y 1999) quien actualmente es miembro de los consejos de cinco grandes corporaciones energéticas. Por tanto, vemos como en los últimos años se ha ido creando una élite público-privada que basa sus lealtades en los clientes y patronazgos potenciales en México y en el extranjero, además de utilizar la información y experiencia obtenida a lo largo de su trayectoria para conseguir contratos y concesiones (Salas-Porras, 2014, pp. 297-299). Y esta nueva configuración de las élites, además de no rendir cuentas con la ciudadanía, ha ensanchado la brecha entre las pequeñas y medianas empresas y los grandes conglomerados. Como explica Rodríguez González (2008, p. 109), en base a un estudio sobre las redes empresariales de la región de Aguascalientes: “las redes de poder creadas y conservadas a partir de los años sesenta fueron prácticamente desconocidas por el proyecto político recién asentado”. Generando “un retroceso en la acumulación de capital económico de un gran bloque de empresarios, en especial micro, pequeños e incluso medianos, que vieron cómo sus recursos menguaron ante el reordenamiento que el mercado mundial exigía”. Al mismo tiempo que, como afirmaba un empresario de Aguascalientes, “quienes antes nos ayudaban a salir, ya no estaban; los nuevos políticos estaban más preocupados por apoyar a los grandes empresarios de otros países, que la verdad ni lo requerían”.

Por último, también hay que mencionar, las relaciones de los dos grandes partidos mexicanos, el PRI y el PAN con el narcotráfico, que lleva a Washington Valdés (citado en Falquet, 2014, p. 10) a afirmar que “a lo largo de los últimos años, México ha visto desarrollarse de manera paralela, la rivalidad entre el PRI y el PAN por una parte, y entre los cárteles considerados próximos a cada uno de ellos, por otra”. Este es un tema que será retomado con más detalle en las siguientes páginas, pero que evidencia las nuevas “configuraciones criminales del capitalismo contemporáneo” (Fazio, 2016, p. 11).

3.2.— Papel de las organizaciones internacionales y los Estados matriz

Cómo ya se ha mencionado, a pesar de que en este análisis hayamos dado bastante relevancia al papel que han jugado los factores endógenos en la evolución del neoliberalismo en México, esto no significa que no tengamos en cuenta la importancia de los factores exógenos y especialmente las presiones externas. Al mismo tiempo, se hace evidente que estos dos ámbitos no están completamente separados, sino que se caracterizan por sus numerosas interrelaciones. Así veremos como la capacidad que han tenido algunos Estados y Organizaciones Internacionales de imponer medidas económicas a México no puede explicarse sin tener en cuenta las propias condiciones interna que lo facilitaron y el papel que, como se ha detallado, jugaron las propias élites nacionales. Al mismo tiempo, a efectos prácticos, hemos dividido el papel que han jugado los Estados matriz y las Organizaciones Internacionales del papel de las élites corporativas. Entendiendo que, a pesar de que en general persigan los mismos intereses y sus acciones se complementen e interrelacionen, las estrategias y mecanismos de incidencia de unos y otros pueden diferir.

Imposición de las políticas neoliberales

Lo primero que hay que analizar cuando hablamos de la capacidad de influencia de las organizaciones internacionales, junto a algunos Estados, para definir las políticas económicas de México es la imposición de los planes de ajuste estructural en los años 80s a raíz de la crisis de la deuda. La crisis de la deuda de 1982 fue el resultado del alto endeudamiento público durante la década anterior, en la que el PRI intentó superar la crisis aumentando el déficit público. Como explica Harvey (2007, p. 107), “la crisis global de la década de 1970 golpeó a México intensamente. La respuesta del PRI consistió en fortalecer el sector público haciéndose cargo de empresas privadas débiles y manteniéndolas como fuentes de empleo para contener la amenaza de descontento por parte de la clase obrera”. De esta forma, entre 1970 y 1980 se duplicó el número de empresas estatales y de empleados del sector público, pero se tuvo que recurrir al endeudamiento para financiarlas. Al mismo tiempo, esta situación se combinó con el excedente de petrodólares de los bancos de inversión estadounidenses que aguardaban a ser invertidos. Además, hay que tener en cuenta que antes de la quiebra económica de 1982 el Banco Mundial y el FMI llevaban tiempo prestando a México y abalando préstamos con bancos privados, en base a unos pronósticos que se demostraron excesivamente optimistas. Es decir que, durante los años previos a la crisis, contribuyeron a incrementar la deuda externa mexicana hasta unos niveles que se demostraron insostenibles.

Para que nos hagamos una idea del optimismo del Banco Mundial y de cómo, ya antes de que estallara la crisis de la deuda, estaba involucrado en la definición de las políticas económicas mexicanas, Toussaint (2006, p. 1) recuerda que, poco antes del estallido (en 1981), el Banco Mundial concedió a México un préstamo de 1.100 millones de dólares (a otorgar en varios años), que era de lejos el préstamo más grande que el Banco concedía desde 1946. Al mismo tiempo, en marzo de 1982, seis meses antes de estallido de la crisis, el presidente del Banco, Alden W. Clausen (1982 citado en Toussaint, 2006, p. 2), envió la siguiente nota al presidente de México, José López Portillo:

La reunión que tuvimos en la ciudad de México con sus principales consejeros ha reforzado mi confianza en los dirigentes económicos de su país. Señor Presidente, usted puede estar orgulloso de las realizaciones de estos últimos cinco años. Pocos países pueden hacer alarde de haber alcanzado tan altas tasas de crecimiento o de haber creado tantos puestos de trabajo... Quiero felicitarlo por los muchos éxitos logrados. Como dije en la reunión, la reciente regresión de la economía mexicana sólo puede ser temporal y nos sentiríamos felices de ayudarlos en el proceso de consolidación [...].

Pero, a pesar del optimismo de los funcionarios del Banco Mundial, el endeudamiento era insostenible, además, como afirma Salazar (2004, p. 4), “este escenario se agravó por las adversas condiciones internacionales, como el alza en las tasas de interés (ante una deuda total de 80 000 millones de dólares), reducción de nuevos créditos de las instituciones financieras internacionales, la caída de los precios mundiales del petróleo [...] [y] la política proteccionista diseñada por los países centrales”. Condiciones que finalmente llevaron a México a la quiebra en agosto de 1982, lo que generó una huida masiva de capitales, que obligó al presidente Portillo a nacionalizar la banca como medida de emergencia. De esta forma, el 20 de agosto de 1982 “el gobierno mexicano declaró que el país no estaba en condiciones de continuar los pagos, y decretó una moratoria (suspensión de pagos) de seis meses (de agosto de 1982 a enero de 1983). Le quedaba una reserva de 180 millones de dólares y debía desembolsar 300 millones el 23 de agosto” (Toussaint, 2006, p. 2).

La solución presentada por el FMI, después de reunirse con la Reserva Federal de Estados Unidos, el Banco de Pagos Internacionales (BPI) y el Banco de Inglaterra, fue la oferta del FMI y el BPI a prestarles más divisas, “con una doble condición: que el dinero se destinara a pagar a los bancos privados y que aplicaran medidas de choque de ajuste estructural” (Toussaint, 2006, p. 2). A partir de este momento empezaron las medidas de ajuste estructural, que poco a poco se irían aplicando al resto de países endeudados a lo largo de la década de los 80s. De esta forma, se empezaron a aplicar la austeridad presupuestaria, la privatización, la reorganizaron del sistema financiero, la apertura de los mercados internos al capital extranjero, la disminución de las barreras arancelarias y la creación de mercados laborales más flexibles. Más concretamente, vemos como, a partir de 1982, el FMI prestó masivamente a México aunque este dinero se dedicó a pagar a los bancos privados extranjeros. Y lo mismo ocurre con los préstamos del Banco Mundial que, después de una disminución durante 1982 y 1983, vuelven a aumentar fuertemente en 1984, cuando el Banco se constituyó en prestador de última instancia, con la condición de que éste reembolsara a los banqueros privados, en su mayoría estadounidenses (Toussaint, 2006, pp. 3-4).

Estos préstamos hicieron que la deuda externa mexicana se multiplicara por 3 entre 1978 y 1987, mientras que el total de los reembolsos representó 3,5 veces el monto de la deuda del año 1978 y la transferencia neta negativa total se elevó a más de 26.000 millones de dólares (Tous-

saint, 2006, p. 5); es decir que en este periodo se pagaron 26.000 millones de dólares más en servicios de la deuda (intereses más principal) que los nuevos préstamos que se recibieron. “Según datos del FMI, entre 1980 y 1997, México pagó casi 150 mil millones de dólares por concepto de intereses de la deuda externa. En este último año, 1997, pagó 10,800 millones de dólares. Esta cantidad era equivalente a 287 veces el dinero destinado a todos los programas sociales, que apenas alcanzaban un monto de 37 millones de dólares” (Ibarra Escobedo y Hernández Suárez, 2014, p. 2).

Además, no solo se negoció los términos del pago de la deuda, sino que se instauró una “condicionalidad cruzada”, es decir que el Banco Mundial sólo seguiría prestando si se cumplían las condiciones del FMI y viceversa (Cypher, 1992, p. 245). Condiciones que, como explica Saxe-Fernández (2016, pp. 103-105), iniciaron, durante el sexenio de Miguel de la Madrid, la promoción de la “desnacionalización integral”, que preparaba el terreno para el TLCAN y la “compra-venta de México”. Más concretamente, podemos ver como el primer préstamo condicionado fue el del Banco Mundial en 1984, que estuvo ligado a la integración de México en el GATT y a la implementación de un programa de austeridad económica (Harvey, 2007, p. 108). Pero este préstamo no puso fin a la grave crisis que atravesaba la economía mexicana y en 1987 la Bolsa Mexicana de Valores se desplomó, inaugurando una vez más la fuga de capitales, una espiral inflacionaria y la caída de la actividad económica. “Ante situación tan crítica, el gobierno respondió con uno de los programas que rompería la ortodoxia de la política económica de corte neoliberal aplicada hasta entonces” (Salazar, 2004, p. 5), el Pacto de Solidaridad Económica (PASE), que fue un acuerdo de control de precios y salarios entre gobierno, empresarios y sectores asalariados para combatir la inflación, sin embargo, esto no supuso el fin de las políticas neoliberales, que siguieron avanzando.

En 1988 Salinas de Gortari sucede a Miguel de la Madrid como presidente de México, desde donde continua con las políticas que había negociado con los acreedores desde el cargo de Secretario de Programación y Presupuesto, durante el sexenio anterior. De esta forma, durante el sexenio de Salinas de Gortari se desmantela la estructura de empresas paraestatales y se consolida el paradigma neoliberal. Al mismo tiempo, Salinas renegocia la deuda externa, bajo el llamado Plan Brady, que supuestamente consigue una mejora de las condiciones –una cancelación del 35% del capital a cambio de una neoliberalización más profunda (Salazar, 2004, p. 6)–, aunque, si se hubiera negociado de otra forma, se podría haber conseguido un acuerdo que no solo garantizara que se siguiera cumpliendo con los pagos, sino que permitiera recuperar el desarrollo del país. Estas medidas, junto a las negociaciones del TLCAN, parecían haber dado resultados, ya que a lo largo del sexenio se estabilizó la economía, consiguiendo recuperar la confianza de los inversionistas; “sin embargo, a partir de 1994 los acontecimientos políticos y económicos irrumpieron para poner en sus justas dimensiones los saldos del período”⁶⁴(Salazar, 2004, p. 7).

La crisis de 1994 se desencadenó principalmente por el aumento de los tipos de interés por parte la Reserva Federal estadounidense y volvió a hacer insostenible la deuda, que se había emitido en dólares (denominada tesobonos) y con la devaluación del peso el Estado mexicano no podía hacer frente a su pago. Eso motivó un nuevo rescate por parte de Estados Unidos, donde, a pesar de la oposición del congreso, Clinton reunió un paquete de 47 500 millones de dólares, para evitar “un incremento de la inmigración ilegal y, sobre todo, la pérdida de legitimidad de la neoliberalización y de los acuerdos del TLCAN” (Harvey, 2007, p. 111). De esta forma, el presidente Zedillo, sucesor de Salinas, firmó el “Acuerdo Marco para la Estabilización de la Economía Mexicana”. Un acuerdo que, a cambio del rescate, aún profundizó más la pérdida de soberanía, ya que, en este caso, se exigió el aval a futuro por las exportaciones de petróleo crudo mexicano que aún se encontraba en el subsuelo. De esta forma se “transformó a la reserva petrolera mexicana en “reserva estratégica” de facto de Estados Unidos”, al mismo tiempo que el gobierno mexicano se comprometía a proporcionar información interna de Pemex a las autoridades estadounidenses. Además, este acuerdo también establecía la renuncia a la jurisdiccionalidad mexicana ya que estipula que,

“en vista del hecho de que los acuerdos financieros constituyen actividades comerciales y de conformidad con las prácticas normales, el gobierno, el Banco de México y cada una de las entidades de Pemex renuncian a la

⁶⁴ En 1994 se produjo el levantamiento del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN), Luis Donaldo Colosio (candidato del PRI a la presidencia de la República) y Francisco Ruiz Massieu (Coordinador de los diputados del PRI) fueron asesinados y se inició la más profunda y grave crisis económica por la que ha atravesado el país. El inicio de la crisis fue el “error de diciembre”, cuando el Secretario de Hacienda José Serra Puche, estableció una ligera ampliación de la banda de flotación (del 15%); al mismo tiempo que los empresarios miembros del Comité de Seguimiento del Pacto, se hacían con la información sobre la difícil situación de las reservas internacionales. Esto inició una compra masiva y especulativa de dólares, lo que redujo aún más la reserva de dólares, obligando a decretar la libre flotación (Secretaría de Estado de Comercio, 2015, p. 9).

inmunidad en cuanto a: i) embargo precautorio; ii) ejecución o iii) embargo previo a la sentencia, para todos los propósitos del título 18 del Código de Estados Unidos, secciones 1610 y 1611, respecto a sus obligaciones bajo los acuerdos financieros” (Saxe-Fernández, 2016, pp. 312-313).

Además, es importante mencionar que, según John P. Sweeney (1995 citado en Saxe-Fernández, 2016, p. 323), de la Fundación Heritage, el dinero del rescate “tuvo como destinatarios principales mutualidades estadounidenses, entre ellas Fidelity of Boston, con inversiones en México y otros mercados emergentes por 8 mil 500 millones de dólares; [...] y Goldman Sachs cuyas inversiones en México entre 1992 y el momento en que estalló la crisis –diciembre de 1994– ascendían a 5.700 millones”. Además, algunas de las personas que formaron parte de las negociaciones del acuerdo provenían de estas firmas, como el secretario del Tesoro, Rubin, y el entonces embajador en México, James Jones.

Por tanto vemos como México fue el primer país en recibir préstamos condicionados, que aseguraron que los acreedores estadounidenses seguían cobrando sus deudas y desmantelaron el proteccionismo mexicano que obstaculizaba la expansión de los capitales estadounidenses. Además, según Cypher y Delgado Wise (2012, p. 19), México fue la nación del mundo que “adoptó con mayor fervor el Consenso de Washington”, lo que fue utilizado por las organizaciones internacionales para construir el mito mexicano y ponerlo como ejemplo para los demás países. Así se sucedieron los informes que daban una determinada imagen de México, resaltando las reformas y la supuesta estabilidad de la economía, pero que obviaban los déficits comerciales, la corrupción, el bajo crecimiento, etc. Al mismo tiempo, la OCDE favoreció este relato, permitiendo la entrada de México a la organización y presentándolo como un buen candidato por las reformas realizadas (Cypher y Delgado Wise, 2012, pp. 81-82). Por tanto vemos como, una vez impuestos los Planes de Ajuste Estructural –en los que el mayor protagonismo lo tuvieron el FMI, el BM y el Departamento del Tesoro de Estados Unidos–, otras organizaciones como la OCDE y el BID también empiezan a jugar un rol importante en la definición de las políticas económicas y en el avance de las reformas neoliberales.

En el caso de la OCDE, vamos como ha jugado un rol muy activo en la expansión de las políticas neoliberales y la transformación de las funciones de los Estados Nación, aunque su capacidad de influencia se basa en una regulación “suave” y en una autoridad ideacional, es decir un supuesto conocimiento técnico que le atribuye la suficiente autoridad como para hacer recomendaciones a los Estados. Según Diana Vicher (2014, p. 115), “la influencia que despliega la OCDE, tiene características particulares, pues no otorga financiamiento, ni es un organismo negociador; su autoridad se ha construido a partir del pretendido conocimiento superior de la Organización y su personal, lo mismo que por su forma de trabajo, verificada a partir del mutuo poder de vigilancia entre los países, mediante la cual ejerce una presión “suave” para acatar las recomendaciones”. Por tanto la OCDE se ha convertido en un organismo capaz de difundir sus propuestas políticas a través de las siguientes funciones: en primer lugar, se ha constituido como un foro multilateral o *think tank*; en segundo lugar, aplica un método de evaluación basado en el mutuo poder de vigilancia entre los países miembros, ya sea en procesos de negociación destinados a la cooperación o a la firma de tratados formales, normas o recomendaciones; y por último, por la capacidad de establecer consensos que dan legitimidad a sus normas no vinculantes (Vicher, 2014, p. 123)

En el caso de México, aunque todavía no ingresaba a la OCDE, el primer informe se publicó en 1992, donde la organización resaltaba “la aplicación de reformas estructurales, y se recomendaba continuarlas para complementar la tarea de macro estabilización, reduciendo la inflación”. Y, siguiendo la lógica neoliberal, “en los sucesivos informes de 1997, 1998, 1999, se recomendó fomentar la confianza en los inversores como clave para un alto crecimiento económico, reformas en política fiscal, en el sistema de pensiones, flexibilización en el empleo, continuar con una política monetaria enfocada a reducir la inflación y mantener buenas condiciones para los mercados financieros, mantener una política fiscal restrictiva, reforzar el sistema fiscal para apoyar aumentos justificables del gasto público” (Vicher, 2014, p. 127). Posteriormente, entre el año 2007 y el 2011 se sucedieron los informes con diferentes recomendaciones que fueron, además de seguir manteniendo la estabilidad macroeconómica, fortalecer la competencia, la apertura comercial, modernizar Pemex, reestructurar el sector eléctrico, reformar la educación, iniciar la reforma energética y permitir la participación de empresas privadas en el sector petrolero (Vicher, 2014, p. 128).

Es decir que todas las recomendaciones estuvieron en concordancia con las reformas realizadas en los últimos años. Lo que demuestra la capacidad de influencia de esta organización, además de su utilización por parte del gobierno como un medio para cambiar la opinión pública y dar la imagen de que las reformas provienen de una fuente experta y neutral. Este papel queda en evidencia en 2012, cuando Peña Nieto firma un acuerdo de colaboración estratégica con la

OCDE para crear el plan para el desarrollo y así otorgarle una mayor legitimidad. Aunque, en realidad no se trata de un organismo ni totalmente externo ni neutral, ya que el encargado de entregarle al presidente las propuestas de la OCDE fue su Secretario, Ángel Gurriá, quién había sido uno de los negociadores de la deuda externa desde la Secretaría de Hacienda (Vicher, 2014, pp. 128-129). Por otra parte, el Banco Interamericano de Desarrollo también ha desarrollado un papel importante en la difusión del paradigma neoliberal; y en los últimos años, especialmente en la promoción de las Asociaciones Público Privadas. Así vemos como el BID está financiando un gran número de proyectos en México, y están especialmente interesados en impulsar las asociaciones público-privadas en el sector social y de infraestructura (especialmente carreteras, puertos y transporte), así como el desarrollo de fuentes alternativas de generación de energía, como son los proyectos eólicos (Mendoza, 2012, p. 2).

Integración asimétrica con Estados Unidos e injerencias en la política nacional

Una vez analizado el rol que jugaron el FMI, el BM y el Departamento del Tesoro de EEUU en la implementación de las reformas neoliberales a través de los Planes de Ajuste Estructural, conviene centrarse más detalladamente en el papel que ha jugado Estados Unidos en el desarrollo del neoliberalismo en México. Así vemos como, no solo aprovechó las sucesivas crisis de la deuda externa para imponer las reformas, sino que también promovió la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, como una forma de consolidar las reformas y dar inicio a un nuevo modelo de integración asimétrica entre Estados Unidos, Canadá y México, sumamente beneficioso para los grandes capitales estadounidenses.

El tratado entró en vigor el 1 de enero de 1994, después de una saturación propagandística que pretendía vender la idea de que gracias al TLCAN México entraría al primer mundo. Aunque, como veremos, sus consecuencias se hicieron notar rápidamente y en 1997 el 43% de los encuestados lo consideraba negativo (Saxe-Fernández, 2016, pp. 46-48). Más concretamente, podemos decir que desde Estados Unidos se perseguían objetivos imperialistas y geoestratégicos, destinados tanto a garantizarse el acceso a recursos estratégicos como a “desactivar la herencia de la Revolución Mexicana de 1910” (Saxe-Fernández, 2016, p. 40). En este sentido, “El TLCAN promueve una inserción de corte colonial de México en la economía y en la política estadounidenses”, que hacen que la política económica, exterior y de defensa mexicanas dependan de su vecino del norte, además de otorgar un trato preferencial a Estados Unidos y Canadá en comercio, inversiones y derechos de propiedad intelectual (Saxe-Fernández, 2016, p. 135).

Por otra parte, el esquema de comercio del TLCAN se basaba en el modelo difundido por el Consenso de Washington, que, a partir de la Teoría de Ricardo, establecía que México debía especializarse en lo que tenía una “ventaja comparativa”, es decir la fuerza de trabajo barata. De esta forma México se especializa en exportaciones intensivas en mano de obra, mientras EEUU se especializa en exportaciones de alta cualificación, en lo que supuestamente tenía que ser un esquema “ganar-ganar”. Aunque finalmente han perdido los trabajadores de ambos países, que han visto sus condiciones laborales gravemente perjudicadas, y ha ganado el gran capital estadounidense y algunos conglomerados empresariales mexicanos (Cypher y Delgado Wise, 2012, pp. 18-19). Además, se consiguió desarticular “la economía mexicana dentro de un procedimiento de rearticulación transnacional entre procesos avanzados de producción e ingeniería ubicados en Estados Unidos que son exportados a México para ser ensamblados y, por último, transformados y vueltos a exportar como productos terminados para el mercado de consumo estadounidense” (Cypher y Delgado Wise, 2012, p. 23).

Además, también se basó en una asimetría jurídica ya que, mientras para México era un “tratado” para Estados Unidos y Canadá era un simple “acuerdo”, lo que implica una asimetría jurídica fundamental. Lo que lleva a Carlos Arellano García (1994 citado en Tribunal Permanente de los Pueblos, 2012, p. 20) a afirmar que “se trata de un acto jurídico híbrido, desigual, desventajoso que para México tiene las características y el rigor de un tratado internacional mientras que para los Estados Unidos de América y para Canadá corresponde a un *agreement* que en español se traduce como acuerdo”. Por tanto, mientras que para México el TLCAN es más que un tratado de libre comercio, ya que su contenido abarca más aspectos económicos y jurídicos, para Estados Unidos se trata de un acuerdo de comercio, que tiene una jerarquía inferior al tratado. Pero a pesar de sus consecuencias y de su carácter fuertemente asimétrico, las élites mexicanas promovieron su firma, en un ejemplo más de “las fuertes alianzas económicas entre el gran capital mexicano y el gran capital estadounidense, acrecentadas desde el fin de la Segunda Guerra Mundial y reforzadas con los tratados y acuerdos comerciales” así como de “la elevada subordinación de la economía mexicana a la estadounidense” (Osorio, 2011, p. 53).

Por otra parte, el TLCAN no es el único ejemplo de la integración asimétrica entre México y Estados Unidos, otros proyectos como el Plan Puebla Panamá (PPP), hoy Plan Mesoamérica,

refuerzan este esquema de subordinación económica. Ya que, en palabras de Saxe (2016, p. 85), “el PPP es un diseño estadounidense promovido por el aparato empresarial y de seguridad de ese país, encaminado a subordinar al sur-sureste de México, al istmo centroamericano y a las mencionadas naciones sudamericanas [Venezuela y Colombia] a la dinámica de las CMN [ETNs] y del TLCAN”. Así, por ejemplo, uno de los proyectos incluidos dentro del PPP, es el megaproyecto en el Istmo de Tehuantepec que facilitará el transporte de mercancías y petróleo de costa a costa, e incluye una autopista, un corredor transistmico ferroviario y generación de electricidad, es decir que facilitará el control de un territorio estratégico por parte de grandes corporaciones transnacionales.

Al mismo tiempo, el papel de Estados Unidos en la política mexicana no se limita a la definición de las políticas económicas, también se han vivido numerosos episodios de injerencia política por parte de las élites estadounidenses en la política nacional mexicana. Algunos de estos episodios son, por ejemplo, el papel que jugó el gobierno estadounidense en las elecciones de 1988, cuando, a pesar de las fuertes sospechas de fraude electoral, decidieron apoyar a Salinas de Gortari frente a Cuauhtémoc Cárdenas. Además, según Saxe-Fernández (2016, p. 114), la CIA tenía conocimiento de la corrupción y la penetración del narcotráfico en las altas esferas de la política mexicana, pero “a cambio del TLCAN Bush ofreció permitirle seguir siendo presidente por medio de una narcoamnistía”, es decir que a pesar de tener datos sobre la corrupción y el narcotráfico, desde Estados Unidos prefirieron hacer la vista gorda para sacar adelante el TLCAN y no alterar la opinión pública estadounidense. Lo que les hace cómplices del aumento de la corrupción y el narcotráfico durante el mandato de Salinas que, además, demostró que estaban equivocados cuando asumían que “la economía de mercado y el libre comercio resolverían automáticamente los problemas de corrupción” ya que más bien los exacerbaron (Saxe-Fernández, 2016, p. 123). Otro ejemplo de injerencia en la política exterior mexicana se produce cuando, durante la visita de Bush a Fox en febrero de 2001, ordena un ataque aéreo contra Iraq. Alineando, de esta forma, a México con el “Hemisferio Occidental”, lo que genera tensión en la OPEP de la cual tanto México e Iraq son miembros (Saxe-Fernández, 2016, p. 29).

Por último, merece una mención especial la injerencia estadounidense en la seguridad nacional mexicana, articulada alrededor de la Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte (ASPAN) que entra en vigor en 2005 en el contexto post-11S y trata temas económicos y de seguridad; y la iniciativa Mérida firmada en 2007 por la que EEUU se vuelca en la seguridad nacional mexicana, llegando a afirmar que había riesgo de un colapso inesperado del Estado mexicano que podría suponer un peligro para la seguridad interna en EEUU (Pansters, 2012, p. 14). Más concretamente el Plan Mérida supuso un presupuesto de 1,4 billones de dólares para lucha contra el narcotráfico y la colaboración y asistencia para mejorar el sistema judicial, luchar contra el crimen organizado, mejorar los controles fronterizos y revitalizar comunidades. Además, supuso un aumento de la militarización de las fronteras, con más agentes, más equipamiento de vigilancia, vallas y tecnología, que ha contribuido a profundizar la espiral de la violencia, ya que la mayor seguridad incentiva a los traficantes a sofisticar sus operaciones, aumentar la escala y convertirse en organizaciones fuertemente armadas (Pansters, 2012, pp. 63-64).

Además, estas medidas se enmarcan, según Fazio (2016, pp. 13-14), en el paradigma de “dominación de espectro completo”, que propone “soluciones menos doctrinarias”, que combinen lo militar, económico, mediático y cultural, para “manufacturar el consentimiento”. Además, bajo el disfraz de la guerra contra el terrorismo, se plantea una guerra de ocupación integral, que incluye las estrategias de guerra sucia y la terciarización de los servicios de seguridad con empresas de seguridad privada. Al mismo tiempo que, desde el 11S, las actuaciones del Pentágono responden a nuevas concepciones sobre la definición de enemigos. En este sentido, la Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte (ASPAN), consiste según el autor en un nuevo TLCAN militarizado, basado en temas de seguridad y energía, que también incluye el reordenamiento territorial en beneficio del gran capital (Fazio, 2016, p. 16).

Así mismo, las filtraciones de Wikileaks revelaron la “activa injerencia del embajador de Estados Unidos en la política local”. Con acuerdos entre ambos gobiernos para “operaciones de inteligencia conjunta y de la presencia de personal estadounidense operando en territorio mexicano” (Osorio, 2011, pp. 53-54). Más concretamente, el Plan Frontera Sur (EEUU), supone la externalización de las fronteras a México, a través de la retórica de la seguridad nacional, y el “chantaje” económico a cambio de una “gestión ordenada de la migración” (A. Varela, 2015, p. 8). Aunque, como plantea Pansters (2012, p. 67), la seguridad entre Estados Unidos y México no mejorará con más militarización, sino reduciendo la interdependencia o reduciendo fuertemente sus asimetrías.

El papel del gobierno español en el avance del neoliberalismo en México

Después de Estados Unidos, la segunda economía con más influencia en México es la española, no solo por la histórica relación entre ambos países, sino también por la fuerte presencia de inversionistas españoles en México. Así vemos como, la influencia española en México se ha mantenido a lo largo de la historia, a pesar de que desde la independencia, su papel haya sido en cierta forma subordinado a Estados Unidos. Malló (2011, pp. 123-127), define el papel del Estado español en América Latina como “imperialismo subalterno”, ya que desde la independencia de las colonias, las élites españolas han tendido a representar capitales extranjeros y a amoldarse a los intereses estadounidenses. Así explica cómo, después de la guerra hispano-americana de 1898 en Cuba, se acabaron fusionando los intereses de los capitales de ambos lados del atlántico construyéndose un eje hispano-norteamericano, que se inició en el s. XIX pero sigue presente. Lo que explicaría la continuidad cultural y económica del mundo empresarial caribeño con capitales españoles y estadounidenses, que ha facilitado el segundo desembarco de capitales españoles en la región. Como es el caso de la llegada del BBV a México, Perú y Colombia que se realizó a través del puertorriqueño Nelson Rodríguez.

Al mismo tiempo, este eje explica la forma por la que ambos imperialismos se han complementado a lo largo de la historia. Una complementariedad que se evidencia, por ejemplo, con el “nuevo hispanismo” inaugurado tras la derrota de Cuba en el siglo XIX, que permitió asentar una influencia menos soberbia, basada en la educación y la cultura (identificada con la idea de la Madre Patria), que complementaba al imperialismo estadounidense y facilitaba las relaciones entre los empresarios de origen español con las élites latinoamericanas, aunque estos representaran a capitales estadounidenses (Malló, 2011, pp. 160-161). Al mismo tiempo esta complementariedad ha permitido que el hispanismo se pusiera al servicio de EEUU para ganar influencia en diferentes episodios de la historia de la diplomacia española (Malló, 2011, p. 228)⁶⁵. Por tanto, vemos como el nuevo hispanismo busca ejercer una influencia indirecta económica, cultural y política sobre el antiguo espacio colonial, como agente subsidiario del imperialismo norteamericano, sirviéndose de las redes de la hispanidad, construidas a partir de las afinidades histórico-culturales (Malló, 2011, p. 96).

Más recientemente, vemos como, a pesar de los giros de la política exterior Española en cada cambio de gobierno, ha habido un denominador común: la utilización de las relaciones iberoamericanas para proyectar una mayor imagen internacional de España ya fuera en sus relaciones con Estados Unidos o en las negociaciones dentro de la Unión Europea. En este sentido, la importancia de América Latina para la economía española se hace evidente con la integración a la Unión Europea, momento en el que, por un lado, la influencia española en el continente se vende como un valor añadido en sus nuevas relaciones con los vecinos europeos, al mismo tiempo que Latinoamérica se presenta como una salida imprescindible para expandir y fortalecer los capitales españoles antes de entrar a competir en el mercado comunitario. Más concretamente, según Malló (2011, p. 152), “las políticas de reconversión industrial y fusión corporativa [de los años 80 y 90] preparaban al capitalismo hispánico para la conquista de América Latina”, un lanzamiento que consiguió posicionar a las empresas españolas como las segundas inversoras en el continente, al mismo tiempo que se hacían con el control de varios sectores estratégicos. Además, las políticas de apoyo del gobierno español no se detuvieron una vez realizado con éxito el proceso de internacionalización. Ya que, “la política exterior de España [...] asume la defensa cerrada de los intereses empresariales españoles” (Malló, 2011, p. 97), aunque la mayoría de estas empresas están controladas por capital internacional, que utiliza la posición de las empresas españolas y el apoyo del gobierno, para expandirse en América Latina.

En el caso concreto de México, podemos ver como la influencia del Estado Español en el país se ha dado, por un lado, por la buena relación entre los políticos españoles y mexicanos, que ha dado lugar a varias injerencias por parte de los políticos españoles en la política nacional mexicana, así como por las políticas de apoyo a la internacionalización de las empresas españolas que desde hace algunos años han situado a México como uno de los países de destino prioritarios⁶⁶.

⁶⁵ Un ejemplo de la subsidiariedad del imperialismo español y europeo en América Latina, es el llamado del eurodiputado Jauregi a “aprovechar el posible proteccionismo de Trump para avanzar en Latinoamérica”, instando a ocupar el vacío para reforzar la alianza entre ambas regiones en materia política, comercial, de desarrollo y social. Así como, más concretamente, para completar la modernización del Acuerdo Global entre México y la UE (Jorge Moragas, 2006).

⁶⁶ México forma parte de los 16 países con Planes Integrales de Desarrollo de Mercado (PIDM), que identifican los mercados prioritarios o de importancia estratégica para España y plantean objetivos y líneas de actuación para impulsar la internacionalización hacia estos países (ICEX España Exportación e Inversiones, 2015).

En primer lugar, vemos como Felipe González entabló amistad, primero con el presidente Luis Echeverría y luego con el presidente Salinas de Gortari; mientras que los presidentes Zedillo y Aznar también tuvieron una buena relación, igual que Calderón y Zapatero (Malló, 2011, pp. 240-241). Unas relaciones que se han manifestado en las sucesivas Cumbres Iberoamericanas, inauguradas en Guadalajara (México) en 1991, que el Estado español ha utilizado para potenciar su protagonismo internacional como puente entre Europa y América Latina. Otro ejemplo de la importancia de estas buenas relaciones es la descripción del Plan Integral de Desarrollo de Mercado (PIDM) de México, que las hace valer como uno de los elementos que justifican la importancia estratégica de la economía mexicana, concretamente se afirma que el PIDM se justifica “por las estrechas relaciones que mantiene con España y el amplio conocimiento que existe en México de la realidad española” (Secretaría de Estado de Comercio, 2015, p. 4).

En cuanto a la injerencia española en los asuntos internos de México, un primer ejemplo es el papel de Felipe González quién, en sus viajes a México, ayudó a Salinas de Gortari a legitimar las reformas neoliberales emprendidas durante su sexenio. De esta forma, se utilizó la buena reputación de Felipe González como artífice de la “modernización española”, así como la supuesta ejemplaridad de la transición española y de la integración a la Unión Europea, para legitimar una modernización parecida (aunque hoy en día se esté poniendo en evidencia el fracaso de ambos procesos). Al mismo tiempo, las buenas relaciones con la economía española permitían esconder el alineamiento que ambos países tenían con Estados Unidos (Malló, 2011, pp. 236-240). Por otra parte, como veremos, la buena reputación de Felipe González entre las élites de América Latina, también le sirvió para facilitar la llegada de las empresas españolas a la región, propósito que quedó en evidencia con el nombramiento de Ordoñez, que provenía del mundo empresarial, para la cartera de Exteriores durante el primer gobierno del PSOE (Malló, 2011, p. 232).

Por otra parte, es importante destacar el papel de las élites españolas en las elecciones de 2006. En primer lugar con la participación del expresidente Aznar y de Jorge Moragas, entonces secretario de relaciones exteriores del PP, en la campaña electoral de Calderón, a pesar de la prohibición constitucional de que los extranjeros participen en procesos políticos internos; al mismo tiempo que contribuían a ensanchar las descalificaciones del candidato perredista, Manuel López Obrador⁶⁷. En segundo lugar, con el papel jugado por J.E. Salafranca, también miembro del PP y presidente de la comisión EuroLat del Parlamento Europeo, quién asistió al proceso electoral como responsable de la misión de observación electoral de la UE, posición que utilizó para legitimar todo el proceso⁶⁸. En tercer lugar, también fue clave el reconocimiento inmediato del presidente Calderón como presidente legítimo por parte de Zapatero, a pesar de las irregularidades del proceso y las numerosas demandas de un recuento de los votos que generara mayor confianza en el resultado. Y por último, también fue un español, Antonio Solà (exmiembro del PP y asesor en las campañas de Aznar y Rajoy), quién asesoró a Calderón en su campaña electoral, de la que surgió el eslogan “un peligro para México”, que consiguió desprestigiar a López Obrador y revertir las encuestas que le aseguraban la victoria (Malló, 2011, p. 382).

Otro ejemplo de participación en la política nacional mexicana por parte de un político de origen español es el caso de Juan Camilo Mouriño, quién consiguió llegar al cargo de Secretario de Gobernación a pesar de haber nacido en el extranjero. En palabras de Zapatero, Mouriño fue un “colaborador y amigo de España” y parece ser que defendió los intereses españoles frente a los intereses estadounidenses y del Grupo Monterrey; además de estar detrás de la reforma energética de octubre de 2008⁶⁹, que permitió la entrada de empresas transnacionales en concesiones de PEMEX y de haber facilitado la relación entre las eléctricas españolas y el gobierno de Calderón (entrevista Gómez Beristain). Mouriño murió en 2008 en un accidente de aviación, del que no se

⁶⁷ Moragas escribía desde México, durante la toma de posesión de Calderón a la que asistió como representante del PP y refiriéndose a las manifestaciones de más de 2 millones de mexicanos exigiendo transparencia y el recuento de los votos, esas palabras: “esa otra izquierda desesperada que odia sin sentimiento de culpa y que vocifera desde el Zócalo pone a prueba la resistencia de la democracia mexicana. El Peje, como llaman por aquí a López Obrador, transpira lo peor del caudillismo tropical y su insumisión tiene por objetivo forzar una respuesta violenta del Gobierno para desatar el caos institucional” (Ramón Jauregi, 2016).

⁶⁸ Misión de observación electoral que recibió varias críticas por su falta de imparcialidad, en primer lugar por estar encabezada por un miembro del PP, partido que estaba apoyando de forma abierta uno de los candidatos. Y en segundo lugar, por jugar un importante papel de legitimación del candidato en los medios de comunicación, como se pudo comprobar después de que Salafranca hiciera unas declaraciones precipitadas en los medios, alabando el “ambiente transparente y competitivo”, sin tener en cuenta los numerosos incidentes y las dificultades que planteó la estrecha diferencia entre ambos candidatos para poder sacar unos resultados definitivos (Deia, 2017).

⁶⁹ Reforma energética que fue abalada por la vicepresidenta María Teresa Fernández de Vega en una visita oficial a México (Sergio Aguayo, 2011). (El papel de los diferentes actores en las reformas energéticas será abordado con más detalle en los siguientes epígrafes)

han esclarecido las causas (Malló, 2011, p. 310). Estos dos ejemplos, junto a las buenas relaciones entre la élite empresarial española y mexicana y las numerosas visitas oficiales celebradas entre ambos países, que detallaremos más adelante, muestran como, sin llegar a ser tan decisiva como la influencia estadounidense, la presencia española en México ha permitido legitimar varios de los acontecimientos clave para el avance del neoliberalismo y de los intereses de las grandes corporaciones en el país.

Por otra parte, en cuanto al apoyo a la internacionalización de las empresas españolas, veremos que han sido un tipo de políticas que, además de contribuir a la expansión de las grandes empresas españolas, han tenido un impacto en el modelo de desarrollo mexicano, contribuyendo a consolidar un modelo de producción centrado en el sector exterior y a promocionar la desregulación y privatización de sectores estratégicos, como el energético. Como vemos en el siguiente gráfico (gráfico 3), los sectores más importantes de la IED española en México son las actividades financieras, la construcción, la industria manufacturera, el suministro de energía eléctrica y gas y las comunicaciones. Todos ellos relacionados con las reformas neoliberales que han desregulado el sector financiero, energético y de comunicaciones, al mismo tiempo que han instaurado un modelo económico basado en las exportaciones, que ha convertido a México en una plataforma de exportación al mercado estadounidense. Además, estas reformas se suman a la concesión de cada vez más infraestructuras públicas destinadas a facilitar el desarrollo económico, que han abierto la puerta a las grandes constructoras españolas.

Más concretamente, si nos fijamos en la evolución de los flujos de IED (ver gráfico 4), podemos comprobar como la firma de acuerdos de libre comercio e inversión, junto a las reformas impulsadas, han generado (junto a otros factores de la coyuntura internacional) un aumento de los flujos de IED entre la economía española y la mexicana. En primer lugar, vemos como el primer pico en la llegada de IED española a México fue en el año 2000, coincidiendo con la entrada en vigor del primer Acuerdo de Asociación entre México y la UE que se firmó a finales de 1997 y entró en vigor, una parte en 1998 y otra en el 2000. Además, el acuerdo coincidió con la reforma financiera de enero de 1999 que eliminó las restricciones a las entradas de inversión extranjera en la banca y otras actividades financieras, lo que permitió la entrada de dos grandes bancos españoles que han acabado adquiriendo una posición de privilegio en el mercado bancario mexicano. En concreto, BBVA compró un 36,6% de Bancomer en 2000 y en 2004 se hizo con el control del 100% del banco, por su parte Santander controla Serfin desde el año 2000. De esta forma han conseguido ocupar, respectivamente, el primer y tercer lugar del ranking de entidades bancarias del país (Gutiérrez y García de Quevedo Ruiz, 2012, pp. 233-237).

Al mismo tiempo, vemos como el año 2001 se produce una fuerte llegada de inversión española en el sector de las comunicaciones, que se corresponde a la llegada de Telefónica a México que se produjo gracias a la liberalización del sector en los años 90. También aumenta la IED en el sector de suministro energético (tanto de electricidad como de gas), que coincide con las propuestas de liberalización del sector por parte de los presidentes Zedillo y Fox⁷⁰ y la ampliación de las concesiones a empresas privadas. Como explican desde Iberdrola, “en el año 2000, y debido a que CFE licitaba numerosos proyectos para construir líneas y subestaciones, de los que posteriormente mantenía la propiedad, Iberdrola Ingeniería y Construcción (filial del Grupo Iberdrola) decidió instalarse en México, ampliando posteriormente su actividad y accediendo al segmento de construcción de Centrales de Generación” (G. Pérez, 2012, p. 163). Por tanto, las empresas españolas siguieron penetrando en el sector energético mexicano, a pesar de las restricciones constitucionales.

También es relevante ver como los flujos de IED disminuyen en 2006 –quizás debido a la conflictividad política generada por el proceso electoral que enfrentó a Andrés Manuel López Obrador y Felipe Calderón– seguido de un notable crecimiento en 2007, después de la llegada de Calderón a la presidencia mexicana y de la firma del Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones entre el Estado español y México, que fue aprobado en abril de 2007. El acuerdo, junto a las buenas relaciones de Calderón con las élites españolas y al impulso a las inversiones en infraestructuras hechas durante su mandato, puede explicar el claro aumento de la IED a partir de su llegada en 2006. Por otra parte, es importante mencionar el Programa Nacional

⁷⁰ A pesar de que la reforma constitucional del sector eléctrico no se produjo hasta 2013, desde finales de los años 90 las empresas privadas empezaron a participar cada vez con más fuerza a través de los resquicios legales de la reforma de 1992 que permitió la entrada del sector privado en la generación eléctrica y la reforma de 2005 que estableció la cogeneración. Sin embargo, la entrada de empresas privadas al negocio del sector eléctrico a través de las concesiones y los contratos de autogeneración ha sido considerado como anti-constitucional por algunos autores (Cárdenas, 2014a, p. 7).

de Infraestructuras iniciado en 2007, que ha dedicado numerosas inversiones “en los sectores de infraestructuras de transportes, energía y medio ambiente, y que ha concitado el interés de todas las grandes constructoras y concesionarias españolas, seguidas a su vez por múltiples empresas dedicadas a la ingeniería, consultoría, y gestión y supervisión de proyectos” (Garzón Morales, 2012, p. 93). Así vemos como, en los últimos años, el sector de la construcción se ha hecho sitio en México como uno de los principales sectores de la IED española gracias, en gran medida, a los contratos públicos para la construcción de grandes infraestructuras. Algunas de las empresas españolas que consiguieron contratos públicos en 2010, por un importe de más de 3.300 millones de euros, son CAF, ACS, OHL, Acciona, Elecnor y Sener, Iberdrola y Cobra (Gutiérrez y García de Quevedo Ruiz, 2012, p. 235).

IED española acumulada en México 2014

stock posición inversora (excluyendo ETVEs)

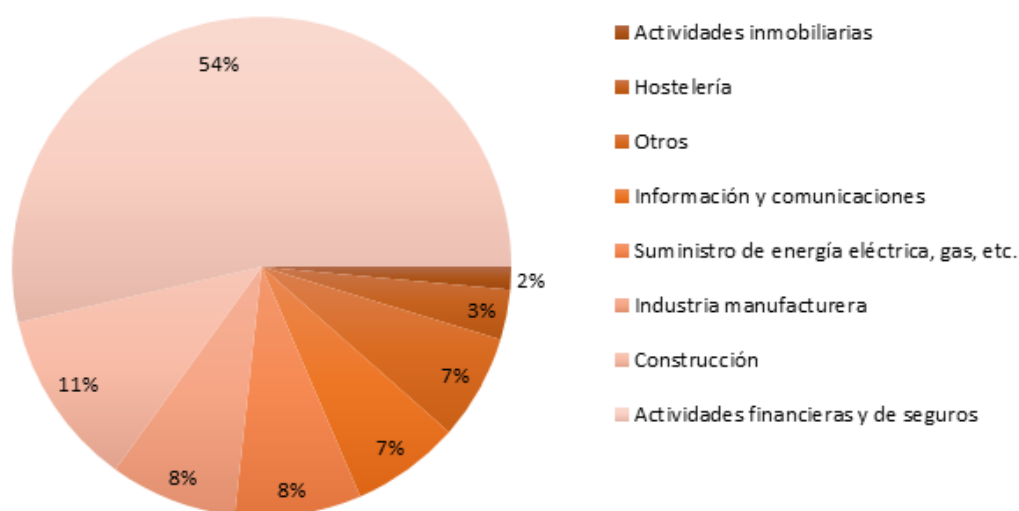


Gráfico 3. Fuente: Elaboración propia a partir de DataInVex, Secretaría de Estado de Comercio

Una vez analizados los sectores más importantes de la IED española en México, podemos centrarnos un poco más en analizar las políticas de internacionalización españolas y su impacto en México. En primer lugar, hay que tener en cuenta que, como describe Pérez González (2015, p. 13), “entre los objetivos que los países persiguen a través de sus políticas de comercio exterior está el ofrecer a sus empresas el mejor acceso posible a insumos, consumidores, servicios y trabajadores de otros países. Para las empresas transnacionales (ETN) este acceso es vital para el funcionamiento y competitividad de sus estructuras globales de producción”. Entre estas políticas se incluye la promoción de la reducción de barreras y cargas burocráticas, la firma de tratados que aseguren un trato al menos igual de favorable que el que reciben otros competidores, así como garantías jurídicas y protección de inversiones. Al mismo tiempo, el Ministerio de Economía (MINECO) ha ido creando diferentes instituciones para promocionar y apoyar la internacionalización de las empresas españolas, para las que, como se ha mencionado, México es un país prioritario.

El primer tipo de mecanismos de apoyo a la internacionalización son los incentivos financieros, es decir líneas oficiales de crédito, cobertura de riesgos e incluso la coinversión empresa-Estado⁷¹ (Pérez González, 2015, pp. 13-14). Las líneas de crédito para proyectos de empresas españolas en el extranjero empezaron gestionándose a través de los créditos FAD (Fondo de Ayuda al Desarrollo), que eran créditos condicionados que, a pesar de contabilizarse como fondos de Ayuda al Desarrollo (AOD), contribuían al endeudamiento del país de destino, además de obligarle a contratar los servicios de empresas españolas. México fue el tercer país receptor de créditos FAD de origen español durante el período 1977-2002, por un monto de más de 500.000

⁷¹ En 2013 se destinaron 4.220 millones de euros en total al apoyo financiero, al que hay que sumar 9.000 millones de los seguros otorgados por la CESCE (Pérez González, 2015, p. 14).

millones de euros, lo que significa que el gobierno español contribuyó a profundizar la crisis de la deuda mexicana durante las décadas 70 y 80, con unos mecanismos que supuestamente tenían que favorecer su desarrollo, pero que, como afirman González y Larrú (2004, p. 6), acabaron beneficiando más a la economía española que a las economías de destino. Este tipo de créditos se acabaron reformulando para evitar las críticas vertidas por ser mecanismos de ayuda ligada, quedando divididos en dos líneas principales: FONPRODE y FIEM.

Los fondos FONPRODE (Fondo para la promoción del Desarrollo) son, actualmente, el principal instrumento de financiación de la Ayuda Oficial al Desarrollo, aunque han dejado de ser condicionados y se destinan en su gran mayoría a los fondos de ayuda multilateral⁷². México no es un país prioritario para la AOD española, por ello no es receptor directo de ningún proyecto del FONPRODE; pero aun así, es un posible beneficiario del “Fondo de Infraestructura de Energía Renovable para América Latina”, que recibió financiación del FONPRODE en 2012 e incluye a México como uno de los posibles destinatarios de la financiación para proyectos de energía renovable (AECID, 2012)⁷³. Por su parte, los fondos FIEM (Fondo de Internacionalización de la Empresa), destinados a apoyar la internacionalización de las empresas españolas, se complementan con los servicios del ICO (Instituto de Crédito Oficial) y el ICEX (España Exportación e Inversiones). El ICO es un banco público que, además de apoyar la internacionalización con líneas de financiación, es el agente financiero del FIEM y del Convenio de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI), que promueve las exportaciones incentivando la concesión de créditos a importadores extranjeros. Y el ICEX es una entidad pública empresarial que, aunque también ofrece líneas de financiación a las empresas para la internacionalización, se caracteriza por ofrecer servicios de consultoría y promoción a las empresas e instituciones españolas para facilitar la internacionalización, como foros, misiones comerciales, viajes oficiales y publicaciones sectoriales y geográficas, además de servicios personalizados; y, recientemente, también ha incorporado la promoción de las inversiones en España (Pérez González, 2015, p. 172).

Otros mecanismos de apoyo a la internacionalización son los organismos público-privados como COFIDES (Compañía Española de Financiación del Desarrollo), que es una compañía de capital mixto público-privado (pública en un 61%) que otorga créditos para apoyar la internacionalización, tanto a través de inversiones como de exportaciones; además, a diferencia de los demás organismos, incluye en sus objetivos la promoción del crecimiento económico compatible con la defensa de los entornos natural y social en los que invierte (Pérez González, 2015, p. 171). COFIDES tiene una línea específica para México, “que en 2010 ascendía a 60 millones de euros procedentes del Fondo para Inversiones en el Exterior y 10 millones de euros procedentes del Fondo para Operaciones de Inversión en el Exterior de la Pequeña y Mediana Empresa” (Gutiérrez y García de Quevedo Ruiz, 2012, p. 239). Y, otra institución público-privada es la CESCE (Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación) especializada en la “cobertura de riesgos políticos, riesgos comerciales y por desastres extraordinarios”. Un papel que también ha recibido críticas, por su responsabilidad en la generación de deuda pública externa, ya que, en caso de tener que hacer efectiva la póliza, el Estado receptor de la inversión es quien tiene que asumir la deuda (Pérez González, 2015, p. 171).

⁷² A pesar de que la creación del FONPRODE supuso teóricamente desligar estos créditos de las exportaciones e inversiones españolas, algo que supuestamente se refuerza con la gestión de los fondos a través de organismos multilaterales, según Pérez González (2015, p. 81) sigue habiendo un vínculo entre estos fondos y la promoción de las empresas españolas, concretamente afirma: “es cierto que esta partida de la AOD no está ligada a la internacionalización de las empresas españolas, pero sirve para comprarle a las empresas españolas el ticket de entrada a un inmenso mercado de oportunidades de negocio, a cargo de la AOD de otros países donantes”. Además, es significativo que en la propia web del ICO aparezcan los fondos FONPRODE en el apartado de “Instrumentos de apoyo a la internacionalización” (ver: <http://ico.es/web/ico/instrumentos-de-apoyo-a-la-internacionalizacion>).

⁷³ Los informes de la AECID no detallan los proyectos que financian los fondos en los que invierten, así que desconocemos si se ha financiado algún proyecto en México con alguna empresa española implicada. Pero es relevante que el fondo esté destinado a uno de los sectores prioritarios para la internacionalización española en México: las energías renovables (Secretaría de Estado de Comercio, 2015, p. 9).

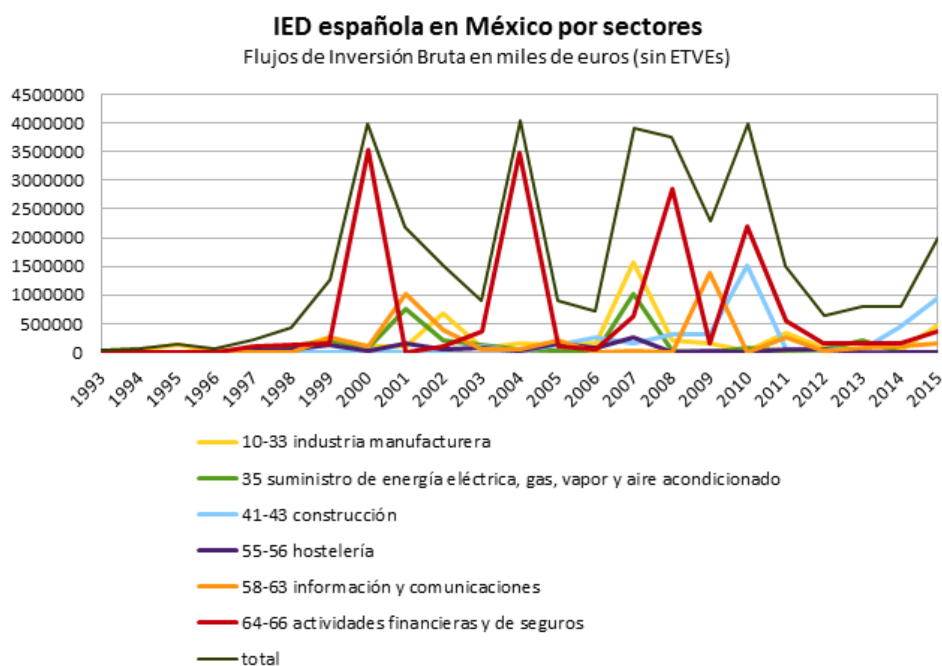


Gráfico 4. Fuente: Elaboración propia a partir de DataInVex, Secretaría de Estado de Comercio.

Todos estos mecanismos han estado presentes en la internacionalización de las empresas españolas en México, como demuestra que entre 2011 y 2015 el 4,31% de los fondos del FIEM hayan tenido como destinatario México –con 52.439.611€ invertidos– situándolo como el séptimo receptor de estos fondos (MINECO, 2015, p. 16)⁷⁴. O que en 2013 el 86% de las exportaciones promovidas con las operaciones CARI (Convenio de Ajuste Recíproco de Intereses) tuvieran a México como destinatario (ICO, 2013, p. 85). Al mismo tiempo, a pesar de que los informes de estos organismos no desglosan los presupuestos por sectores o proyectos, podemos ver como ICO y COFIDES financiaron la construcción y concesión de una autopista de circunvalación en 2004 (Ortín, 2004) y de otro viaducto en 2012, ambos en la Ciudad de México y operados por la empresa OHL (COFIDES, 2012), empresa que, posteriormente, se ha visto envuelta en un escándalo de corrupción por sobornos (Herraiz y Alsedo, 2016). Por otra parte, en cuanto a los seguros de CESCE podemos ver como en 2004 México tenía una deuda con España de más de 60 millones de euros, generados por las indemnizaciones de CESCE, que sumado a la deuda de 387 millones de euros de los créditos FAD situaban a México como el séptimo deudor del Estado Español (Carrera Troyano y De Diego Álvarez, 2006, p. 19).

También es relevante destacar que, como describe Pérez González (2015, p. 14), los requisitos exigidos para beneficiarse de estos mecanismos de financiación son insuficientes, ya que no garantizan el supuesto retorno social positivo que justifica esta política pública ni se han adaptado suficientemente a los compromisos públicos asumidos por el Estado Español en materia de respeto a los derechos humanos, impactos social y medioambiental o corrupción. Muestra de ello es la participación del FIEM en la financiación del Gaseoducto Tlaxcala-Morelos-Puebla con más de 39 millones de euros, para ayudar a las empresas españolas Elecnor y Enagas a conseguir la licitación internacional del proyecto (MINECO, 2012, p. 13). Financiación que no ha ido acompañada de un seguimiento de los impactos del proyecto ya que, como denuncian en el informe presentado al Grupo de Trabajo sobre Empresas y DDHH de las Naciones Unidas (2016, p. 103),

⁷⁴ Un ejemplo de un proyecto financiado por FIEM en México fue la planta de la empresa VICRILA, que recibió 6 millones de los fondos FIEM. La justificación de FIEM para apoyar este proyecto afirma que “este proyecto es interesante para España no solo porque permite la expansión de una empresa española mediante la creación de una filial en México sino también por el hecho de que la comercialización de sus productos tanto en México como en EE.UU. permitirá aumentar las exportaciones de productos de mayor calidad desde la matriz en Vizcaya [...], teniendo por ello un efecto arrastre directo o exportador desde España” (MINECO, 2014, p. 15). Sin embargo podemos ver cómo, a pesar del apoyo del gobierno español y vasco, a principios de 2017 la empresa se encontraba en concurso de acreedores debido a su alto endeudamiento, siendo finalmente adquirida por el fondo de inversión Sainberg Investments, quienes van a mantener la plantilla de más de 300 trabajadores a cambio de una bajada del salario de un 20% y otras medidas para reducir el absentismo y el aumento de la jornada en 48 horas anuales. Por tanto, podemos ver como a pesar de las buenas intenciones, en este caso la internacionalización ha puesto en riesgo los empleos locales, que en este caso han tenido que asumir las nuevas condiciones de los inversores con la consecuente pérdida de condiciones laborales (Deia, 2017).

la construcción del gaseoducto se ha realizado sin contar con los estudios de riesgos ambiental suficientes, especialmente teniendo en cuenta que se encuentra en una zona de alto riesgo por la cercanía del volcán Popocatepetl, lo que además supone un riesgo para la seguridad de las personas. Por otra parte, en su construcción se han producido numerosas irregularidades en los cambios de uso del suelo y la adquisición de los terrenos necesarios; además de haberse vulnerado los derechos humanos de las comunidades afectadas, mayoritariamente indígenas, por incumplir la obligación a la consulta previa e informada y por la criminalización de los defensores ambientales y de derechos humanos, con numerosos encarcelamientos y uso de las fuerzas de seguridad para desalojar a la población y proteger las instalaciones de la empresa.

En segundo lugar, otra política clave para promover la internacionalización y el comercio son las negociaciones de tratados de libre comercio e inversión, más recientemente reformulados como Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI), en este sentido, México tiene firmados Acuerdos de libre comercio y de inversión tanto con el Estado Español como con la Unión Europea. En el caso del Estado Español, el primer tratado firmado con México fue en 1990 (Tratado General de Cooperación y Amistad), culminando así el proceso de acercamiento diplomático iniciado a finales de los 70s. Posteriormente, en 1995 se firmó el Acuerdo para la promoción y protección recíproca de inversiones y en 2007, “ambos países firmaron la Declaración para la Profundización de la Asociación Estratégica” que buscaba dar impulso a las relaciones bilaterales tanto en materia de comercio como en materia de seguridad, migración, cambio climático, educación e investigación. Por otra parte, además de estos acuerdos, se han firmado otros destinados a mejorar la cooperación y el comercio en sectores concretos, como la veintena de acuerdos negociados en 2014, durante la visita del ministro Margallo a México, “de índole política, económica y comercial, turística, de energía y de cooperación técnica, entre otros” (Oficina de Información Diplomática, 2016, pp. 12-13).

En el caso de la UE, el primer acuerdo se firmó en 1997 para crear la “Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación” que entró en vigor el 1 de octubre de 2000. Esta asociación, definida como “Acuerdo Global” incluye un Acuerdo de Libre Comercio, que preveía la liberalización total de los intercambios comerciales bilaterales para 2007. Además, en 2009, entró en funcionamiento la Asociación Estratégica UE-México, con el objetivo de fortalecer la coordinación UE-México a nivel multilateral en temas globales e impulsar las relaciones e iniciativas bilaterales, en el marco de esta Asociación se celebran Cumbres UE-México bianuales, Consejos ministeriales conjuntos bianuales, además de crearse un Comité Conjunto UE-México a nivel altos funcionarios y una Comisión Parlamentaria Mixta (Oficina de Información Diplomática, 2016, pp. 13-14). Estos espacios también tienen una relevancia importante para la influencia española y europea en los asuntos internos mexicanos y en la defensa de los intereses de las empresas españolas, ya que como se afirma en el Plan Integral de Desarrollo de Mercado (PIDM) (2015, p. 12), una línea de actuación consiste en “Aprovechar los encuentros entre la UE y México para defensa de temas de interés: agricultura, compras públicas, inversiones, servicios, propiedad intelectual”.

Además, es relevante constatar que el Tratado entre la UE y México (TLCUEM) “fue el primer acuerdo comercial fuera del entorno geográfico de vecindad de la UE; fue también el primero en incluir compromisos y reglas comunes más allá de la reducción arancelaria (obstáculos no arancelarios, servicios, compras públicas, propiedad intelectual, etc.), y el primero en incluir su propio mecanismo bilateral de solución de controversias y sobre todo fue el primero en obedecer esencialmente a motivaciones comerciales de acceso a mercados” (Frontini y Bonnefoy, 2012, p. 104). De esta forma vemos como, una vez más, México fue el primer país de América Latina en firmar un acuerdo de libre comercio con la UE, que en este caso estaba interesada en no perder peso en el continente en relación a Estados Unidos, además de aprovechar las oportunidades abiertas a partir del TLCAN, que convirtieron a México en un país privilegiado desde el que exportar al mercado estadounidense.

Este acuerdo, junto al firmado con el Estado español, ha limitado, como veremos en el siguiente capítulo, la democracia mexicana y han debilitado los derechos humanos en México; debido a que estos acuerdos dan seguridad jurídica a las empresas españolas y europeas que invierten en México, por encima de la protección de los derechos humanos y el medio ambiente. Como evidencia la resolución del arbitraje entre Abengoa (en consorcio con la compañía público-privada COFIDES) y el Estado de México, que dictaminó una indemnización de 31,1 millones de euros a la empresa por los beneficios dejados de obtener después de que –tras un fuerte proceso de movilización social– se cerrara una planta de gestión de residuos ubicada en el parque natural Los Mármoles (Estado de Hidalgo), en una zona que fue declarada área protegida por la UNESCO (CIADI, 2013). Además, ya está en marcha la modernización del tratado firmado en el 2000, un proceso que responde a intereses geopolíticos de la UE, así como al interés del gobierno

mexicano de consolidar las reformas, más que al propio interés de los sectores empresariales, por necesidades concretas. Como afirma un estudio encargado por la Comisión de Comercio Internacional del Parlamento Europeo “es la UE la que ha tomado la iniciativa de poner en marcha nuevas negociaciones” además “ni los sectores empresariales en México ni en la UE tienen un fuerte interés en los esfuerzos de modernización” (Olivet y Pérez-Rocha, 2016, p. 6). En cambio, el gobierno mexicano ha expresado su interés en un acuerdo que consolide las “recientes reformas en México en los sectores de las telecomunicaciones, las finanzas y la energía” (Dreyer, 2016 citado en Olivet y Pérez-Rocha, 2016, p. 6).

En tercer lugar, otra forma de apoyo a las empresas españolas en México ha sido la diplomacia económica, es decir la defensa de los intereses de las empresas españolas en el país por diferentes vías diplomáticas. Así, veremos cómo, además de los episodios ya descritos, en los que políticos españoles influyeron en el avance de las reformas neoliberales, en otros momentos las visitas oficiales o las actuaciones diplomáticas desplegadas han tenido un objetivo mucho más concreto de apoyo de la internacionalización de las empresas españolas en el país. Un ejemplo de ello son las visitas presidenciales, tanto en una dirección como en la otra, que siempre han ido acompañadas de una comitiva de representantes de las mayores empresas españolas. Por ejemplo, el presidente Fox visitó el Estado Español en 2005, donde se entrevistó con el Rey, el presidente Zapatero y con Rajoy, que en aquel momento era presidente del PP; además aprovechar la visita para reunirse con los empresarios de las grandes empresas españolas, entre ellas Telefónica, Iberdrola, BBVA, Grupo ACS, Inditex, Grupo Prisa y Endesa (EFE, 2005). Posteriormente, en 2007, Zapatero visitó México donde se reunió, junto a Calderón, con los principales empresarios del sector turístico español con intereses en el país. Después de la reunión “Zapatero destacó el esfuerzo del Gobierno mexicano para aplicar políticas que favorecen el desarrollo de los destinos turísticos con mayor potencial para el país, dotándolos de infraestructuras y facilitando el acceso de los inversores privados. Al encuentro, asistieron los máximos responsables de empresas como Hoteles Riu, Viajes Marsans o Barceló” (EFE, 2007).⁷⁵

Más recientemente, Rajoy visitó el país en 2012, visita que aprovechó para pedir al presidente Mexicano que apoyara a Repsol en el conflicto abierto en Argentina por la nacionalización de YPF. Además de asistir al Foro Económico Mundial que se celebraba en Puerto Vallarta (México) donde defendió las reformas económicas hechas en el Estado español a raíz de la crisis y planteó la importancia de México para superar la crisis de la economía española, afirmando que “El mensaje no es tanto qué puede hacer España por América Latina como qué puede hacer América Latina por España” (Miguel González, 2012). Posteriormente, en 2014, viajó de nuevo a México para asistir a la XXIV Cumbre Iberoamericana en Veracruz, junto a Felipe VI, donde, de nuevo, aprovechó la ocasión para defender las reformas estructurales hechas en el Estado español para salir de la crisis, defendiendo las medidas de flexibilización y control del gasto como el ejemplo a seguir por los países latinoamericanos (P. Santos, 2014).

Por su parte, SS.MM Los Reyes realizaron su primera visita de Estado a México en 2015, acompañados por el ministro de exteriores Margallo y una delegación empresarial, encabezada por el presidente de CEOE Rosell. Durante la visita presidieron el Encuentro Empresarial España-México junto al presidente Peña Nieto y los presidentes de las patronales española y mexicana. Rosell aprovechó el encuentro para insistir en la necesidad de una mayor cooperación regulatoria entre ambos países y en la importancia de actualizar el Acuerdo de Asociación entre la UE y México. Además, el encuentro sirvió para firmar un Memorandum de Cooperación en materia de Pequeña y Mediana Empresa entre CEOE y el Instituto Nacional Emprendedor y Proméxico de los Estados Unidos Mexicanos (Empresa Exterior, 2015). Por otra parte, además de las visitas oficiales, durante las Cumbres Iberoamericanas, también se producen espacios de encuentro entre los diferentes mandatarios y representantes de las organizaciones empresariales, organizados entorno al Consejo de Empresarios Iberoamericanos (CEIB, s. f.).

Por último, vemos como otra forma de apoyo a la internacionalización, son las acciones destinadas a apoyar de una forma más directa la internacionalización de las empresas españolas. Estas acciones se llevan a cabo a través del ICEX y de las Oficinas Económicas y Comerciales

⁷⁵ El apoyo diplomático a las empresas españolas se ha defendido por los sucesivos gobiernos españoles como un tema de “interés nacional” a pesar de que esta internacionalización tenga pocas contrapartidas para la población que vive en el Estado español y el hecho de que estas empresas estén cada vez más en manos de fondos de inversión internacionales. Con lo que los empresarios españoles están empezando a ser de nuevo gestores del capital internacional, como evidencia la compra de Endesa por parte de Enel o Agbar por GDF Suez, y el gran porcentaje de acciones del BBVA y el Santander que están en manos de fondos de inversión extranjeros (Malló, 2011, pp. 274-276).

en México. Así vemos como, en el Plan Integral de Desarrollo de Mercado (PIDM) de México se establece, dentro de la línea de apoyo al comercio, además de la eliminación de obstáculos y la financiación ya mencionadas, las actividades destinadas a promoción e imagen. Actividades que han estado destinadas a promocionar en México los sectores de actividad relevantes para la economía española a través de, por ejemplo, la participación en ferias y misiones directas e inversas. Por otra parte, en cuanto a la línea de apoyo a la internacionalización, además del apoyo financiero, se desarrollan actividades de formación e información. En este sentido juegan un papel importante las Oficinas Económicas y Comerciales en México, que elaboran guías, ofrecen servicios de asesoramiento, además de poner al servicio del empresariado español un Centro de Negocios asociado en la sede de México D.F. (Secretaría de Estado de Comercio, 2015).⁷⁶

3.3.— Papel de las élites corporativas extranjeras⁷⁷

Alianzas de las élites mexicanas con la élite corporativa internacional

En primer lugar, una de las vías de influencia de las élites corporativas extranjeras en México se explica por las buenas relaciones con la élite local y, como ya se ha mencionado, especialmente por la buena predisposición de las élites locales a adoptar las reformas neoliberales. Así vemos como, por ejemplo, en las negociaciones de la deuda adoptaron un papel poco beligerante, que les impidió conseguir unas mejores condiciones para el país, que no hipotecaran su desarrollo en amortizaciones de la deuda. Este papel queda en evidencia con las declaraciones de uno de los negociadores estadounidenses, quien, en una entrevista, explicó su sorpresa por la actitud adoptada por los funcionarios mexicanos, que parecían defender más a los acreedores que a los propios ciudadanos mexicanos. Lo relata Saxe Fernández (2004, p. 1):

el encargado durante el gobierno de Reagan de negociar la deuda con nuestro gobierno manifestó en una entrevista su sorpresa de que los representantes del gobierno mexicano, en lugar de impulsar el interés del país en la mesa de negociación, se pasaban al otro lado y adoptaban la postura de los acreedores [...]. Pero el estadounidense dice que quedó perplejo ante el acatamiento de nuestros funcionarios a las indicaciones que les hacía de no utilizar el arma de la «moratoria» o su obediencia para abstenerse de articular y operar desde una coalición de deudores. «Les dijimos que no lo hicieran, ¡y lo acataron!», lo cual contrastaba con el hecho de que los acreedores sí actuaban coligadamente.

Este papel de los funcionarios públicos mexicanos y las posiciones favorables a las reformas neoliberales se explica en parte por la formación y vinculación con universidades extranjeras de los funcionarios que crearon los primeros equipos de trabajo de corte claramente neoliberal. Así vemos como, de los 22 funcionarios identificados por Salas-Porras como “clave” para el avance de las reformas neoliberales, 16 hicieron sus primeros estudios universitarios en instituciones privadas, mayoritariamente el ITAM, y 21 de los 22 hicieron un posgrado en el extranjero, en el Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT, por sus siglas en inglés), en la Universidad de Chicago, en Yale, en Harvard y en Stanford (Salas-Porras, 2014, p. 294). Además, hay que destacar que el ITAM, de donde provenían 14 de todos ellos, es una universidad en la que predomina el enfoque neoliberal más abstracto y, como asegura Sarah Babb (2001 citado en Salas-Porras, 2014, p. 293), “el programa de economía más americanizado fuera de Estados Unidos”. Al mismo tiempo, vemos como los economistas se fueron abriendo paso en las esferas de poder en detrimento de los abogados, lo que también explica como la economía clásica y los modelos económicos se convirtieron en una herramienta para “normalizar patrones de conducta neoliberal, especialmente aquellos que alentaban un comportamiento racional y maximizador, así como la superioridad de los intereses individuales sobre los colectivos”; además de defender un utilitarismo “que –más o menos veladamente– justificaba y legitimaba el uso de información privilegiada para beneficio personal” (Salas-Porras, 2014, p. 295)

⁷⁶ Esta política, igual que la diplomacia económica, también se lleva a cabo por el gobierno vasco, para el que México es uno de los países prioritarios de las políticas de internacionalización; en palabras de la Directora del Área Empresarial en Delegación del Gobierno Vasco en México (entrevistada) México “siempre ha sido importante pero ahora hay una importante presencia de empresas vascas, se ha incrementado un 12% en el último año las exportaciones de Euskadi en México, y entonces se ha desarrollado una política para, en el buen sentido, atacar el mercado”. En este sentido, desde la delegación se organizan actividades de promoción, favorecimiento de misiones comerciales de clusters, de asociaciones, además de ofrecer un servicio de asesoramiento. Esta política se suma al interés manifestado por los dirigentes vascos que han visitado México recientemente para estrechar las relaciones económicas (visita oficial del Lehendakari Urkullu en 2014).

⁷⁷ Como decíamos en la introducción, en el análisis de la influencia de las élites corporativas extranjeras hemos puesto mayor énfasis en el papel de las empresas españolas y sus gobiernos, porque, aunque entendemos que el papel de las corporaciones estadounidenses es mucho mayor, nos parecía interesante poner el foco en una interrelación que no ha sido tan estudiada.

De esta forma se puede explicar cómo, tanto en las negociaciones de la deuda como durante las negociaciones del TLCAN, estos equipos de funcionarios mexicanos se alinearon con los *think tanks* e instituciones estadounidenses (como Heritage Foundation, Brookings Institution, Secretarías de Comercio, Hacienda y Trabajo, etc.), para defender el TLCAN en base a la “ciencia económica” y los modelos económicos neoliberales, que planteaban un esquema *win-win* que iba a generar empleo y crecimiento en ambos países (Cypher y Delgado Wise, 2012, pp. 80-81). Y lo mismo se puede decir del proceso de privatización de las empresas paraestatales, en el que, a pesar de que la mayoría se quedaron en posesión de capital mexicano, posteriormente un “20,5% del valor de las firmas fue transferida a firmas extranjeras socias de los grupos” (Cypher y Delgado Wise, 2012, p. 98).

Además, estos procesos de negociación y privatización abrieron la puerta a una profundización mucho mayor de las relaciones de las élites mexicanas con las extranjeras. Como explica Salas-Porras (2014, p. 297), los entrelazamientos de las élites mexicanas con los campos de poder transnacional, especialmente de los “22 funcionarios clave” mencionados anteriormente, se deben a las tareas de intermediación entre los espacios públicos y privados que asumieron en estos procesos. Así vemos como el proceso de privatización “entrañó múltiples y complejas negociaciones con las élites corporativas y financieras, nacionales y extranjeras, y formó lazos perdurables entre éstas y los 22 funcionarios clave”; sumado a la posterior creación de las consultorías privadas, que se asociaron con firmas globales para ofrecer servicios tanto a entidades privadas como públicas; además de las puertas giratorias, generadas por la circulación de este grupo de funcionarios desde sus posiciones públicas hacia posiciones privadas y viceversa.

Así, podemos ver como las reformas estructurales, no solo transformaron social y económicamente al país, sino que también fortalecieron a la élite política y económica que las impulsó. En palabras de Cárdenas (2014a, p. 3), “con cada reforma estructural, esa élite económica y política local gana en la misma medida en que el resto de la sociedad pierde”. Además, el autor afirma que “los políticos del país de los partidos mayoritarios acceden y se mantienen en el poder porque a los intereses de la hegemonía mundial y local les conviene”. Un ejemplo de la importancia de tener unas buenas relaciones con las élites extranjeras para poder gobernar México, es el esfuerzo que hizo Peña Nieto, tanto en campaña como una vez en el cargo de presidente, para convencer a los inversionistas y mandatarios extranjeros de sus planes de privatizar PEMEX y la CFE. “Lo hizo tanto ante empresarios españoles como ante inversionistas alemanes y como presidente de la República en funciones ante los jefes de gobierno del G8 en Inglaterra” (Cárdenas, 2014a, p. 9).

Al mismo tiempo, las buenas relaciones de los políticos mexicanos con las redes corporativas transnacionales les ha dado una proyección internacional que los ha conectado con numerosos centros de pensamiento nacionales e internacionales. Siendo especialmente relevante la presencia de 4 de ellos en la Comisión Trilateral, donde se reúnen una vez al año, para examinar los problemas de la región y proponer soluciones de política económica. Así mismo destaca el papel del expresidente Zedillo, quien, además de formar parte de la Comisión Trilateral, participa del Foro Económico Mundial, la junta de gobierno internacional del Council of Foreign Relations, el Peterson Institute of International Economics y la fundación filantrópica Bill y Melinda Gates, posición que le permite desplegar un gran activismo estratégico y una gran influencia en la región y en su propio país (Salas-Porras, 2014, pp. 297-300).

Por tanto, Salas-Porras (2014, p. 302) concluye que “la interacción y convivencia con dirigentes de organismos internacionales, las élites corporativas transnacionales, así como con académicos e investigadores en centros de pensamiento de alcance global o regional, ejercen una influencia decisiva sobre las estrategias adoptadas por las élites políticas mexicanas”. Ya que no solo se negocian los procesos de desnacionalización, sino que en estas interacciones se “hacen suyo el aparato discursivo que asegura la cientificidad y neutralidad de las ciencias económicas, supuestamente al margen de valores y prácticas políticas, y se alejan cada vez más de los intereses ciudadanos a los que deben servir y rendir cuentas”.

Por último, hay que mencionar que el rápido crecimiento de los capitales mexicanos gracias a las reformas estructurales, también les ha situado en una posición mucho más fuerte a nivel internacional y por ello vemos como cada vez hay más IED de origen mexicano. Hasta el punto de empezar a cambiar la tendencia de los flujos de IED que situaban a México como un receptor neto de inversión extranjera. En este sentido vemos como, por ejemplo, en el Estado español cada vez llega más inversión de empresas latinoamericanas, especialmente a raíz de la última crisis económica. Así, como afirman desde IE Business School (2015, p. 33), “España se ha convertido en los últimos ocho años en un país atractivo para invertir por varias razones: los precios de los activos se han ajustado a precios realmente competitivos, los costes laborales han bajado y somos la plataforma perfecta para servir de puente entre Europa y África”. Algunos ejemplos son la entrada en el capital de FCC de Carlos Slim y la histórica presencia de la cementera mexi-

cana CEMEX. En el caso de las empresas mexicanas, en la última década han invertido más de 20.000 millones, situando la economía española como el tercer destino de sus inversiones en el exterior. Esta nueva situación refleja cómo, a medida que los países se van insertando en los mercados globales, se estrecha la relación entre las élites de ambos países; al mismo tiempo que la competencia en los mercados globales por atraer IED, equipara progresivamente a la baja las regulaciones y derechos laborales.

Además, el hecho de que aumente la IED mexicana en el Estado español también demuestra como la promoción de la internacionalización y los acuerdos de libre comercio, ya no sirven solo para incentivar la expansión de las empresas españolas, sino que son herramientas que, cada vez más, funcionan en ambas direcciones; obligando a los Estados que hasta ahora los habían utilizado de forma asimétrica para abrir mercados en otros países y para conseguir condiciones favorables para sus empresas, a empezarse a adaptar a las mismas condiciones. De esta forma podemos ver como, por ejemplo empresas mexicanas han empezado a utilizar los ISDS para demandar Estados europeos, como es el caso de la empresa ADO que ha demandado a Portugal por revertir la privatización del transporte público de Lisboa (EFE, 2016a). Un riesgo que se podrá incrementar con la incorporación de un capítulo sobre inversiones en el nuevo tratado de libre comercio e inversión que están negociando la UE y México, que amplía “el riesgo que corren los gobiernos europeos de ser blancos de una oleada de nuevas demandas” (Olivet y Pérez-Rocha, 2016, p. 10).

Extranjerización de la economía mexicana y desplazamiento de los centros de poder

En segundo lugar, vemos como la apertura de la economía mexicana ha generado un nuevo escenario en el que se ha desplazado la toma de decisiones hacia el sector privado, en gran medida internacional. Así vemos como, solo por su capacidad económica, las grandes empresas transnacionales ya han ganado una centralidad y una capacidad de definir la economía mexicana mucho mayor que la que tenían antes de iniciar las reformas estructurales. Esta situación se produce, en gran parte, debido a que la apuesta por un modelo económico exportador y aperturista profundizó enormemente la dependencia de México de la entrada de capital exterior. Haciendo que la continuidad del proceso dependiera de la venta de empresas para conseguir inversión, además del manejo de la inversión en base a factores exógenos y sin poder restringir la especulación y la financiarización (Vidal, 2002, p. 176). De esta forma, las empresas transnacionales alcanzan la situación de poder exigir las condiciones que quieran para realizar las inversiones que la economía mexicana necesita para sobrevivir, y de esta forma se sigue profundizando el modelo y desplazando aún más la capacidad de decisión de los Estados.

Por tanto, podemos decir que, en primer lugar, las élites corporativas ganaron capacidad de influencia en la economía debido a las reformas estructurales. Como describen en la Acusación del Tribunal Permanente de los Pueblos (2012, p. 18), “el modelo manufacturero orientado a las exportaciones creció desproporcionadamente, mientras los sucesivos gobiernos neoliberales dismantelaban las grandes cadenas industriales mexicanas y el mercado interno, al mismo tiempo en que ocurría el aborto histórico de la posibilidad de articular dicha industria con una industria petrolera fortalecida pero más mesurada y sustentable”. Este escenario se evidencia con las cifras de IED, que sitúan a México en uno de los primeros países receptores de IED del mundo –se situó en la posición número 10 en 2013 y 13 en 2014– (Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, 2015, p. 4). Además, México es una de las economías latinoamericanas preferidas por las corporaciones transnacionales, ya que genera el 31% del total de ventas de las ETNs en América Latina, situándose solo por detrás de Brasil en número de ventas (Ornelas, 2008, p. 155).

Por tanto, como plantea Ornelas, “la dependencia [...] deriva no sólo de la implantación de capitales extranjeros sino también de la «falta» de ellos”, debido a que no existe una viabilidad endógena frente a las decisiones del gran capital transnacional. Al mismo tiempo que, la necesidad de garantizar la «confianza empresarial» “implica la contención permanente del proceso económico, a fin de mantener “estables” las variables macroeconómicas (inflación y déficit público)”. Además de garantizar la «seguridad jurídica» y unas condiciones favorables para los capitales extranjeros. Así, por ejemplo, vemos como en una entrevista realizada por Rodríguez González (2008, pp. 93-94) a un exdirigente priista de Aguascalientes, este afirma que en el caso del gobierno local de Aguascalientes, las empresas demandaban la ausencia de sindicatos y pone el siguiente ejemplo: “Recuerdo que cuando se atrajo la inversión de la Nissan en Aguascalientes, la negociación se hizo en la oficina de la CTM [Confederación de Trabajadores de México] con Fidel Velázquez; el contrato se firmó en Dallas. Aun antes de instalarse en la entidad, le exigieron a Roberto Díaz [líder obrero hidrocálido] que no querían saber nada de sindicatos”.

Por otra parte, es importante tener en cuenta la alta concentración de la IED en algunos sectores: el 50% en el sector de las manufacturas, el 10% en servicios financieros y el 9,8% en medios masivos de información (Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, 2015, p. 3). Además, en el sector de las manufacturas destaca especialmente el sector automotriz, en el que, en el caso de México, las empresas transnacionales realizan el 84% del total de las ventas de las grandes corporaciones (Ornelas, 2008, p. 156). En este sentido, Ornelas (2016, p. 4) considera que esta concentración de la IED en algunos sectores muestra el patrón que ha seguido la internacionalización de la economía mexicana, en la que a pesar de la entrada de capitales extranjeros, no se ha producido una mayor competencia. Más concretamente afirma que “el proyecto neoliberal [...] logró desmontar los «monopolios estatales» pero no creó mercados competitivos sino «oligopolios privados».

Así, si comparamos la participación de los capitales locales y los capitales extranjeros en base a las ventas de las mayores empresas, vemos como en 1993 las empresas con capital extranjero aportaron 13.2% del total con ventas, mientras que en 2015, llegaron al 38.6% de las ventas totales. En palabras del autor, “esta visión agregada nos permite observar cómo ha ganado importancia el capital extranjero en la economía de México, logrando controlar casi 40% de las ventas de las mayores empresas” (Ornelas, 2016, p. 5). Por tanto, a pesar de que la llegada del capital extranjero hace suponer que aumentó la competencia, en realidad, “el análisis de la competencia entre las empresas más importantes que actúan en México, nos permite observar la especialización y la compartimentación por fracciones del capital” (Ornelas, 2016, p. 14). Es decir que, excepto en las actividades de comercio minorista, servicios financieros y química y petroquímica, en los demás sectores predomina el capital local o el capital extranjero en formas oligopólicas, con cuotas superiores al 70% de las ventas. Además, “los actores que se fortalecen son las grandes corporaciones y no la pequeña y mediana industria, principal generadora de empleo en el país” (Ornelas, 2016, p. 14). Así vemos como en el sector industrial predominan las grandes empresas estadounidenses automotrices, aeronáuticas y maquiladoras; en el comercio Wal-Mart, Costco, Home Depot, Office Depot, Oxxo, etc. y en la agricultura Monsanto, Cargill, Archer Daniels Midland, Dow Chemical, Smithfield, etc. (Tribunal Permanente de los Pueblos, 2012, p. 40).

Por tanto, podemos decir que, a pesar de que la internacionalización de la economía supuestamente tenía que producir un efecto arrastre que hiciera crecer a los demás sectores y empresas medianas y pequeñas locales, este efecto no se ha producido en la medida esperada. Es decir que las formas por las que la economía mexicana se ha internacionalizado han permitido a las empresas transnacionales usar el país como una plataforma privilegiada desde donde producir a bajo precio y acceder al mercado estadounidense, sin que esta actividad contribuyera a mejorar la economía y la calidad de vida en México. Debido a que las empresas transnacionales se han beneficiado de las políticas de atracción de IED, como son la creación de Zonas Francas, incentivos fiscales, subvenciones y marcos regulatorios favorables, sin tener que asumir ningún requisito de desempeño que garantizara que su llegada tuviera un impacto económico social beneficioso. Como explican Zabalo y Zurbano (2011, p. 17), las políticas industriales se centraron en “asegurar el acceso a mercados a través de las negociaciones comerciales internacionales y, por el otro, atraer IED para desarrollar plataformas de exportación en maquilas y zonas francas”. Más concretamente afirman que “en México la creación de zonas francas y maquilas dedicadas al ensamblaje generó un fuerte impulso exportador pero sin resultados en materia de arrastre de empresas nacionales”, debido principalmente a la escasa transferencia tecnológica y a la dificultad para las empresas locales de insertarse en las cadenas de valor de las grandes transnacionales.

En la misma línea Cypher y Delgado Wise consideran que se produjo un proceso de “desaprendizaje” debido a que “las empresas internacionales operan dentro de sus propios enclaves tecnológicos cerrados y los gobiernos anfitriones del «libre mercado» siguen sin estar dispuestos a imponer demandas, reglamentos o restricciones; estos gobiernos, sobre todo el de México, se imaginaron que una «mano invisible» infundiría en automático los efectos de aprendizaje a la economía nacional” (Cypher y Delgado Wise, 2012, p. 52). Una muestra de esta poca transferencia tecnológica viene de la comparación entre las cifras de exportación de manufacturas de media y alta tecnología con las cifras de participación en el valor añadido manufacturero mundial (VAM). Así podemos ver cómo, a pesar de que en México las exportaciones con alto contenido tecnológico representan un porcentaje muy grande (más del 60% en 2005) y mayor que el de China (ver gráfico 5); en cambio la contribución al valor añadido manufacturero es mucho más baja que la contribución que hace China (ver gráfico 6). Es decir que, mientras que la llegada de capital transnacional mejoró el contenido tecnológico de las exportaciones mexicanas, no se ha avanzado en la mayor generación de valor y contenido local.

Esto se debe al modelo de implantación de las empresas transnacionales en las zonas francas y maquilas; donde, “los procesos productivos se limitan al ensamblaje de manufacturas para la

exportación que, a su vez, incorporan un elevado volumen de insumos importados, por lo que el margen para añadir valor en los procesos industriales es muy escaso”. Por tanto, se trata de un modelo basado en “empresas de enclave donde los encadenamientos con la economía nacional son escasos o inexistentes, de forma que no generan efectos de arrastre en las empresas locales” (Zabalo y Zurbano, 2011, pp. 23-24).

Además, esta escasa transferencia de tecnología no solo se produce en las manufacturas, sino que también se da en los sectores privatizados o en vías de privatización. Por ejemplo, en el caso de la reforma energética, uno de los principales argumentos para justificar la privatización de Pemex y la CFE fueron los problemas tecnológicos y la necesidad de acceder a nueva tecnología. Sin embargo, como plantea Cárdenas (2014a, p. 14), podrían haberse buscado otras formas de asociación con el sector privado que permitieran una transferencia de tecnología sin perder soberanía sobre los recursos.

Por otra parte, es relevante analizar la forma por la que el capital internacional empezó a hacerse con el control de algunos sectores económicos a través de la compra de acciones de empresas mexicanas. Así, según el Wall Street Journal (1997 citado en Saxe-Fernández, 2016, p. 105), con el TLCAN se produjo “una inmensa transferencia de propiedades de manos mexicanas a extranjeras. Las multinacionales han invertido más de 7 mil millones en acciones en empresas de todo tipo, desde una productora de botellas para tequila hasta la cervecera más famosa de México”. Más concretamente, vemos como “de las 12 mayores fusiones y adquisiciones empresariales ocurridas en el México neoliberal, diez de ellas han correspondido a empresas extranjeras (principalmente de Estados Unidos y España) adquiriendo a empresas mexicanas”. La mayoría de ellas fueron realizadas durante el gobierno de Vicente Fox, en el sector financiero, Citigroup adquirió Banamex, el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) adquirió Bancomer y Santander compró Banca Serfin. Otras de las compras fueron en el sector agroindustrial –Monsanto adquirió Seminis–, en el sector minero Southern Copper compró Minera México y en el sector del acero el conglomerado italoargentino Techint (Ternium) compró Hylsamex y Arcelor Mittal adquirió Sicartsa. Además, la British American Tobacco adquirió Cigarrera La Moderna, Kansas City Southern compró Transportación Ferroviaria Mexicana (TFM) y Telefónica adquirió la empresa de telefonía móvil Pegaso (Tribunal Permanente de los Pueblos, 2012, p. 24).

Otras compras o concesiones relevantes, que supusieron una transferencia de las riquezas nacionales a empresas transnacionales, son la fragmentación de Pemex, que permitió la subcontratación a empresas como Shell, Halliburton, Schlumberger o Repsol; el inicio del proceso de privatización de la electricidad que ha permitido la entrada de Iberdrola, Endesa, Fenosa, Gamesa, etc.; y la transferencia de los sistemas operadores de agua potable a manos de Veolia, Suez, Aguas de Barcelona, US Water, o el emporio de Carlos Slim. Además de la entrada en el sector agrario de transnacionales como Monsanto, Cargill, Archer Daniels Midland, Dow Chemical, Smithfield, Corn Products International, etc.; en la siderurgia nacional, transnacionales como Ternium, Tenaris, Arcelor Mittal, etc.; en la industria automotriz Ford, Nissan, Volkswagen, Honda, Toyota, Mazda, etc.; en la industria maquiladora Hewlett-Packard, General Electric, LG Electronics, etc.; y en las redes de transporte Union Pacific, Kansas City, TMM, TFM y otras empresas españolas menores. Al mismo tiempo que, como hemos mencionado, casi la totalidad de la banca se encuentra en manos de empresas estadounidenses y españolas; en la construcción de infraestructuras y vivienda popular ha sido importante la llegada de empresas españolas como OHL, y FCC; y en el turismo también tienen cada vez más relevancia empresas como la española Barceló y la estadounidense AM Resorts (Tribunal Permanente de los Pueblos, 2012, p. 146). De esta forma vemos como poco a poco se fue produciendo una “suplantación de la burguesía industrial nacional por una burguesía financiera de corte cada vez más especulativo” (Tribunal Permanente de los Pueblos, 2012, p. 40) que contribuye a consolidar las formas oligopolísticas mencionadas.

Por último, vemos como otro factor de poder económico por parte de las empresas transnacionales es la creación de grandes conglomerados a través del control financiero, que profundiza el desplazamiento de los centros de poder hacia los grandes conglomerados privados, ya sean nacionales o internacionales. De esta forma vemos como la economía mexicana se concentra en cada vez menos manos, al mismo tiempo que el Estado pierde capacidad de intervención en la economía por la reducción de la inversión pública y por la necesidad de conseguir inversión privada para desarrollar proyectos ya sea a través de créditos o de nuevas fórmulas como las Asociaciones Público Privadas. Por ejemplo, como explica López Toache (2012, p. 9), las medidas neoliberales aplicadas en los años 90 abrieron grandes oportunidades para los inversionistas extranjeros, en sus palabras, “algunos bancos y empresas españolas aprovecharían dicha apertura para tomar participación en los bancos y empresas públicas mexicanas mediante flujos de inversión extranjera directa, específicamente fusiones y adquisiciones, configurándose así nue-

vas estructuras de poder, en donde se observa una mayor participación de los conglomerados financieros españoles en las decisiones políticas que competen al Estado Mexicano”.

Además, es relevante tener en cuenta que en general estas adquisiciones se han hecho solo en base a criterios de rentabilidad, lo que hace que se gestionen con el objetivo de obtener la mayor rentabilidad posible, lo que demuestra el hecho de que “en el momento en el que han dejado de percibir grandes rentabilidades en las empresas adquiridas venden su participación para comprar otras en alguna otra empresa ya sea dentro de la misma región o en cualquier otra” (López Toache, 2012, p. 94).

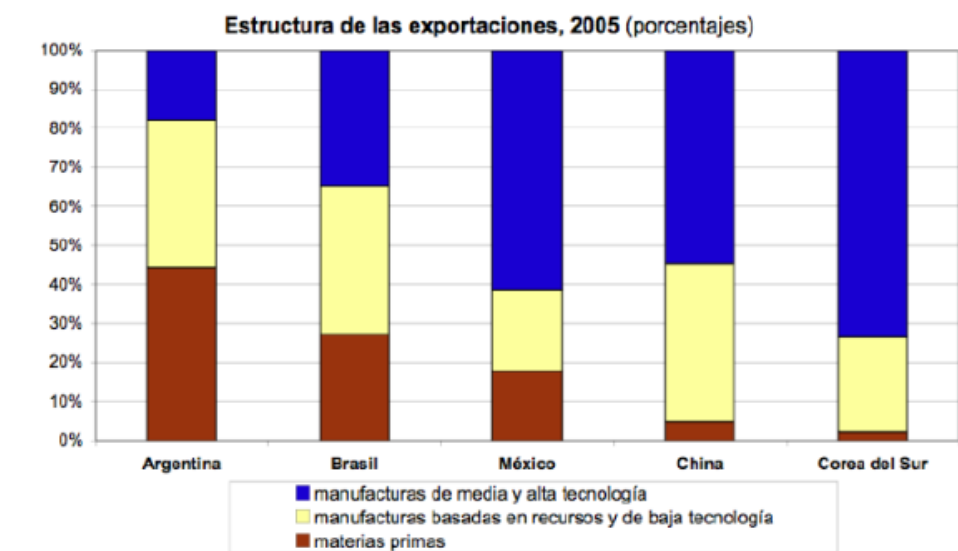


Gráfico 5. Fuente: Zabalo y Zurbano, 2011, p. 31

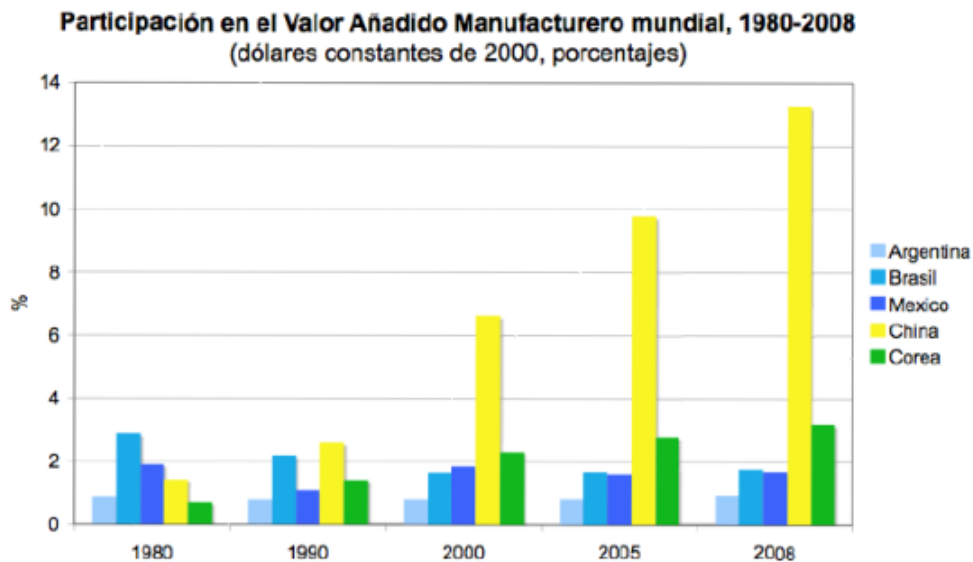


Gráfico 6. Fuente: Zabalo y Zurbano, 2011, p.30

De esta forma, tanto las entidades financieras como las grandes empresas españolas, financiadas por esas entidades, asumen una forma de gestión basada en la financiarización, con una serie de estrategias como “las fusiones y adquisiciones, el retorno a actividades básicas, reingeniería de procesos y reducción de capital como los principales factores con los que se crea valor para los accionistas, y que son seguidas por éstas grandes corporaciones para la obtención de grandes utilidades en el corto plazo para el pago de intereses y dividendos hacia los principales accionistas que participan en el capital social de la misma” (López Toache, 2012, p. 132).

En cuanto a las Asociaciones Público Privadas, es un mecanismo que ha sido promovido por las instituciones financieras internacionales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, además, en el caso de América Latina, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) también ha jugado un papel muy relevante, promoviendo las APPs y financiando varios proyectos. Como explican en uno de sus informes sobre la inversión en infraestructuras en América Latina y el Caribe, “la región ha sido líder entre las regiones en desarrollo en cuanto a la inversión privada en infraestructura” (Srebrisky et al., 2015, p. 10). Sin embargo, plantean que aún es necesario un porcentaje mucho mayor de inversión privada, ya que “confiar únicamente en el sector público puede resultar no tan deseable debido a que el espacio fiscal disponible ha demostrado ser insuficiente y en tiempos de crisis el sector público ha tendido a recortar la inversión en infraestructura. El rol del sector privado en el financiamiento de infraestructura es por lo tanto clave” (Srebrisky et al., 2015, p. 27).

En México hay una apuesta clara, recogida en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2013-201, a favor de estos mecanismos, que buscan dar respuesta a la necesidad de financiación privada. Especialmente para proyectos de infraestructura, que, como recoge el PND, “contribuyan a incrementar la cobertura y calidad de la infraestructura necesaria para elevar la productividad de la economía” (PND, 2013 citado en Vicher, 2015, pp. 76-77). Las modalidades de APP que se han utilizado son las concesiones, para carreteras y tratamiento de aguas, el *outsourcing* (subcontratación) y los “Proyectos de Impacto Diferido en el Registro de Gasto” (Pidiregas), que han servido para financiar proyectos, inicialmente de la Comisión Federal de Electricidad (CFE) y Petróleos Mexicanos (PEMEX) y más adelante otro tipo de proyectos como hospitales, sin que la deuda contraída apareciera en los registros de deuda pública hasta que finalizaba el proyecto. Los Pidiregas sirvieron como primer mecanismo para debilitar la CFE y PEMEX, poniendo en riesgo su sostenibilidad presupuestaria y agravando la dependencia de fondos privados. Es decir que, las APPs “pueden ser utilizadas para eludir los controles sobre el gasto, ya que permiten trasladar tanto la inversión pública fuera del presupuesto, como la deuda fuera del balance del gobierno” (Vicher, 2015, p. 80).

Papel de las élites corporativas estadounidenses en las negociaciones del TLCAN⁷⁸

Una vez descritas algunas de las prácticas de las élites corporativas internacionales que han contribuido al desplazamiento del poder en México, especialmente en el plano económico, conviene detallar un poco más algunos ejemplos de influencia directa de las élites corporativas en la política nacional mexicana. En el caso de las élites estadounidenses es clave su papel durante las negociaciones del TLCAN, para las que desplegaron enormes recursos para convencer a los parlamentarios estadounidenses y apoyar a las élites mexicanas en su defensa del acuerdo. Los esfuerzos de las grandes corporaciones en la promoción del TLCAN se articularon entorno a la *Alliance for NAFTA* (conocida como USA*NAFTA), una coalición de empresarios estadounidenses encabezados por la organización empresarial *The Business Roundtable*⁷⁹, junto a otras importantes organizaciones empresariales como la Cámara de Comercio de EEUU, *Emergency Committee for American Trade*, *National Association of Manufacturers* y el Consejo Nacional de comercio exterior (Avery, 1998, p. 284).

La coalición USA*NAFTA consiguió agrupar a más de mil miembros, combinando las corporaciones de mayor nivel de la Mesa Redonda Empresarial con otras, miembros de organizacio-

⁷⁸ Abarcar la influencia corporativa estadounidense en México en su totalidad escapa de los objetivos de esta tesis, por ello, planteamos el caso concreto de las negociaciones del TLCAN, como ejemplo de las dinámicas que toma esta influencia.

⁷⁹ The Business Roundtable es considerada como la red corporativa más importante en la planificación de políticas. Está formada por más de 230 directores ejecutivos de las mayores organizaciones empresariales del mundo, incluyendo un amplio espectro de empresas y sectores (Cox, 2008).

nes como la Asociación Nacional de Manufactureros (*National Association of Manufacturers*) (Cypher y Delgado Wise, 2012, p. 86). Además, como explica Dreiling (2000, p. 24), la incidencia política empresarial en las negociaciones del TLCAN, fue un ejemplo de cómo el sector empresarial emprende una acción colectiva para defender sus intereses, que en este caso se veían amenazados por una amplia movilización social en contra del acuerdo, consiguiendo articular una campaña tanto en la esfera nacional como local. Así, vemos como se consiguió agrupar a prestigiosas agencias de relaciones públicas, bufetes de abogados y lobbies, además de empresas relevantes de los diferentes Estados que consiguieron movilizar a las Cámaras de Comercio locales y a las empresas más pequeñas. Un activismo a nivel local que fue clave para conseguir un amplio consenso a nivel empresarial –como demuestra que justo después de la firma del acuerdo las encuestas indicaban que el 72% de los ejecutivos estadounidenses apoyaban el TLCAN (Avery, 1998, p. 284)–, así como la mayoría necesaria en el congreso estadounidense.

Además, la alianza estuvo apoyada tanto por el gobierno mexicano como por la administración Clinton. Lo que demuestra la imbricación (*embeddedness*) entre los directivos empresariales y la administración pública, que generó una red extensa de elaboración política, formada por actores vinculados por un entorno social caracterizado por los teóricos como estructuras de poder y de dominación de clase (Dreiling, 2000, p. 36). Por tanto podemos ver como la coalición en defensa del TLCAN estuvo formada por empresarios, por la propia administración estadounidense, pero también por congresistas, grupos del sector agrario y hasta algunos ambientalistas. Esta imbricación se facilitó por el sistema consultivo creado por el Congreso en 1974 para facilitar la participación del sector privado en la política comercial a través de varios comités, tanto generales como sectoriales y técnicos, con acceso privilegiado a los negociadores comerciales y a los funcionarios públicos encargados de la política comercial. Como reflejaban las más de 1000 reuniones entre representantes de los comités consultivos y los funcionarios públicos. Además, el panel consultivo de mayor nivel, el Comité Consultivo sobre política y negociaciones comerciales, estaba formado por 44 miembros, mayoritariamente líderes empresariales representativos de los mayores sectores económicos estadounidenses (Avery, 1998, pp. 284-285). Este sistema formó, por tanto, una sólida red de empresarios que impulsaron las negociaciones del TLCAN, tanto desde sus posiciones en la coalición empresarial como en los Comités Consultivos, siendo especialmente fuertes los vínculos entre la Business Roundtable y los Comités Consultivos directamente involucrados en el desarrollo de la política del TLCAN (Cox, 2008).

Por otra parte, algunas de las prácticas utilizadas por la alianza empresarial en favor del TLCAN fueron una amplia campaña mediática, con ruedas de prensa de expresidentes, debates televisivos, etc.; grupos de presión coordinados a nivel nacional, así como acciones de presión por parte de directivos de grandes empresas, asociaciones empresariales y economistas. Se estima que se gastaron entre 30 y 50 millones de dólares, una de las campañas más caras de política exterior en EEUU (Dreiling, 2000, p. 24). Además, las acciones de *lobby* consiguieron incidir de forma directa en la administración Clinton, especialmente en los Departamentos de Estado, de Comercio y del Tesoro. La organización *Business Roundtable* organizó la participación de 30 de sus miembros en diferentes actividades de presión, como declaraciones en el congreso y reuniones con funcionarios públicos. Al mismo tiempo, según Cypher y Delgado Wise (2012, p. 86), “las armas más poderosas en su estrategia de guerra eran los modelos económicos cuantitativos que mostraban los desmesurados beneficios mutuos que seguramente llegarían con el TLCAN”. Así vemos como tanto desde agencias públicas mexicanas y estadounidenses, como por parte de prestigiosos *think tanks*, se publicitaron de forma persuasiva unos informes que consiguieron vender la idea de un tratado con unos resultados “*win-win*”, es decir beneficiosos para todo el mundo. Algunas de las instituciones clave en este sentido fueron Brookings Institution y Heritage Foundation, además del Institute of International Economics.

Más concretamente vemos como los principales sectores que lideraron el apoyo del TLCAN dentro de la Business Roundtable fueron el sector automotriz, de equipamiento de alta tecnología, de electrónica, telecomunicaciones, maquinaria agrícola y de construcción, farmacéutico y de servicios financieros, de esta forma consiguieron incluir disposiciones clave en materia de comercio, inversiones, regulación y derechos de propiedad intelectual que beneficiaban sus intereses (Cox, 2008). Además, uno de los sectores que defendió más fervientemente el TLCAN, fue el sector agroindustrial, especialmente los productores de cereales, debido a que ya tenían una amplia ventaja en sus relaciones comerciales con México, lo que significaba que una reducción de las barreras solo iba a suponer mayores oportunidades de exportación. Así vemos como las organizaciones agrícolas más grandes, como American Farm Bureau Federation, invirtieron una gran cantidad de tiempo y esfuerzo para apoyar el acuerdo. Además de oponerse estrictamente a que se estableciera cualquier tipo de exención ya que consideraron que si Estados Unidos planteaba alguna exención a los vegetales frescos, por ejemplo, México aprovecharía para pedir la exención del maíz, algo que los grandes exportadores estadounidenses querían evitar a cualquier precio (Avery, 1998, p. 286). Finalmente consiguieron incluir el maíz dentro del acuerdo, aunque

con un período de liberalización progresiva de 15 años, una medida que como veremos no fue suficiente para evitar las consecuencias desastrosas del TLCAN para las pequeñas explotaciones agrarias mexicanas.

Al mismo tiempo, la campaña en favor del TLCAN también tuvo conexiones transnacionales entre funcionarios y empresarios mexicanos y estadounidenses. Un ejemplo de ello es el Comité EEUU-México creado por la Cámara de Comercio de EEUU con el objetivo de unificar los intereses políticos de las empresas transnacionales estadounidenses con las empresas mexicanas, que ya habían sido socios de inversión o exportadores en el mercado estadounidense. Así como el rol del Estado mexicano, quién se alió con los empresarios favorables al TLCAN para conseguir que saliera adelante. Así vemos como altos funcionarios mexicanos tuvieron un rol importante en la consolidación de la coalición en favor del TLCAN, asociándose con organizaciones empresariales mexicanas y estadounidenses, además de contribuir económicamente al *lobby* pro-NAFTA, tanto en México como en EEUU, en su campaña contra las políticas de sustitución de importaciones y en favor de las reformas neoliberales. El ministro mexicano de comercio coordinó la financiación de esta agresiva campaña pro-NAFTA, en lo que se convirtió en una ambiciosa red de *lobby* público-privada sin antecedentes en la historia mexicana. Además, el *lobby* mexicano gastó 28 millones de dólares en actividades de presión en Washington DC, para influenciar a los congresistas en favor del acuerdo (Cox, 2008).

Por otra parte, las negociaciones del TLCAN también sirvieron para impulsar las negociaciones comerciales de Estados Unidos en espacios multilaterales como el GATT, tanto por el carácter amplio del TLCAN, que sentó un precedente para futuras negociaciones, como por la articulación de un bloque de interés transnacional que funcionó en las siguientes negociaciones, con varios de los mismos actores involucrados y con acceso privilegiado en la definición de las agendas (Cox, 2008). En este sentido, podemos ver como el TLCAN fue más que un tratado comercial, ya que no solo buscó eliminar aranceles comerciales, sino que buscaba abrir la economía mexicana a las inversiones estadounidenses, así, a pesar de los modelos económicos esgrimidos durante las negociaciones, una vez el TLCAN se puso en marcha se evidenció como la evolución de las exportaciones mexicanas no se debía tanto a la reducción de aranceles como al aumento de la IED o la reestructuración de los grupos empresariales mexicanos (Cypher y Delgado Wise, 2012, pp. 90-92).⁸⁰

Vínculos entre las élites corporativas españolas y las élites mexicanas

Para entender el papel de las élites corporativas españolas en México hay que tener en cuenta, en primer lugar, el origen de las relaciones entre las élites corporativas y políticas de ambos países. Así vemos como, debido a las relaciones coloniales y más tarde a las diferentes oleadas de inmigrantes españoles a México, la presencia de españoles en el mundo empresarial mexicano se ha ido fraguando a lo largo de siglos. Como refleja que a principios del siglo pasado, en 1913, el 15% de las firmas que operaban en la ciudad de México eran propiedad de españoles, vascos y catalanes. Por tanto, se puede decir que “las dos últimas décadas del Porfiriato resultaron especialmente beneficiosas para ese puñado de inmigrantes que, gracias a sus vínculos familiares, sociales y económicos y a su influencia política lograron convertirse en capitalistas privilegiados” (Lida 1999 citado en Malló, 2011, p. 346), de esta forma las élites peninsulares lograron una posición privilegiada en el régimen mexicano que, a pesar de verse afectada por la revolución de principios de siglo, sigue presente hoy en día. Además, se puede decir que las fortunas hechas en América Latina a finales del siglo XIX y principios del siglo XX, con una suma de remesas que en el año 1920 llegaba a los 800 millones de pesetas (11 millones provenientes de México), sirvieron para impulsar el capitalismo en España y fortalecer la oligarquía financiera (Malló, 2011, p. 347).

A estas redes económicas asentadas se fueron integrando los nuevos emigrantes que irían llegando a lo largo de todo el siglo XX. “Un buen número de ellos habían llegado a México por Veracruz entre 1900 y 1914, con los bolsillos casi vacíos y con la idea de integrarse a las redes familiares o de paisanaje de la ya entonces consolidada e influyente colonia española” (López Toache, 2012, p. 236). A estas primeras relaciones se sumaría la siguiente oleada fruto de la gue-

⁸⁰ Más recientemente, con la llegada de Trump a la presidencia de EEUU y unas presidenciales próximas en México, el TLCAN vuelve a estar en la agenda, y ambos gobiernos se han comprometido a hacer una renegociación expés. Negociación en la que, de nuevo, se parte de una profunda asimetría y Estados Unidos no solo intentará mejorar las condiciones del tratado en su propio beneficio, sino que además planteará las negociaciones como una oportunidad de marcar la agenda comercial para futuras negociaciones con otros países y como muestra de poder (Fazio, 2017).

rra civil española⁸¹ y la postguerra, así como más recientemente una tercera oleada iniciada por la crisis de 2008 (Rodríguez-Fariñas, Romero-Valiente, y Hidalgo-Capitán, 2016). Una de las características de estas migraciones es que, a excepción de la llegada de refugiados durante los años posteriores a 1939, en general se producían a través de redes familiares o de parentesco, lo que facilitaba la integración de los recién llegados y su inserción laboral en las empresas familiares o de conocidos. Este patrón de emigración explica la alta concentración del origen de los emigrantes –que provenían en general del norte de la península y a partir de los años 50 especialmente de la provincia de Ourense en Galicia–, además de ser una de las claves de éxito del proceso migratorio. Un éxito individual y colectivo que se refleja en el hecho de que, a pesar de que los españoles, vascos y catalanes, formaban una colonia pequeña en México, consiguieron un peso cualitativo importante en la sociedad y la economía mexicana, con una “intensa la participación de los españoles en actividades empresariales y comerciales, en la industria, en las finanzas y en el mundo de los negocios en general” (Rodríguez Galdo y Losada Álvarez, 2005, p. 6).

En cuanto a la emigración de los años 50, destaca el caso de la emigración gallega, quienes consiguieron establecerse en México con mucho éxito, constituyendo hoy en día lo que se puede considerar una burguesía gallego mexicana (Malló, 2011, p. 316). Así vemos como los miembros de la colonia gallega en México, sobre todo las segundas generaciones, consiguieron un ascenso considerable, desde las primeras actividades comerciales en pequeñas tiendas o a domicilio, hasta su actual presencia en el sector inmobiliario, el sector de los muebles y electrodomésticos, en las gasolineras, la hostelería y la restauración; además de tener una importante presencia en el mundo de las panaderías, siendo un gallego uno de los empresarios más importantes del sector (Rodríguez Galdo y Losada Álvarez, 2005, p. 21). Este éxito empresarial transformó las redes migratorias en redes comerciales, sustentadas por la consolidación de un “espacio transnacional fuertemente conectado por redes sociales, y sobre todo económicas, muy estrechas”; de esta forma se genera una “comunidad transnacional” con un sistema de normas, valores y sanciones que permite a los nuevos migrantes integrarse en el flujo económico entre los dos países (Rodríguez Galdo y Losada Álvarez, 2005, p. 24).

La importancia de la comunidad gallega en México quedó reflejada con el viaje del presidente Vicente Fox al pequeño pueblo Avión de Galicia, que evidenció las estrechas relaciones entre algunos grandes empresarios de origen gallego y las élites mexicanas (Malló, 2011, p. 322). Avión es uno de los pueblos que concentra, junto a Beariz, Boborás y O Carbaliño, el 42,8% de todos los gallegos inscritos en México (Rodríguez Galdo y Losada Álvarez, 2005, pp. 9-10) y refleja claramente esta comunidad transnacional de la que hablan Rodríguez Galdo y Losada. Con casas señoriales y numerosas sedes bancarias, que dan fe del éxito empresarial de algunos de los hijos y nietos de este pueblo, que a pesar de triunfar económicamente en México han mantenido los vínculos con su pueblo de origen.

Otro ejemplo de estas comunidades transnacionales que se mantienen y se convierten en redes comerciales es el caso de los empresarios de origen cántabro. Un ejemplo de cómo estas redes siguen funcionando es la cena celebrada en 2005 en Santander para homenajear a las comunidades de la emigración. En esta celebración se reunieron empresarios de origen español fundadores de grandes empresas mexicanas, como Agydsa, Grupo Intra, Arpapel, Gigante, Lala, Porres, etc., junto a empresarios españoles interesados en reforzar sus contactos con la burguesía hispanoamericana, como Antonio Escámez del Grupo Santander; Guzmán Solana, consejero de Gas Natural; Luis Fernando del Rivero, presidente de Sacyr; Alfonso Basagoiti, presidente de Gamesa, etc. Al mismo tiempo, las buenas relaciones entre las élites cántabras y mexicanas, llevaron a que en 2006 se le entregara la Medalla de Oro de la Comunidad Autónoma de Cantabria al presidente Fox (Malló, 2011, pp. 336-337).

Dentro de estas redes algunos empresarios han jugado un papel especial, por sus buenas posiciones en México, que los sitúan como el enlace perfecto para ayudar a las empresas españolas a expandirse en el país. Un ejemplo claro de este papel es Juan Camilo Mouriño quien, como ya hemos contado, consiguió llegar a ser la mano derecha del presidente Calderón. Otro ejemplo, es Valentín Diez Morodo, presidente del Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior (COMCE) y presente en varios consejos de administración de empresas internacionales y españolas, como el de Telefónica, Inditex u OHL (aunque renunció después del escándalo de corrupción de OHL en México). Diez Morodo es uno de los empresarios más influyentes de México pero

⁸¹ México, que en aquél período estaba gobernado por Lázaro Cárdenas (1934-1940), fue “el país americano que más exiliados republicanos recibió y el que más facilidades les concedió para establecerse y para integrarse en el seno de su sociedad” (Rodríguez Galdo y Losada Álvarez, 2005, p. 6).

ha mantenido el contacto con su tierra de origen y los empresarios españoles, como demuestra el hecho de que en 2016 recibió el premio “Leonés del año” además del galardón “Amigo de la marca España” (Barrio y Gordón, 2016; EFE, 2016b).

Formas de entrada de las empresas españolas en México

En las décadas de los 80-90s, México se convirtió en un buen destino para las empresas españolas (especialmente las recién privatizadas), quienes después del boom de las inversiones en América Latina motivado por las grandes privatizaciones, volvieron a aumentar sus inversiones a partir del 2008, a raíz de la crisis de la economía española. Así podemos ver como los flujos de inversión hacia América Latina se deben tanto a las políticas de atracción de inversiones puestas en marcha por los países de destino como por la situación económica y los incentivos para la internacionalización en el Estado Español. En el caso de las inversiones de los años 80 y 90 es evidente, como ya hemos comentado, el papel que jugó el Estado español privatizando las grandes empresas energéticas y de comunicaciones y preparándolas para su internacionalización. Un ejemplo de ello es el caso de las eléctricas, que gracias a las compensaciones del gobierno de Felipe González por la moratoria nuclear y las altas tarifas, consiguieron acumular un enorme excedente para poder invertir en América Latina, donde además consiguieron una gran rentabilidad gracias a las privatizaciones a bajo coste, que les permitió continuar con la expansión internacional por el continente (Malló, 2011, pp. 257-258).

Por otra parte, desde el inicio de la crisis actual la internacionalización de las empresas se volvió a situar como la solución para recuperar el crecimiento en un momento de estancamiento de la economía española. Así vemos como, por ejemplo Isidre Fainé (presidente de Gas Natural) (2012) o Ignacio Galán (presidente de Iberdrola) (Europa Press, 2011) no solo defendían la internacionalización de las empresas sino que también reclamaban al gobierno más apoyo y más reformas para facilitar esta internacionalización. Esta apuesta por la internacionalización queda reflejada en un aumento de los flujos de IED hacia Latinoamérica, que además, en el caso de México, coincide con la profundización de las reformas neoliberales, que aún incentivaron más la llegada de IED española. En base al Informe “Panorama de Inversión Española en Iberoamérica” (IE Business School, 2015, p. 6), que encuesta a 60 empresas presentes en América Latina, podemos ver como en 2013 el 81% de las grandes empresas consultadas opinaba “que en un plazo de tres años los mercados iberoamericanos serían más importantes para su negocios que el propio mercado español”. Aunque en 2015, como reflejo del menor crecimiento en América Latina y de la mejora de la situación de la economía española, bajó al 50%.

En cuanto a las formas de entrada de las empresas españolas a México, es importante la fuerte interrelación entre ellas,

Existiendo además una clara relación entre los principales bancos y empresas españolas que han internacionalizado sus actividades hacia la región. Esta nueva relación data de los años ochenta-noventa ante los procesos de privatización de las principales empresas públicas españolas. Los ejemplos más claros los podemos encontrar en: Telefónica, Iberdrola, Gas Natural, Endesa, Repsol y Unión Fenosa. Dichas empresas fueron en parte adquiridas por algunas entidades bancarias como el Banco Santander Central Hispanoamericano (BSCH) y el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), y así, han sido estos grandes núcleos duros los que han inundado el mercado mexicano con servicios financieros y servicios públicos (López Toache, 2012, p. 99).

Además, la creación de núcleos duros en el Estado Español ha facilitado el ingreso a los mercados financieros y la expansión hacia otras regiones. Aunque también ha generado una financiarización en la gestión de las empresas, con prácticas como las fusiones y adquisiciones, el retorno a actividades básicas, reingeniería de procesos y reducción de capital, todo ello en busca de la creación de mayor valor para los accionistas (López Toache, 2012, p. 132). Esta relación entre los grandes bancos y empresas españolas queda reflejada en las inversiones en México, en las que las mayores empresas son el BBVA y Banco Santander, a nivel financiero; e Iberdrola, Acciona y Gas Natural, en el sector del suministro de energía eléctrica y de gas, siendo Iberdrola el primer productor privado eléctrico y el segundo generador de México y Gas Natural México (participado por Gas Natural y Iberdrola) el principal operador de distribución de gas natural en México. Además, otras grandes empresas son Telefónica, que adquirió a Motorola cuatro frecuencias de telefonía celular en 2001 y el 65% del capital de la Telefónica Pegaso en 2002, convirtiéndose en la segunda compañía telefónica de México y principal competidor de Telmex. Y, en el sector de la construcción Acciona, Dragados, FCC, Isolux Corsan y OHL; en el sector de la hostelería, Barceló, Meliá, Hotusa, Iberostar, NH y Riu; en el sector manufacturero, especialmente produciendo componentes para automóviles, Irizar, Gestamp Automoción, Cie Automotive, Mondragón o Zanini Auto Grup; y en la industria textil, Inditex y Adolfo Domínguez (Gutiérrez y García de Quevedo Ruiz, 2012, pp. 233-234).

Dentro de las diferentes formas de entrada por parte de las empresas transnacionales: creación de filiales, creación de empresas conjuntas (*joint ventures*), adquisiciones convencionales (totales o parciales) y adquisiciones compartidas, el proceso más habitual de entrada de las empresas españolas a México han sido las adquisiciones compartidas, especialmente en los procesos de privatización, en los que “las empresas se agrupan *ad hoc* con otras empresas al objeto de incrementar sus posibilidades de ganar el concurso o subasta por el que se privatiza la empresa local y, en su caso, de compartir la elevada inversión que suelen requerir estas adquisiciones” (López Toache, 2012, p. 62). Esta forma de actuar conjuntamente no es exclusiva de México, ya que, a pesar de algunos momentos de enfriamiento, en general las relaciones entre las empresas españolas en su expansión por América Latina han sido muy estrechas, lo que lleva a Malló (2011) a hablar del “cártel español”. Una forma de funcionar que se verifica con las declaraciones de algunos de los primeros empresarios enviados a América Latina a expandir las empresas españolas como el Banco Santander o Iberdrola, en las que cuentan como actuaban de forma articulada, o en sus palabras, en base al acuerdo de que “Cuando ataquen a uno, atacan a todos” (Malló, 2011, p. 256). Así podemos ver como hasta las empresas de un mismo sector han actuado de forma coordinada, como reflejan las numerosas inversiones conjuntas entre Iberdrola y Gas Natural que, por ejemplo, en 2001 pactaron un canje de acciones que le dio acceso a Iberdrola a la empresa Gas Natural México (Artea, 2001).

La inversión de estas grandes empresas ha traído, según algunos autores, buenas consecuencias para la economía mexicana. Por ejemplo, en el caso de la entrada de los bancos españoles, se considera que ha modernizado y fortalecido el sistema bancario, además de ofrecer una mayor oferta, lo que contrasta con los precios de los servicios siguen siendo más altos que en el Estado español. Pero también ha habido desventajas, como el hecho, asumido por un consultor de Telefónica, de que la captación de ahorro se mueve de un país a otro sin beneficiar a la población en general en ninguno de los dos países y con altos dividendos para los directivos; además de constituirse, tanto en México como en España, una estructura oligopolística que permite a las empresas fijar precios altos (López Toache, 2012, pp. 64-67). Este patrón de inversión, que ha generado grandes rentabilidades para las empresas transnacionales pero que no ha conseguido producir el “efecto goteo” esperado, se explica también por el patrón de desregulación y reformas neoliberales iniciado en los años 80s, que generó las condiciones perfectas para que las empresas transnacionales entraran a los mercados latinoamericanos de forma oligopolística, además de maximizar los índices de rentabilidad.

Reformas neoliberales, claves para la rentabilidad de las empresas españolas

Siguiendo con el análisis de la IED española en México vemos como, en relación con los demás destinos latinoamericanos, México es uno de los países prioritarios solo por detrás de Brasil. Con un stock de inversión española en 2015 de 25.527 millones de euros, que suponía el 20% del total de la inversión española en Iberoamérica (IE Business School, 2015, p. 23). Unas cifras que se deben en parte a la proximidad con el mercado estadounidense y al crecimiento económico de los últimos años, pero que también se explican por los grandes incentivos a la IED puestos en marcha por el gobierno mexicano. Como explican Gutiérrez y García de Quevedo (2012, pp. 236-239), las razones que han hecho México un destino prioritario para las inversiones españolas desde los años 90 son, en primer lugar, la estabilidad macroeconómica y la apertura al exterior; en segundo lugar, las reformas legislativas destinadas a atraer IED, como la eliminación de las restricciones a la IED (especialmente en el sector financiero) y la desregulación de algunos sectores importantes; en tercer lugar, el mercado interno y el acceso a mercados externos, gracias a la firma de 12 acuerdos comerciales que incluyen a 48 países; y por último, también hay que tener en cuenta los apoyos institucionales desde el Estado español, que han sido especialmente relevantes en el proceso inversor hacia México⁸².

De todas formas, a pesar de estas reformas, según Igor Galo (IE Business School, 2015, p. 3), cada vez hay mayor competencia por parte de otros mercados para captar este capital, lo que según el autor llevará a que “los países más estables, que más reformas han realizado y más abiertos al exterior serán los ganadores en un escenario en el que se vislumbra, cada vez más, la existencia de «dos Américas» que crecen a ritmo diferente”. Es decir que, como decíamos al inicio,

⁸² Además habría que sumar otros factores que en su conjunto hacen que América Latina sea una región atractiva para la inversión, como son los recursos naturales (biodiversidad, agua, minerales, recursos energéticos y agrarios), los nuevos mercados creados gracias a la reducción de la pobreza y la situación de bono demográfico, es decir que un gran porcentaje de la población es joven y en edad de trabajar (IE Business School, 2015, p. 24). Así como los lazos culturales y lingüísticos (López Toache, 2012, p. 60).

el escenario de mayor apertura y mayor competencia no significa de por sí una mejor posición en los mercados internacionales, sino que los esfuerzos para atraer IED tienen que seguir profundizándose, entrando en una espiral de desregulaciones a la baja para poder seguir compitiendo a escala global. Así, a pesar de que la mayoría de las empresas españolas con presencia en América Latina tienen previsto aumentar sus inversiones, y especialmente las PYMES, también se ve una mayor diversificación de los destinos hacia Asia y EEUU y Canadá, debido a que ha disminuido el número de empresas (solo tres cuartas partes) que piensan que su facturación en América Latina aumentará durante los próximos tres años (IE Business School, 2015, p. 6).

En cuanto a las reformas que harían a Iberoamérica una “región aún más atractiva para la inversión extranjera”, Germán Ríos (directivo de CAF) escribe en el Informe “Panorama de Inversión Española en Iberoamérica” (IE Business School, 2015, p. 25) que habría que impulsar una transformación productiva para aumentar la productividad y desarrollar cadenas de valor regionales a través de reformas microeconómicas, como la mejora de la calidad de la educación, el fomento de la innovación y la diversificación. Es decir que ya no es suficiente con la apertura exterior y los incentivos planteados en las últimas décadas, sino que ahora es necesario que los Estados latinoamericanos se vuelquen aún más en el desarrollo de los mercados. Germán Ríos también afirma que “existe poca vinculación entre los centros académicos, las empresas y los entes estatales encargados de la ciencia y la tecnología. En este sentido, los países de la región deben aumentar su inversión en I+D, fomentar la innovación y el emprendimiento y mejorar la coordinación entre el sector público, el privado y el académico”.

En el caso de las reformas estructurales implementadas en México, Luis Miguel González (Dirección Editorial de *El Economista*) (IE Business School, 2015, p. 31) destaca la llegada de Peña Nieto como un momento importante por su capacidad de llegar a consensos, que permitió avanzar en varias de las reformas que habían intentado iniciar sus predecesores. Algunos de los ámbitos que se han podido reformar en el último sexenio son: educación, mundo laboral, estructura fiscal, sector financiero, competencia económica, telecomunicaciones y energía. Con este compromiso con la apertura y la desregulación, los políticos mexicanos han conseguido que, a pesar de la situación de desestructuración social que vive el país, México se sitúe (junto a Perú, Colombia y Chile) entre los países que más confianza suscitan entre los inversores extranjeros (IE Business School, 2015, p. 35).

Más concretamente, algunos ejemplos de cómo las empresas españolas se han beneficiado de las reformas estructurales son, además de las energéticas que las estudiamos en el siguiente epígrafe, los bancos BBVA y Santander, Telefónica, las grandes constructoras, hoteleras y las empresas automovilísticas y del sector textil. En el caso del BBVA y el Banco Santander se beneficiaron de la desregulación del sector financiero, en primer lugar de su privatización en 1990 y posteriormente de su progresiva desregulación para ir rebajando los límites a la participación de capitales extranjeros. Así, como afirma López Toache (2012, p. 213), “de 1990 a 1999, las leyes y regulaciones que se dieron en materia legal para permitir la participación de capital extranjero en la banca múltiple y en los grupos financieros nacionales se fueron modificando en beneficio del capital extranjero, por lo que las entidades bancarias mexicanas más importantes pasaron a ser propiedad de grupos bancarios extranjeros”. Además, las reformas del sistema fiscal consiguieron crear un mercado muy rentable para los grandes bancos, con comisiones altas y un servicio pobre. Y especialmente rentable fue la oportunidad de entrar en el sector de las pensiones que se abrió en 1997, después de la reforma del sistema de pensiones que introdujo un nuevo esquema basado en las capitalizaciones individuales y la gestión privada de los fondos (Verbanaz, 2010, p. 15). Uno de los políticos encargados de elaborar esta reforma fue Luis Téllez⁸³ quien más tarde acabó en el consejo de administración del BBVA (Salas-Porras, 2014, p. 308).

Además, los bancos extranjeros entraron después de la crisis de 1995 aprovechando el proceso de reestructuración y rescate por parte del Estado que dejó los bancos saneados a costa de las arcas públicas, lo que llevó a que en 2001 la banca extranjera tuviera una participación del 90%, uno de los porcentajes más altos de todo Latinoamérica (Verbanaz, 2010, p. 13). En el caso del BBVA, este banco se benefició directamente del rescate bancario de 1994, ya que Bancomer fue uno de los bancos saneados a través del Programa de Capitalización y Compra de Cartera (PCCC), por el que el Fobaproa compraba los activos tóxicos a cambio de pagarés emitidos por el fondo y avalados por el gobierno federal con vencimiento a diez años (Sandoval Ballesteros, 2005, p.

⁸³ Luis Téllez también fue Secretario de Energía, desde donde tuvo un papel importante en la apertura del sector del gas natural a las empresas privadas, que benefició a Gas Natural Fenosa, de la que el BBVA también es accionista.

621). De esta forma la compra de Bancomer por parte del BBVA tenía la rentabilidad garantizada, ya que los pagarés no vencían hasta el año 2005 y 2006.

De todas formas, a finales de los 90, con el proceso de legalización de la deuda pública asumida por el Fobaproa de forma inconstitucional, la deuda contraída con el PCCC se puso en duda, por las irregularidades con las que se ejecutó. Por ello, la ley transitoria por la cual el Fobaproa se transformó en el Instituto para la protección al ahorro bancario (IPAB) incluyó la obligación de auditar los bancos beneficiarios del PCCC. Pero, “debido a la importancia que tenían los pagarés Fobaproa para los ingresos de los bancos comerciales, cuatro de los bancos más importantes del país: Banamex, Bancomer, Bital y Banorte, interpusieron un amparo en contra del IPAB” y los despachos de abogados que estaban realizando las auditorías, de esta forma paralizaron el proceso de auditoría y forzaron un acuerdo con la Secretaría de Hacienda por el que se desatascaba la conversión a cambio de hacer unas “auditorías light”⁸⁴ (Sandoval Ballesteros, 2005, pp. 624-625). De esta forma el BBVA consiguió evitar que se investigaran con profundidad las irregularidades del proceso de rescate lo que hubiera podido cancelar parte de los pagarés que aún le debía el Fobaproa (Sánchez, 2003).

Al mismo tiempo, la llegada del BBVA a México, que entre 1995 y el 2003 se convirtió en la primera institución financiera de México, también estuvo rodeada de un escándalo fiscal debido a que, como afirmó el propio Emilio Ybarra (entonces presidente del BBVA) en el proceso judicial que se abrió en la Audiencia Nacional contra del banco por el manejo de cuentas secretas, “más de 20 millones de dólares de esas cuentas sirvieron para «comprar acciones de la entidad mexicana Bancomer»” (Tribunal Permanente de los Pueblos, 2006, p. 5). Pero a pesar del escándalo la causa fue archivada en la Audiencia Nacional y en México nunca llegó a ser juzgada. Algo que pudo suceder también, gracias a que el candidato del PRD López Obrador nunca llegó a la presidencia, porque el PRD había investigado suficientemente el caso como para llegado el momento denunciar al banco por la compra ilegal de Probursa y Bancomer (Malló, 2011, p. 427).

Por su parte Telefónica se ha beneficiado de la reforma en el sector de las Telecomunicaciones de 2013, destinada a favorecer la competencia en el sector y que limitó el poder de la empresa líder, América Móvil de Carlos Slim, que hasta entonces controlaba el 87% del mercado de telefonía fija y el 70% de la telefonía móvil respectivamente. Una persona clave para conseguir esta reforma fue Francisco Gil Díaz, exsecretario de hacienda durante el gobierno de Fox y uno de los 22 altos funcionarios identificados por Salas-Porras (2014, p. 291) como artífice de las grandes reformas, quién en 2007 pasa a ser presidente de la filial de Telefónica en México (González Amador, 2007). Además, en la carrera por conseguir unas mejores condiciones para la empresa en México, Telefónica interpuso en 2012 una demanda contra el Estado de México en el CIADI por una rebaja en las tarifas de interconexión retroactiva. Demanda que aún no se ha resuelto porque una vez se aprobó la reforma de las telecomunicaciones, la transnacional ha ido prorrogando el arbitraje para buscar una resolución consensuada del conflicto (Muñoz, 2016a).

Por otra parte, en el sector de las construcciones ya hemos mencionado como empresas como Acciona, FCC, o OHL se han beneficiado de los numerosos contratos públicos para el desarrollo de infraestructuras, además de la puesta en práctica del esquema de las Asociaciones Público Privadas que garantiza altas rentabilidades para la empresa. En este sentido, también es relevante destacar los procesos abiertos contra OHL por presunto soborno (Marcial, 2016) y fraude por sobrecostes, que han acabado con una multa administrativa de 3,7 millones de euros por irregularidades en la contabilidad (Igartua, 2016) y una sanción de 1,85 por irregularidades en una concesión (Muñoz, 2016b). De confirmarse los tratos de favor denunciados en México, podríamos estar delante de un mismo patrón de comportamiento de la empresa tanto en el Estado español como en el extranjero, ya que OHL también se ha visto involucrada en los papeles de Bárcenas (Águeda, 2016), en la trama Gürtel (Marraco, 2016) y en el caso Púnica (Olmo, Fernández, y Ugalde, 2017) por presunta financiación ilegal del Partido Popular a cambio de concesiones. Además, en el caso Lezo, aún en periodo de instrucción, han aparecido indicios de una comisión pagada desde México para conseguir una adjudicación de la comunidad de Madrid (Urreiztieta, 2017).

⁸⁴ En una de las auditorías realizadas por la Auditoría Superior de la Federación en 2002 del PCCC otorgado al Banco Bilbao Vizcaya México (BBV), “se determinó que el Comité Técnico del Fobaproa actuó sin reglas y políticas, lo que propició discrecionalidad e infracción de los criterios establecidos en el Programa de Capitalización y Compra de Cartera (PCCC), y parcialidad en sus decisiones”. Algunas de esas infracciones fueron, en primer lugar que el BBV tenía índices de capitalización superiores al 8%, es decir por encima del mínimo establecido, además, “no se tuvo evidencia documental que acreditara la aprobación y autorización de las quitas, condonaciones, castigos y quebrantos por los créditos vendidos al Fobaproa” (Auditoría Superior de la Federación (ASF), 2004, pp. 147-148).

En el caso de las grandes cadenas hoteleras como Barceló, Meliá, Hotusa, Iberostar, NH y Riu se han beneficiado de unas políticas públicas que en los años 70s desplegaron un gran intervencionismo estatal clave para el desarrollo de los enclaves turísticos como Cancún; este intervencionismo fue promovido también por el BID, que en 1970 otorgó al gobierno mexicano un crédito de 17 millones de dólares para la construcción del Centro Integralmente Planeado de Cancún (Espinosa-Coria, 2013, p. 158). Al mismo tiempo que a partir de los 80s tanto el gobierno federal como el gobierno del Estado de Quintana Roo asumían la lógica de la desregulación y privatización, lo que permitió a estas grandes cadenas expandir sus negocios y sus tasas de beneficio, ocupando el territorio y rebajando costes laborales y medioambientales sin trabas gubernamentales. Algo parecido ocurre con las empresas del sector manufacturero, que se han beneficiado de la promoción del modelo maquilador, con exenciones fiscales e inversiones en infraestructuras, al mismo tiempo que se les ha permitido rebajar los estándares laborales y medioambientales. El principal sector es el automovilístico, con varias empresas españolas como Irizar, Gestamp Automoción, Cie Automotive, Mondragón o Zanini Auto Grup (entrevista Ximena Caraza-Campos). Otras grandes empresas españolas con presencia en México son del sector textil, principalmente Inditex y Adolfo Domínguez; en el caso de Inditex, en 2004 ficharon a Pedro Aspe, uno de los artífices de las reformas fiscales y financieras que ocupó la Secretaría de Hacienda durante el mandato de Salinas de Gortari, para el consejo de administración de Zara México (Inditex, 2004). Otro ejemplo de puertas giratorias entre altos cargos mexicanos y empresas españolas es el fichaje del expresidente Zedillo para el consejo de administración del Grupo Prisa (Salas-Porras, 2014, p. 307).

Por tanto podemos decir que a pesar del comportamiento rentista de las inversiones de las grandes empresas y bancos españoles en México, “las políticas económicas aplicadas por el gobierno mexicano han beneficiado considerablemente este tipo de inversiones. Es más, han participado activamente con los empresarios locales para propiciar una mayor participación extranjera, dando una clara ventaja a los españoles en los sectores estratégicos del país”. Por ello vemos como las élites empresariales mexicanas contienen un fuerte componente ibérico (López Toache, 2012, p. 263). Un ejemplo de como las administraciones mexicanas han promovido la llegada de IED española es el papel de la embajadora Roberta Lajous quien ha difundido las oportunidades de México para la inversión invitando a los empresarios españoles a invertir, sobre todo en el sector de las infraestructuras (EFE, 2015). Además de políticas concretas como la llevada a cabo por ProMéxico, que se dedica a apoyar a las empresas extranjeras que quieren invertir en México. Donde, en palabras de Ximena Caraza-Campos (entrevistada) se encargan de “llevar de la mano a las empresas que quieren invertir en México”, además de poner en contacto a las empresas que lo solicitan con los políticos relacionados con su actividad. Para brindar este apoyo no se establecen unos requisitos de desempeño mínimos más allá de cumplir la legalidad, asumiendo que las inversiones van a ser positivas en cualquier caso.

3.4.— La liberalización del petróleo y la electricidad, un ejemplo de la confluencia de intereses

Uno de los ejemplos más claros de la adaptación neoliberal del Estado mexicano y de cómo los diferentes poderes económicos y políticos, nacionales e internacionales se interrelacionan para asegurar que se produce esta adaptación es el proceso de privatización del sector eléctrico y petrolífero. Un proceso basado en sucesivas reformas legales que culminan con la reforma constitucional energética de 2013, por la que se desmantela definitivamente uno de los pilares de la constitución de 1917 y la nacionalización del petróleo realizada por Lázaro Cárdenas en 1938, que establecían el “dominio directo, inalienable e imprescriptible de la nación sobre todos los recursos naturales del subsuelo, incluyendo los hidrocarburos; [...] [y] que los hidrocarburos y la petroquímica básica constituyen un área estratégica de la economía nacional” (Cárdenas, 2014a, p. 27); además de desmantelar la nacionalización de la electricidad de 1960. De esta forma, con la reforma impulsada por Peña Nieto se suprime el carácter social y estratégico asignado al petróleo y la energía y se elimina la exclusividad del Estado en la producción de ambas actividades (Belmont, 2015, p. 105).

Por tanto, a pesar de que Pemex y la Comisión Federal de Electricidad (CFE) siguen siendo públicas, se ha ido abriendo de forma progresiva la participación del sector privado en diferentes ámbitos del negocio de los hidrocarburos y la electricidad, en un proceso que algunos autores llaman la “privatización silenciosa” (Ornelas, 2008, p. 157). Además, esta progresiva privatización de la gestión de dos sectores considerados estratégicos por la Constitución ha facilitado una progresiva extranjerización de su control, que cada vez está más en manos de grandes empresas

transnacionales privadas. Quienes, como afirma Cárdenas (2014a, p. 112), serán las grandes beneficiadas de la reforma:

La reforma constitucional energética también debe verse, en este sentido, desde el punto de vista de sus potenciales beneficiados o ganadores. Nosotros consideramos que los auténticos ganadores de esta reforma serán los bancos extranjeros que financiarán a las transnacionales y recibirán intereses de la renta petrolera; las corporaciones extranjeras, que se van a apropiarse de una parte de la renta petrolera y de los mercados de energía en México, que generarán utilidades para sus accionistas, que provendrán de la renta petrolera; las empresas tecnológicas y de maquinaria, que recibirán pagos superiores a los que se pagan en otros países, todo lo cual será pagado con parte de la renta petrolera; los gobiernos y los ciudadanos extranjeros, que recibirán impuestos pagados por las corporaciones que operen en México, y los ex servidores públicos mexicanos y un reducido grupo de empresarios mexicanos, que se han convertido en consultores, asesores y accionistas de empresas nacionales y extranjeras que se han beneficiado y se beneficiarán con esta reforma.

Además, la pérdida de control del sector de los hidrocarburos por parte del Estado mexicano no solo responde a los intereses de las grandes transnacionales y élites políticas, sino que también debe ser interpretado desde los propios intereses geoestratégicos de Estados Unidos, para quienes el petróleo mexicano es clave para asegurarse la seguridad energética y el acceso a recursos baratos. Como afirma Ornelas (2008, p. 157), “la política energética mexicana está en completa sintonía con la “integración energética” de la administración Bush”. En la misma línea, Saxe-Fernández (2016, p. 41) considera que desde Estados Unidos se ha estado trabajando para conseguir “«Desactivar» operativa y normativamente a la nacionalización petrolera mexicana mediante la privatización de Pemex y con ello recuperar en favor del sector del gas y del petróleo-electricidad estadounidense el acceso, el control y, eventualmente, el usufructo sobre los recursos energéticos de México”.

Por tanto veremos como la reforma energética ha permitido superar la exclusión del sector energético del TLCAN, que durante un tiempo impidió que las empresas petroleras estadounidenses se beneficiaran del acuerdo; ya que, a pesar de que el TLCAN no se haya reformado para incluir el sector energético, a partir de la reforma energética todas las inversiones privadas extranjeras, incluidas las destinadas al sector de los hidrocarburos o al eléctrico, podrán beneficiarse de la protección que les brinda el TLCAN y los demás tratados firmados por México. De esta forma, se protege el negocio de las ETNs garantizando que puedan repatriar todos sus beneficios, sin requisitos de reinversión o desempeño en el país, además, con los acuerdos para evitar la doble tributación, las ETNs pueden acogerse a regímenes fiscales foráneos más favorables y, por último, se limita la capacidad del Estado de recuperar el control sobre estos dos sectores estratégicos ya que el TLCAN también regula la expropiación, lo que obligaría al Estado a demostrar en tribunales internacionales las razones de utilidad pública para la renacionalización, además de pagar las indemnizaciones necesarias (Cárdenas, 2014a, pp. 62-63).

Intereses cruzados entre las élites neoliberales nacionales y extranjeras

En el caso de la privatización de los hidrocarburos y la electricidad se refleja, igual que en los demás procesos neoliberalizadores, como la confluencia entre los intereses de las propias élites mexicanas con las élites extranjeras es clave. Así, vemos como, a pesar de que las presiones e injerencia por parte de lobbies e instituciones internacionales fueron fuertes, las reformas no se podrían explicar sin la propia voluntad de los diferentes gobiernos mexicanos de avanzar en esta agenda privatizadora. Por tanto, podemos decir que, en primer lugar, el papel del PRI y del PAN fue clave para realizar las reformas, con una estrategia planteada a diferentes niveles que finalmente consiguió quebrar uno de los pilares fundamentales del Estado mexicano.

Uno de los elementos de esta estrategia fue el Pacto por México firmado en 2012, en los inicios del sexenio de Peña Nieto, por parte del PRI, el PAN y el PRD. Este pacto, que incluía muchas materias –desde políticas públicas, medidas presupuestales, reformas legales y constitucionales, etc.–, sirvió para darle legitimidad a las reformas, aunque posteriormente uno de los firmantes, el PRD, se desmarcara de la agenda del gobierno (Cárdenas, 2014a, p. 12). Al mismo tiempo, para conseguir aprobar la reforma hizo falta un amplio despliegue mediático, que consiguiera contrarrestar la oposición social a la reforma. De hecho, “durante el año exacto que duró todo el proceso legislativo para aprobar la reforma constitucional en materia energética [...] el Gobierno Federal gastó poco más de mil 181 millones de pesos [casi 60 millones de euros] en propaganda” (Cabrera, 2016). Para ello, se tuvieron que utilizar fondos públicos provenientes de Petróleos Mexicanos (Pemex), la Secretaría de Energía (Sener) y la Comisión Federal de Electricidad (CFE).

En segundo lugar, como hemos comentado, otro de los elementos clave fue la progresiva desinversión y subcontratación de servicios, que generó graves problemas de sostenibilidad para las empresas y puso en peligro dos sectores estratégicos para la economía mexicana. De esta forma, debido a la mala calidad del servicio y a la creciente dependencia de inversiones y tecnología

externa, se legitimaban las tesis neoliberales, por las cuales la liberalización y la competencia solucionarían todos los problemas del sector. Aunque, como afirma Cárdenas (2014a, pp. 23-25), era evidente que había otras salidas que no suponían la pérdida de control y soberanía sobre los recursos nacionales, como demuestran otros modelos como el Noruego o Brasileño.

En tercer lugar, vemos como todos los avances en la privatización se han hecho de forma poco transparente, ya que, por ejemplo, se pusieron en marcha las subcontrataciones antes de reformar la Constitución de 1917, que establecía la gestión pública de toda la cadena de producción. Al mismo tiempo, la propia reforma constitucional de 2013, también ha sido puesta en duda por las contradicciones con el propio ordenamiento constitucional que la harían inconstitucional (Cárdenas, 2014a, p. 80) y por las formas con las que fue aprobada. Como afirma Vargas (2015, p. 132), con la reforma energética “se finiquitó el pacto social y con ello los objetivos sociales y de interés nacional que definían la misión de los otrora organismos públicos descentralizados en su carácter de servicio público y de beneficio social. Este cambio profundo no podía hacerse a la luz pública, en cuanto a su verdadero contenido y alcance”. Ello explica por qué partes de la negociación en el Senado se realizaron fuera del recinto senatorial, “lo cual permitió que a último minuto se pudieran incorporar modificaciones de fondo al Dictamen o propuesta inicial de las leyes secundarias profundizando con ello la privatización y extranjerización” (Vargas, 2015, p. 132). De esta forma, con el dictamen negociado fuera de las cámaras, la aprobación fue rápida. “En la Cámara de Diputados, en unas cuantas horas, sin que el dictamen se discutiera en Comisiones y con dispensa de trámites” (Cárdenas, 2014a, p. 79). Y lo mismo ocurrió en las legislaturas locales, con una “inusitada celeridad en el trámite parlamentario” (Cárdenas, 2014a, p. 79), a pesar de los alcances contrarios a la nación de la reforma constitucional en trámite. Así en algunos congresos locales, como Nuevo León, Sonora y Querétaro, la reforma se aprobó en menos de diez minutos; por su parte, en San Luis Potosí, Veracruz, Chihuahua y Campeche, tardaron entre veinte y cuarenta minutos.

Pero la falta de transparencia no fue exclusiva del proceso de elaboración y aprobación de la reforma, sino que la propia reforma constitucional ha introducido varios elementos que profundizan el déficit de transparencia y control público en la gestión del sector energético. Uno de ellos es la transformación de Pemex y la CFE en Empresas Productivas del Estado, que serán administradas “bajo criterios de gobernanza corporativa, siendo el administrador distinto del propietario (gobierno o accionistas)” (Vargas, 2015, p. 141), estos cambios que se justifican en base a la autonomía de las empresas, en realidad otorgan más poder al ejecutivo, al mismo tiempo que limitan el control del legislativo. Además, el Ejecutivo tiene la facultad de nombrar a todos los consejeros, quienes no van a ser servidores públicos, con lo que previsiblemente las redes clientelares se van a profundizar. Al mismo tiempo, al quedarse fuera de la Ley de Entidades Paraestatales, todas las decisiones (también de arrendamientos, adquisiciones y obras públicas) quedan en manos del consejo de administración, a quien se da todo el poder de gestión (Vargas, 2015, p. 141). Y estos cambios en las empresas estatales se suman a la reforma de los organismos reguladores que quedan subordinados al Ejecutivo, quien nombrará libremente a sus funcionarios. Por tanto, podemos decir que “La autonomía es sólo formal, no real, ya que el Ejecutivo a través de una entidad determinará la estructura y funcionamiento de los órganos reguladores. Lo que antes eran dos organismos descentralizados se convierten en dependencias federales” (Vargas, 2015, p. 143). Además, debido a que se ha diseñado una estructura regulatoria muy compleja, esto puede propiciar su captura por parte de los entes privados, como se ha dado en varias partes del mundo.

Por otra parte, una vez descrito el proceso político que permitió aprobar la reforma, podemos ver como estas medidas estuvieron acompañadas por las Instituciones Económicas Internacionales y los gobiernos de origen de las empresas transnacionales beneficiarias de la reforma; entre los que jugó un papel importante Estados Unidos quien, por su situación geográfica, tiene un especial interés en el petróleo mexicano. Algunos ejemplos de esta presión son los informes realizados por las instituciones económicas como la OCDE o el Banco Mundial. En el caso de la OCDE vemos como desde 2007 sus informes de recomendaciones a México han incluido la modernización del sector eléctrico y de hidrocarburos, incluyendo propuestas concretas de reforma destinadas a abrir el sector y transformar las empresas públicas (Vicher, 2014, p. 128). En cuanto al papel del Banco Mundial en la reforma energética se evidencia lo que Saxe-Fernández (2016, p. 346) considera la existencia de un “gobierno paralelo”, ya que en documentos sacados a la luz, se evidencia como el BM redactó “documentos estratégicos” confidenciales, en los que hacía sus recomendaciones lejos de la opinión pública, para evitar reacciones contrarias.

Al mismo tiempo, el objetivo de los EEUU de controlar petróleo “bajo esquemas asimétricos de «integración comercial» y de apertura a la inversión” (Saxe-Fernández, 2016, p. 41) se hizo evidente durante el proceso de elaboración de la reforma. Por ejemplo, en base a documentos desclasificados por el Departamento de Estado de EEUU, Steve Horn (2015) describe como durante el mandato de Hillary Clinton como Secretaria de Estado se apoyó la apertura energética en México. Según Horn hay tres personas clave en este proceso, Goldwyn y Pascual, quienes

ocuparon el cargo de “International Energy Coordinator”, y Neil Brown que trabajaba en el Senado. Así vemos como, por ejemplo Carlos Pascual, quien antes de ocupar el cargo en el Departamento de Estado fue embajador de EEUU en México, escribe en un documento previo al viaje de Goldwyn a México, que era conveniente evitar hacer comentarios públicos respecto a la reforma energética y aportar de forma discreta la asistencia necesaria en las áreas de interés del gobierno mexicano. Por su parte Neil Brown tuvo un papel importante en la firma del Acuerdo de explotación de yacimientos transfronterizos en 2012. Un acuerdo que, como afirmó el embajador Pascual, era la primera oportunidad en décadas para que las empresas privadas internacionales entraran a trabajar con Pemex.

Así mismo, en filtraciones reveladas por *WikiLeaks* (2009, pp. 1-2), se demuestra como la Secretaria de Energía durante el sexenio Calderón, Kessel, utilizó un doble discurso en relación al Acuerdo Transfronterizo, ya que mientras en declaraciones públicas defendía que el acuerdo buscaba proteger la soberanía nacional, en sus conversaciones con el embajador estadounidense Pascual, afirmaba que el acuerdo era una ventana de oportunidad para la cooperación entre EEUU y México en el tema tan sensible del petróleo. Además de servir para fortalecer la seguridad energética ya que facilitaría la explotación de las reservas de aguas profundas del Golfo de México, permitiendo a Pemex crear alianzas estratégicas con las compañías petroleras internacionales, que disponían de la tecnología necesaria; y abrir, así, la puerta a las empresas internacionales al sector petrolífero mexicano. A pesar de estas filtraciones, el actual Secretario de Energía, Joaquín Coldwell, desmintió la participación de cargos públicos estadounidenses en la reforma energética mexicana afirmando que “es un producto totalmente mexicano” (R. González, 2015).

Además, estos tres políticos clave en la política energética internacional de EEUU acabaron trabajando en consultorías privadas, desde donde siguieron promoviendo la desregulación energética. Neil R. Brown acabó en la compañía estadounidense KKR, Kolhberg Kravis Roberts y Co, una firma financiera que se dedica a proyectos de infraestructura y energía, donde coincidió con Luis Téllez, uno de los funcionarios mexicanos clave en la apertura del sector energético desde el gobierno de Miguel de la Madrid. Un fichaje que la compañía justificó de la siguiente forma: “Téllez ha estado activo en el servicio público e involucrado en los últimos 20 años en posiciones y decisiones políticas para mejorar la estructura de la economía mexicana con un enfoque en temas macroeconómicos, financieros, de energía y agricultura” (KKR, 2015 citado en Rodríguez Nieto, 2015). Goldwyn, por su parte, creó *Goldwyn Global Strategies*, una consultoría dedicada a la seguridad energética, desde donde asesora a gobiernos en materia de reforma energética. Así vemos como, a pesar de que no asesoró de forma directa al gobierno mexicano, publicó un informe en diciembre de 2013 financiado por el *think tank* Atlantic Council, en el que alababa la reforma energética y planteaba sus propuestas para las leyes secundarias; en la presentación del informe participó Enrique Ochoa Reza, entonces subsecretario de Hidrocarburos de Peña Nieto y, ahora, titular de la Comisión Federal de Electricidad (CFE) (Rodríguez Nieto, 2015).

Por otra parte, desde el gobierno español también se apoyó de forma clara las reformas. Algunos ejemplos de ello fueron el viaje de la vicepresidenta María Teresa Fernández de la Vega durante el gobierno de Zapatero, en agosto de 2007, para apoyar la primera reforma de Calderón que permitió la entrada de empresas españolas en el sector de los hidrocarburos. Desde México la Vicepresidenta expresó el interés del Gobierno en que las empresas españolas puedan participar en ese sector. Además, el viaje se produjo poco después de la visita de Calderón a Madrid, donde expuso su proyecto de reforma energética con el que buscaba atraer inversiones y recibió el respaldo público de José Luis Rodríguez Zapatero (Expansión, 2008). Posteriormente, en 2014, el ministro de Industria, Energía y Turismo, José Manuel Soria, volvió a viajar a México donde se reunió con el secretario de Energía, Pedro Joaquín Coldwell, y analizaron las reformas en energía y telecomunicaciones, además de transmitirle el interés de las empresas españolas en invertir en todos los proyectos que se vayan a desarrollar (M° de Energía, 2014). A estas muestras de apoyo también se sumó la comisaria de Comercio de la UE, Cecilia Malmström, quien en un discurso sobre la modernización de las relaciones entre la UE y México afirmó que la UE tiene interés en “el acceso a los mercados en sectores como las telecomunicaciones y la energía” en México (Olivet y Pérez-Rocha, 2016, p. 12).

Por último, el papel de las empresas y sus lobbies también fue importante. En primer lugar, por el apoyo al gobierno a través de informes y campañas mediáticas que abalaban su actuación. Por ejemplo, el *think tank* del CCE (Consejo Coordinador Empresarial), el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP), se alió con el BBVA Bancomer, para promover la apertura del mercado de energía eléctrica a la iniciativa privada, un objetivo en el que coinciden otras agencias y consultoras como Mercer, AON Consulting, Manpower, Baker y McKenzie, KPMG, Asociación Mexicana de Empresas de Capital Humano (AMECH), Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C. (IMEF), entre otras (Mendoza, 2006, p. 370). Otro instituto relevante en la campaña en favor de la reforma fue el Instituto Mexicano para la Competitividad, del que forman

parte organizaciones empresariales y representantes públicos mexicanos y está financiada por organizaciones internacionales públicas y privadas, como el Foro Económico Mundial, el Banco Mundial, el BID, la OECD, USAID y la embajada del Reino Unido, además de empresas privadas como Microsoft o fundaciones como MacArthur Foundation (IMCO, s. f.).

En su informe “Nos cambiaron el mapa: México ante la revolución energética del siglo XXI” (IMCO 2013 citado en Cárdenas, 2014a, p. 21) defendían la reforma como un medio para maximizar el valor de la renta petrolera, garantizar la seguridad energética y fortalecer la competitividad del país; convertir al sector en una palanca de desarrollo industrial y tecnológico y transformar la renta petrolera en bienestar de largo plazo; además de recalcar en el argumento de la falta de recursos financieros y tecnológicos de Pemex y la CFE. Pero detrás de estos objetivos también se escondía la voluntad de conseguir “la máxima explotación de los recursos para optimizar el beneficio económico de las empresas, sin advertir, entre otras, las consecuencias medioambientales y de salud que traería consigo una reforma constitucional destinada casi exclusivamente a premiar la rentabilidad empresarial nacional y transnacional” (Cárdenas, 2014a, p. 23). Otros argumentos empresariales en favor de las reformas eran los obstáculos legales a la modernización del sector y la poca eficiencia de las empresas públicas. Por ello proponían la mercantilización como una forma de solucionar estos problemas, además de la separación de las diferentes actividades que convergen en la prestación del servicio para facilitar la entrada de empresas privadas; en el caso de la electricidad: producción, transmisión, distribución y comercialización de energía (Belmont, 2015, p. 105). Al mismo tiempo, en el informe “Panorama de Inversión Española en Iberoamérica” (IE Business School, 2015, p. 31) se presentan más argumentos a favor de la reforma, defendiendo por ejemplo que, a pesar de que las grandes reservas de hidrocarburos, México “no ha conseguido que el sector energético sea un detonador del desarrollo nacional”. Por ello plantean que la reforma conseguirá “desatar nudos para generar riqueza y competitividad en un país que lleva años atrapado en un laberinto energético”.

En este sentido, podemos ver como el alineamiento entre las decisiones políticas y los intereses empresariales fue un elemento clave a la hora de impulsar las reformas. Un apoyo mutuo que, como hemos visto, se refleja en las sucesivas declaraciones de Peña Nieto durante su campaña presidencial y una vez nombrado presidente, ante empresarios españoles, inversionistas alemanes y como presidente de la República en funciones ante los jefes de gobierno del G8 en Inglaterra (Cárdenas, 2014a, p. 9). Aunque este alineamiento no responde solo a las necesidades del presidente de buscar apoyos a la reforma, sino que, como se verá con las trayectorias de varios altos cargos públicos, también se debía a intereses personales. Así vemos como, entre los 22 funcionarios clave identificados por Salas-Porras (2014, p. 296), los que estuvieron involucrados en la reforma del sector energético, la mayoría de ellos han acabado en el sector privado, beneficiándose de sus conocimientos y contactos. Y esto sin contar que la última reforma de 2013, se ha realizado durante el sexenio de Peña Nieto, que no termina hasta 2018, con lo que no sabemos qué futuras puertas giratorias puede haber.

Por ejemplo, Jesús Reyes Heróles, quien fue director de Pemex (2006-09), Embajador en EEUU (1997- 2000) y Secretario de Energía (1995-1997), ha acabado en el consejo de accionistas de OHL y del Santander (Salas-Porras, 2014, p. 308). Además, Reyes Heróles creó varias consultorías que han incorporado a algunos exfuncionarios de Pemex, como Armando Salinas Torre y Raúl Livas Elizondo, desde donde “estos exfuncionarios han organizado a lo largo de los últimos años una labor intensa de cabildeo para promover la privatización de Pemex en foros nacionales e internacionales, tales como los que se organizaron a lo largo de 2013 por el Congreso, universidades y otras instituciones para lograr la reforma constitucional” (Salas-Porras, 2014, p. 298). Otro ejemplo, Adrián Lajous (director de Pemex entre 1994 y 1999) “actualmente es miembro de los consejos de cinco grandes corporaciones con intereses en el sector (entre otras, Schlumberger Ltd. y Trinity Industries Inc.)” (Salas-Porras, 2014, p. 299). Carlos Ruiz Sacristán, por su parte, acabó en el “Consejo de Administración de Ienova, empresa que participó en la licitación y adjudicación de contratos para construir el gasoducto conocido como Los Ramones” (Cárdenas, 2014a, p. 112), además de formar parte del consejo de administración de OHL (Salas-Porras, 2014, p. 308). En el gasoducto de los Ramones, también encontramos como el estudio de financiación lo realizó la empresa Evercore Protego, que dirige Pedro Aspe, y donde trabajó Luis Videgaray (Cárdenas, 2014a, p. 112).

Otros casos en los que exfuncionarios públicos aprovecharon la apertura de Pemex para conseguir licitaciones para sus empresas fue “la renta de nueve plataformas petroleras autosumergibles construidas en Singapur por la empresa Keppel Fels, a través de la empresa Oro Negro, cuyo accionista más connotado es Luis Ramírez Corzo, exdirector de Pemex, y [...] figuran como inversionistas Juan J. Suárez Coppel, exdirector de Pemex, Gilberto Perezalonso, exvicepresidente de Televisa, y Alberto Cortina, dueño de la empresa española ACS, asociada al grupo OHL, donde

trabajó el director actual de Pemex, Emilio Lozoya” (Cárdenas, 2014b, pp. 112-113). Además, las puertas giratorias no se limitaron a las segundas filas del gobierno, sino que también involucran a altos cargos como el expresidente Felipe Calderón y Georgina Kessel, Secretaria de Energía durante su mandato, que después de iniciar las reformas del sector pasaron a ocupar un lugar en el Consejo de Administración de Iberdrola, empresa española, que fue la mayor beneficiada de la privatización de la generación en el sector eléctrico (Cárdenas, 2014a, p. 112).

4 – Consecuencias del poder corporativo en México: Vaciamiento de los espacios de democracia y arquitectura jurídica de la impunidad

4.1.— Transición frustrada y estado suplantado

Como decíamos en el primer capítulo del Estudio de caso, el Estado mexicano ha recibido varias caracterizaciones (Estado fallido, narco, suplantado, periférico...) debido al solapamiento entre diferentes características, como son la situación de la política interna, su posición en la jerarquía estatal y el auge de la criminalidad y la violencia en el país. Pero a pesar de ello, consideramos que estas características no son una muestra de su excepcionalidad sino que se enmarcan en la caracterización más general de México como Estado neoliberal. Por tanto, a la hora de describir la situación política del país, será importante cruzar las diferentes características mencionadas y huir de los análisis simplificadoros, que se centran en alabar las características de México como un país insertado en los mercados globales y con estabilidad política o, por el contrario, lo definen como un Estado fallido al borde del colapso.

En este sentido es relevante entender que no se trata de “dos Méxicos”, sino que la emergencia social y la expansión de la economía criminal están relacionadas con el contexto económico y político general, es decir que ambas situaciones se complementan y retroalimentan. Ya que, como decíamos, no se puede olvidar el papel de violencia y la coerción en la “construcción del Estado” (Pansters, 2012, p. 8), tanto durante los años de dominio priista, como más recientemente con la profundización del autoritarismo con la llegada del neoliberalismo (Álvarez, 2008, pp. 33-34). Pero, a pesar de ello, desde el gobierno mexicano y sus aliados se insiste en presentar a México con un país con estabilidad institucional, obviando la situación social y la falta de democracia interna, para poder seguir promoviendo las alianzas económicas y políticas con el exterior. Una imagen de doble realidad que fue descrita en la *sentencia final del Tribunal Permanente de los Pueblos* (2016, p. 33) de la siguiente forma: “el gobierno de México es candil de la calle y oscuridad de su casa”.

Al mismo tiempo, si tenemos en cuenta que el aparato estatal no está aislado sino que se sitúa en un contexto social y político determinado, también tendremos que considerar que el vaciamiento de los espacios de democracia en México tiene una vertiente institucional, debido al desplazamiento de las capacidades de decisión y el suplantamiento de funciones, pero también tiene una vertiente social, patriarcal y ecológica, marcada por el avance de la mercantilización de cada vez más esferas de la vida, así como por la pérdida de derechos y el aumento de la desigualdad, la violencia y la pobreza. En cuanto al desplazamiento y la suplantación, estos procesos tienen que ver tanto con los procesos de privatización y desregulación propios del neoliberalismo, como por

la aparición de nuevos actores (legales e ilegales) que asumen funciones del Estado y la “expansión de la influencia criminal desestabilizadora”; características que, como hemos mencionado, llevan a Schmidt (2012, pp. 73-83) a definir a México como un Estado suplantado, entendiendo que son procesos que no afectan a todas las regiones del país y a todas las esferas públicas de la misma forma, lo que evita que hablemos de Estado fallido.

A continuación analizaremos estos procesos, partiendo de los antecedentes, es decir el régimen de partido único, abordando las reformas llevadas a cabo durante la “transición a la democracia” y analizando la valoración que se ha hecho de estas reformas y algunas de sus consecuencias.

Fin del dominio priista e inicio de la transición

A partir de la década de los 70, con la sucesión de crisis económicas y la pérdida de legitimidad del régimen, la estabilidad del PRI empezó a tambalear. Su dominio se había asentado en base a un sistema presidencialista, centralista y corporativista, con un extenso aparato estatal que permitía mantener el dominio del partido en base a prebendas clientelares, sindicatos amarillos y represión contra los grupos sociales que cuestionaran este modelo, como los estudiantes en la masacre de Tlatelolco de 1968. Pero este modelo se empezó a poner en duda debido a la insostenibilidad económica y el aumento de las demandas democráticas, lo que generó una división en el seno de la clase política dominante que abriría la puerta a la entrada de la ideología neoliberal en el país, además de iniciar el fin de la hegemonía priista. Sin embargo, como veremos, el hecho de que el PRI dejara de controlar todo el aparato estatal por la entrada de nuevos partidos, no supuso, a pesar de la retórica oficial, un proceso de democratización que consiguiera revertir los profundos déficits democráticos del modelo anterior.

Por tanto, para poder comprender la situación actual del sistema político mexicano, debemos tener en cuenta cómo el carácter presidencialista y centralista definido por la Constitución de 1917 ha marcado y sigue marcando el funcionamiento del sistema político en México. Además, hay que tener en cuenta que, aunque en México no haya habido dictaduras militares, el régimen establecido por el PRI durante más de 80 años fue un sistema híbrido, autoritario pero con elementos democráticos, que Vargas Llosa (citado en Osorio, 2011, p. 43) definió como la “dictadura perfecta”. Esta “dictadura perfecta” se basó en la “centralización y la coordinación de los poderes Federales Legislativo, Ejecutivo y Judicial, con la hegemonía política del poder presidencial sobre los poderes federales, estatales, municipales y los regímenes particulares del Estado: agrario, laboral, electoral, partidos, medios de comunicación, educativo” (Hernández Vaca, 2015, p. 63). Es decir que se fraguó un sistema político que, a pesar de estar legitimado por el ideal de la revolución, en vez de basarse en la división de poderes estableció la “coordinación de poderes” bajo el mandato de la presidencia. Al mismo tiempo que se establecía un control centralizado de todas las esferas del aparato estatal, creando, así mismo, lo que Hernández Vaca (2015, p. 186) llama los “regímenes particulares del Estado”.

Estos regímenes, especialmente el agrario y el laboral, se crearon gracias a la lucha armada de las clases populares, obreras y campesinas a principios del siglo XX, y supuestamente eran una gran herramienta a su favor. Además, quedaron recogidos en los artículos 27 y 123 de la Constitución, donde se establecían los elementos clave de la reforma agraria y de la regulación laboral. Pero, a pesar del carácter progresista de estos artículos, los mecanismos que tenían que ejecutarlos quedaron supeditados a la estructura centralista, lo que les quitó el potencial transformador. Además, según Hernández Vaca (2015, p. 68), acabaron sirviendo para que “la burguesía constitucionalista, a través de su partido, el Partido Nacional Revolucionario, el Partido de la Revolución Mexicana y el Partido Revolucionario Institucional (PNR, PRM, PRI), pudiera controlar los grupos populares y de clase media”. Concretamente a través de los sindicatos corporativos, las organizaciones campesinas corruptas del PRI y los sindicatos “blancos” del PAN (Hernández Vaca, 2015, p. 76).

Pero, por otra parte, no todos los autores hacen un análisis tan limitado de los avances del sistema político posrevolucionario, por ejemplo, Rhina Roux (2009, p. 257) recalca la evolución de las élites políticas y las tensiones entre proyectos contrapuestos en el seno de las fracciones de poder mexicanas, para explicar los avances y retrocesos para las clases populares. Así vemos como, la clase dirigente mexicana surgió de la revolución y estuvo formada durante los primeros años por los generales y caudillos de la fracción militar triunfante (el ala pequeño burguesa del constitucionalismo), lo que le permitió sostenerse a través de los pactos con las clases subalternas y en la recreación mítica de su origen revolucionario. Pero, de esta élite militar, fue la fracción más radical (los llamados “jacobinos”) la que, empujada por la movilización y organización de las clases subalternas, “repartió la tierra, destruyó el poder material de la antigua oligarquía agraria,

protegió la organización de los grandes sindicatos nacionales de industria y expulsó a fracciones del capital externo que aún dominaban sectores estratégicos de la estructura productiva nacional y, en particular, la renta petrolera” (Roux, 2009, p. 257). De hecho fue en los años 30, durante el mandato del general Lázaro Cárdenas, quien pertenecía a esta fracción, cuando se profundizó el ciclo abierto por el triunfo de los ejércitos campesinos en 1914, llevando a cabo los avances planteados en la Constitución de 1917, especialmente la reforma agraria, la nacionalización del petróleo y la creación de una educación pública laica y gratuita” (Roux, 2009, pp. 246-247).

Aunque, como decíamos, los avances planteados por la revolución se quedaron estancados o retrocedieron y esto se debió, en parte, al desplazamiento de las élites cardenistas; así vemos como, en el marco de la segunda guerra mundial, se produjo “el reemplazo de los militares por los civiles, el cambio del PRM (Partido de la Revolución Mexicana, 1938) al PRI (Partido Revolucionario Institucional, 1946)” (Roux, 2009, p. 257), así como la consolidación de una nueva burocracia sindical vinculada al aparato estatal, lo que generó una mutación del régimen político mexicano. Esta transformación se profundizó a finales del siglo XX, con el desplazamiento del mando nacional por una nueva fracción del capital mexicano asociado con capitales externos, que se había estado incubando en la fase de acumulación de la segunda posguerra y que se organizó entorno a la CCE. Además, este desplazamiento impulsó el proceso de reformas neoliberales del que emergió una nueva élite financiera mexicana que desplazó a la vieja burguesía industrial de los años cuarenta y cincuenta, a los pequeños y medianos empresarios y a los propietarios agrarios (Roux, 2009, pp. 257-258).

Por todo ello, y a pesar del periodo de nacionalismo protagonizado por Lázaro Cárdenas (1934-1940), en el que se nacionalizó el petróleo y se consiguieron mejoras para las clases populares, podemos considerar el dominio del PRM-PRI como una dictadura de partido que, a pesar de la retórica revolucionaria, no transformó en gran medida las condiciones de las clases populares; teniendo en cuenta que, a pesar de que hubo un cambio permanente de gobernantes por la vía electoral, en realidad el partido consiguió conservarse en el poder por medios ilícitos (Hernández Vaca, 2015, p. 153). Por tanto, podemos decir que la política mexicana se ha basado en el mito de la revolución cuando en realidad se ha caracterizado por ser conservadora en su estructura y funcionamiento (Hernández Vaca, 2015, p. 183), algo parecido a lo que ha pasado con la transición a la democracia que, como veremos, ha tenido más de mito que de transformación real.

La llamada transición a la democracia empezó en los años 70, a la par del avance del neoliberalismo, por ello podemos ver como gran parte de los estudios de este periodo han relacionado la transformación política con la económica, vinculando el avance de las políticas neoliberales con el proceso democratizador. Sin embargo, como afirma Leonel Álvarez (2008, pp. 28-33), el supuesto vínculo entre desarrollo económico y democracia es falso y lleva a consolidar una “democracia neoliberal”, es decir una democracia excluyente, sin el potencial igualitario. En este sentido afirma que siempre ha habido exclusión en las democracias liberales, pero con el avance del neoliberalismo se amplía, desvinculando, como en el caso de México en los años 80, la noción de democracia de los derechos en una concepción amplia.

Respecto a la reforma del sistema político, podemos decir que el impulso inicial se debió a la oleada de movilizaciones iniciada a finales de los 60 y especialmente en los 70, que generó un levantamiento desde diferentes espacios frente a un modelo autoritario cada vez más deslegitimado. Como afirma Woldenberg (2015, p. 19), “La llamada insurgencia sindical, las invasiones de tierras y la creación de organizaciones agrarias autogestivas, los movimientos estudiantiles en las universidades de los estados, la ola de agrupaciones populares, la aparición de revistas y organizaciones con pretensiones partidistas, los grupos guerrilleros; cada uno de ellos con sus planteamientos, formas de actuar y horizontes diferentes, expresaron el agotamiento del modelo vertical unipartidista”. Sin embargo, no todos los análisis son tan optimistas, por ejemplo Hernández Vaca (2015, p. 197) considera que la dura represión del régimen abortó la oportunidad democrática que planteó el movimiento estudiantil. Según el autor, los acontecimientos de 1968, con una amplia movilización estudiantil reivindicando derechos políticos y civiles, fueron una oportunidad perdida que hubiera sido clave para iniciar un proceso de democratización asentado en un movimiento ciudadano, que por primera vez incluía objetivos políticos a las luchas populares. Pero, según el autor, en 1968 se cortaron las esperanzas democráticas de un amplio sector de habitantes de la ciudad de México, lo que marcaría el posterior proceso de reformas, debido a las dificultades de asentarlos en una ciudadanía con valores democráticos.

Estas discrepancias muestran como el análisis de las reformas varía enormemente desde posiciones críticas a posiciones más optimistas. De todas formas, como veremos, el resultado final, es decir la situación actual de la sociedad y la política mexicana, puede dar un poco más de luz sobre las consecuencias finales de este proceso. Dicho esto, podemos ver como la llamada “transición a la democracia” fue un proceso largo, más caracterizado por las reformas graduales y las

constantes negociaciones entre los diferentes partidos, que por una ruptura con el anterior régimen. En palabras de Woldenberg (2015, p. 19), “no fue un proceso terso ni lineal, pero al final, producto de movilizaciones y conflictos agudos, seis reformas consecutivas entre 1977 y 1996, fueron capaces de construir autoridades electorales imparciales, condiciones de la competencia equitativas, fórmulas jurisdiccionales para procesar los litigios, una mejor traducción de votos en escaños, la democratización del gobierno del D.F., [etc.]”; aunque, como veremos, no todos los autores hacen el mismo análisis.

Reformas graduales del sistema electoral

A lo largo de estos casi veinte años (1977-1996), se fue reformando el sistema electoral para poner fin a un sistema de elección presidencial basado en la decisión del presidente saliente, de esta forma se crearon las normas e instituciones necesarias para que se pudieran celebrar elecciones libres, donde compitieran y convivieran las principales fuerzas políticas del país (Woldenberg, 2012, p. 165). Un proceso que culminó con la elección de un presidente no priista el año 2000. Durante este periodo tuvieron una especial relevancia las elecciones presidenciales de 1988, ya que, “la polarización política generada a partir de la escisión de la Corriente Democrática y de la articulación de fuerzas políticas en el Frente Democrático Nacional (FDN) en torno a la candidatura de Cuauhtémoc Cárdenas, generó un contexto de competencia política inmanejable para instituciones electorales carentes de autonomía y articuladas orgánicamente al gobierno y su partido” (Luján y Albarrán, 2012, pp. 186-187). Estas elecciones evidenciaron los déficits democráticos del sistema electoral y generaron un cuestionamiento estructural al modelo de gobernación electoral propio del sistema de partido hegemónico que dio lugar a un proceso de transformación radical de sus reglas.

Así, Salinas de Gortari, quién salió elegido en 1988, se vio obligado a profundizar las reformas, afirmando lo siguiente: “Propongo un nuevo acuerdo político que fortalezca nuestra unidad y dé cabida a nuestras diferencias. Tiene que ser un acuerdo que perfeccione los procedimientos electorales, actualice el régimen de partidos y modernice las prácticas de los actores públicos comenzando por el propio Gobierno” (CFE, 1989 citado en Luján y Albarrán, 2012, pp. 188-189). Como resultado de este compromiso en 1989 se realizó una de las reformas constitucionales del sistema electoral, pero a pesar de los intentos para conseguir el consenso solo fue aprobada por el PRI y el PAN. Por su parte, el presidente Zedillo, en 1994, “se comprometió a promover una reforma electoral que lograra el consenso de los cuatro partidos políticos representados en el Congreso (PAN, PRI, PRD y PT)” (Luján y Albarrán, 2012, p. 199), consiguiendo finalmente el consenso en julio de 1996. Sin embargo, para la elaboración de las leyes secundarias que tenían que aplicar la reforma fue imposible llegar a consensos. Por ello, a pesar de que las reformas electorales se basaron en la creación de una autoridad administrativa con cada vez mayor autonomía y una autoridad judicial con plena jurisdicción en materia electoral, la falta de consensos en la forma de aplicar estas reformas generó un problema de legitimidad del sistema, que acabaría estallando en 2006 (Luján y Albarrán, 2012, pp. 203-204).

Antes de profundizar un poco más en la falta de legitimidad y las dudas sobre la imparcialidad de las instituciones electorales, tenemos que tener en cuenta que las reformas electorales tuvieron como consecuencia clara el fin de la hegemonía del PRI, una pérdida de hegemonía que empezó en 1997 con el fenómeno de gobierno dividido, es decir la pérdida de mayoría legislativa por parte del partido de gobierno, y que en el año 2000 se evidenció con el inicio de la alternancia, debido a la llegada del PAN a la presidencia (Luján y Albarrán, 2012, p. 205). Por tanto, el paso hacia unas elecciones más competitivas también cambió la composición de las cámaras legislativas; mientras que durante el mandato de Portillo, el PRI tenía una mayoría aplastante de diputados (82.3%), además de disponer de todos los senadores, en las elecciones de 1979, con la entrada de nuevos partidos, su representación empieza a bajar (74%); pero el cambio significativo se produce en 1988 cuando apenas obtiene el 52% de los escaños en la Cámara de Diputados y por primera vez llegan al Senado cuatro legisladores que no eran del PRI, lo que “supuso que por primera vez el PRI requiriera de algún tipo de acuerdo si quería modificar el texto constitucional” (Woldenberg, 2012, p. 172).

Estos cambios abrieron la posibilidad de generar un mayor contrapeso de poderes y limitaron el poder presidencial. Especialmente el fenómeno del gobierno dividido permitió que el Congreso ganara un poco más de relevancia en el sistema político del país, ya que hasta entonces, gracias al control del partido, había sido un apéndice del presidente. Sin embargo, una cultura democrática débil y las inercias presidencialistas, tanto del sistema político mexicano como del modelo neoliberal imperante, han permitido que se pretenda seguir gobernando sin mayorías o coaliciones en el Congreso, algo que facilita la arquitectura constitucional. Además, teniendo en cuenta que, “dado que sus fuentes de legitimidad —las elecciones— suelen ser simultáneas pero independientes, los gobiernos presidenciales resultan legítimos y legales aun si no cuentan con la mayoría en el Legislativo” (Woldenberg, 2012, p. 175).

Por otra parte, otros elementos de la limitación del poder presidencial han sido la creciente autonomía del Instituto Federal Electoral (IFE) y del Tribunal Electoral del Poder Judicial de la Federación⁸⁵. En cuanto a la autonomía del IFE, esta se puso a prueba en las elecciones del año 2000 y del 2006, en el primer caso, se puede decir que la respuesta de la autoridad electoral fue contundente, imponiendo sanciones históricas tanto al PRI como al PAN por los escándalos de financiamiento ilegal conocidos como *Amigos de Fox* y *Pemexgate*. Estos escándalos destaparon, en primer lugar, una red de financiación opaca que aportó a la campaña de Vicente Fox más de noventa millones de pesos y, en segundo lugar, un entramado de corrupción creado por funcionarios del PRI, quienes retiraron quinientos millones de una cuenta bancaria del Sindicato de Petróleos para entregarla al partido (Luján y Albarrán, 2012, pp. 207-209). Ambos casos tuvieron fuertes sanciones, que hicieron tambalear las cuentas de los dos mayores partidos mexicanos, sin embargo, a pesar de la respuesta del IFE, los escándalos minaron la confianza con el recién creado marco electoral, contribuyendo a la crisis postelectoral de 2006.

Las elecciones presidenciales de 2006, debido a las irregularidades previas y a la extrema competencia, plantean una serie de dudas sobre el resultado que llevan a Andrés Manuel López Obrador y su candidatura a cuestionar los resultados anunciados por el IFE, generando una grave crisis política que vuelve a poner en duda la fiabilidad del sistema electoral. Este acontecimiento ha sido analizado desde diferentes perspectivas, desde los autores que consideran que efectivamente se trató de un fraude electoral (Cárdenas, 2007), hasta los autores que consideran que la crisis de 2006 demostró las debilidades del sistema y la posibilidad de que los partidos aprovecharan esta debilidad en beneficio propio (Luján y Albarrán, 2012, p. 182).

Antes de entrar a describir un poco más los argumentos de ambas posturas, tenemos que tener en cuenta que las elecciones de 2006 fueron especialmente competitivas, como demostró el hecho de que “al cierre de la votación y conforme se acercaba la hora en que debían darse a conocer los primeros resultados de los conteos rápidos realizados por empresas contratadas por los medios de comunicación [...] ningún medio se atrevió a dar resultados en virtud de lo cerrado de la votación” (Luján y Albarrán, 2012, pp. 219-220). Y más tarde, el propio presidente del IFE afirmó que tampoco estaban en disposición de dar un resultado definitivo a partir del conteo rápido, debido a que el margen de diferencia era muy estrecho. Por tanto, no se hizo público el resultado definitivo hasta el 6 de julio, 4 días después de la jornada electoral y después de que ambos candidatos se hubieran proclamado ganadores.

Más concretamente, los argumentos que consideran que el proceso electoral no fue fiable se centran tanto en las irregularidades durante la campaña electoral como en la propia jornada electoral. Algunas de las irregularidades durante la campaña fueron la injerencia de la presidencia, que gastó 1,700 millones de pesos en una campaña paralela, y “la inequidad de los medios de comunicación electrónica, la participación ilegal de la clase empresarial y de la iglesia católica, entre otras” (Cárdenas, 2007, p. 44). Además, el proceso electoral de 2006 se vio afectado por las deficiencias jurídicas del sistema electoral mexicano que se arrastraban desde las anteriores elecciones, ya que, a pesar de las deficiencias detectadas, especialmente la falta de controles jurídicos sobre los medios de comunicación y la clase empresarial, no se pusieron las medidas suficientes para resolverlas. Y tampoco se consiguió legitimar las instituciones electorales, especialmente porque “el Consejo General del Instituto Federal Electoral, que se nombró a finales de 2003, no tuvo el respaldo de la izquierda mexicana”, por los vínculos de algunos de sus miembros con los partidos PRI y PAN (Cárdenas, 2007, p. 46).

Por otra parte, durante la jornada electoral se agravó el clima de desconfianza, en primer lugar, debido a que el Programa de Resultados Preliminares (PREP), dio información incompleta sobre las votaciones; además de que, finalmente, como decíamos, los resultados del Conteo Rápido no se pudieron hacer públicos porque no se disponía de un margen de fiabilidad suficiente. Por ello hubo que esperar a que se realizaran los recuentos en cada distrito electoral y durante este proceso se detectaron inconsistencias entre las actas y las urnas que se abrieron; lo que llevó a la candidatura de López Obrador a pedir el conteo “casilla por casilla y voto por voto” a través de recursos jurídicos ante el tribunal Electoral y con la movilización en las calles (Cárdenas, 2007, pp. 47-48). Finalmente, el 5 de septiembre de 2006, el Tribunal Electoral admitió la

⁸⁵ Además, Woldenberg (2012, p. 169), quién fue uno de los protagonistas del proceso democratizador desde su puesto de presidente del Instituto Federal Electoral, también incluye en este proceso de limitación del poder presidencial la autonomización del Banco Central y las “políticas liberalizadoras que hicieron que el Estado se desprendiera de un número importante de empresas de todo tipo”, aunque estos procesos, como veremos, no suponen tanto un avance en los espacios de democracia, sino más bien una pérdida de soberanía y de capacidad de decisión.

existencia de irregularidades pero no las estimó suficientemente graves para anular los comicios; decisión que, según Cárdenas (2007, p. 50), hizo que el Tribunal Electoral del Poder Judicial de la Federación echara por la borda el prestigio ganado en otras sentencias.

Pero, como decíamos, a diferencia de Jaime Cárdenas, otros autores reconocen las deficiencias del sistema electoral mexicano, pero sin considerar que estas deficiencias sean motivo suficiente para la impugnación del resultado. Así, por ejemplo, Luján y Albarrán (2012, p. 215) afirman que “el conflicto postelectoral de 2006 es resultado de la tensión entre la autonomía del IFE, cuya expresión más clara es la manera como resolvió las irregularidades en el uso de recursos por parte de los partidos políticos y sus candidatos en la elección de 2000, y las capacidades y estrategias de los partidos políticos para defender sus intereses”. En este sentido se considera que los partidos políticos desplegaron estrategias para debilitar aún más la institución, aprovechando el caldo de cultivo creado los años anteriores debido a la falta de consenso en la forma de elegir el Consejo General. Por tanto, según Luján y Albarrán (2012, p. 182), en 2006 confluyeron:

la alta competitividad de la elección presidencial; las debilidades del arreglo institucional que ya habían sido claramente identificadas por las autoridades electorales y los actores políticos; la falta de acuerdos políticos previos a la contienda; la ausencia de operación política por parte del Ejecutivo para construir acuerdos electorales, y las estrategias de los partidos políticos y de actores ajenos al proceso electoral —como el presidente de la República, el Consejo Coordinador Empresarial y las televisoras— para sacar ventaja de esas debilidades.

Es decir que no se trataría tanto de un cuestionamiento a la legitimidad del sistema electoral sino a una crisis de autonomía de las instituciones electorales, en particular del Consejo General del IFE, debido a que se pone en duda su imparcialidad y la validez de los resultados. En este sentido se considera que la fiabilidad del sistema había quedado demostrada en las elecciones del año 2000 (gracias a la alternancia y a las sanciones impuestas al PRI y al PAN) y que por tanto no tendría lugar un cuestionamiento general. Al mismo tiempo se afirma que el riesgo para el sistema provendría de la incapacidad de las autoridades electorales, debido a sus atribuciones limitadas, para organizar “elecciones libres y transparentes en contextos crecientemente competitivos y con partidos políticos que han mostrado una amplia disposición a violentar las reglas que afectan sus intereses y estrategias” (Luján y Albarrán, 2012, p. 241).

Después del conflicto postelectoral de 2006 se volvió a realizar una reforma electoral en 2007–2008 que buscaba “poner remedio a la indebida incidencia de los poderes fácticos y gubernamentales durante los procesos electorales” (Cárdenas, 2014b, p. 67) aunque en las siguientes elecciones presidenciales, en 2012, se volvieron a plantear problemas parecidos. Algunos de los problemas que aparecieron durante la campaña electoral de 2012 fueron según Cárdenas (2014b, p. 86): “exceso en el gasto electoral; judicialización de sus etapas; uso de los programas públicos y del presupuesto para apoyar a los futuros candidatos; compra y coacción del voto; propaganda política encubierta con el apoyo de los grandes medios de comunicación electrónica y uso de las encuestas con fines de propaganda electoral; esquemas de financiamiento paralelo e ilícito; la presencia visible e invisible del crimen organizado, y la aparición de un movimiento social juvenil que ha rechazado el proceso electoral y sus resultados”, aunque este último punto no se plantea como un problema sino como una muestra de los déficits democráticos mexicanos. Por tanto vemos como, a pesar de que en 2012 los avances normativos impidieron repetir la campaña de desprestigio a López Obrador en radio y televisión, gracias a la prohibición de comprar y/o adquirir tiempos de radio y televisión, la candidatura de Peña Nieto consiguió utilizar otros mecanismos, como los medios electrónicos o las encuestas electorales, para proyectar la imagen de que el candidato del PRI era inalcanzable (Cárdenas, 2014b, pp. 94–95).

Balance de las reformas

Por último, podemos ver como el balance general de este período tampoco es claro, debido a que, como decíamos al inicio, se polarizan los análisis entre los que consideran que se ha realizado una transición modélica y los que solo ven pequeñas reformas graduales, insuficientes en un contexto de regresión social que imposibilita una democratización real. Así, por ejemplo Castaños, Labastida y López Leyva (2012, p. 161), aunque reconocen los peligros y la poca consolidación del nuevo marco electoral, afirman que “existe un consenso muy amplio en reconocer que, en términos generales, en el país se garantiza el ejercicio de los derechos políticos y civiles, lo cual se expresa en primer lugar —aunque no exclusivamente— en la elección libre de sus gobernantes a través del voto. Las diversas experiencias de gobierno dividido que han tenido lugar desde 1997 y la alternancia en el poder presidencial en el año 2000 son marcas indicativas, inobjectables a nuestro parecer, de dicho estatus”.

Sin embargo, el análisis de Cárdenas (2014b, p. 283) de los procesos electorales de 2006 y 2012 ofrece un balance menos optimista, planteando que se ha producido una crisis del sistema

electoral mexicano debido tanto a razones internas como externas. Es decir, debido a los problemas generados por los vacíos legales y sus interpretaciones, como por los “déficits democráticos del entramado institucional de nuestro país, en donde los poderes fácticos, los gobernadores, las clientelas políticas y un modelo de desarrollo —el neoliberal— alimentan los intereses del *statu quo* para no construir un Estado de derecho ni contar con una democracia consolidada”.

Además, otros autores destacan las formas de gobernar del PRI y el PAN para recalcar como, a pesar de los cambios en el sistema electoral, se ha producido una alianza entre ambos partidos destinada a mantener el carácter presidencialista, autoritario y centralista del sistema político mexicano. Esta alianza, según Hernández Vaca (2011, p. 5), se fragua a finales de los años 80 debido a la aparición de nuevos partidos que amenazaban con poner fin a la hegemonía priista, en especial el nuevo cardenismo representado por Cuauhtémoc Cárdenas y Andrés Manuel López Obrador. En la misma línea, Álvarez (2008, p. 31) considera que los análisis sobre las reformas se han centrado demasiado en los aspectos formales y procedimentales del sistema político, sin ir a la raíz de los problemas de la dominación política en México, que siguen generando un sistema excluyente, que se ha profundizado desde la puesta en marcha de las políticas neoliberales.

Por su parte Osorio (2011, pp. 60-61) afirma que la transición no ha llegado a poner fin a las principales características del anterior régimen, ya que, por ejemplo, la ruptura del pacto de la revolución —por el que los diferentes sectores sociales tenían algunas vías de representación en el Estado—, no ha generado una democratización, sino una reconfiguración autoritaria del Estado, en el que las obligaciones de protección se desplazan pero no las costumbres de mando, como operar fuera de la ley o utilizar redes clientelares. Además, la asunción de las políticas neoliberales hace que desaparezca la “comunidad estatal” que, a diferencia de los sistemas de democracia representativa liberal, en México se basaba en el pacto de protección y lealtad. En la misma línea Maldonado (2012, p. 116), afirma que “la transición hacia la democracia queda atada al control del partido dominante, lo mismo que la agenda de reforma del Estado y los pactos entre diversas instituciones y organizaciones civiles. El resultado es una transición pactada de manera elitista que restringe la apertura e impide la democratización del espacio público, los canales de participación, las políticas de seguridad, etc.”

Por tanto, podríamos decir, siguiendo a Álvarez (2008, p. 33), que, a pesar de que las políticas económicas cambien, el sistema corporativista se rompa y se produzca una alternancia electoral, estos procesos no son suficientes, sino se consigue profundizar el alcance de la democratización, permitiendo la participación de todos los sectores sociales en los procesos de toma de decisiones y poniendo fin a la exclusión de una parte de la sociedad. En la misma línea Labastida (2012, p. 26), afirma que el déficit social y el debilitamiento del Estado de derecho son dos elementos claves que impiden hablar de la consolidación del sistema democrático. Y el propio Woldenberg (2015, p. 19), reconoce que a pesar de que en los años 60 se generalizó la idea (en referencia al libro *La democracia en México* de Pablo González Casanova publicado en 1965) de que “democracia y desarrollo podrían anudarse de manera virtuosa, reforzándose mutuamente una al otro, no solo no se ha producido, sino que nuestra germinal democracia ha tenido que convivir con una economía petrificada y lo que eso supone: no crecimiento del empleo formal, incremento de la informalidad, millones de jóvenes sin espacio en el mercado formal de la economía y en los centros de educación superior, y en algún momento, millonarias migraciones hacia los Estados Unidos”.

En palabras de Rodrigo Gutiérrez (2014, pp. 3-4), en las últimas tres décadas

lejos de disminuir la pobreza y la exclusión, el Estado mexicano (a través de sus últimos cuatro gobiernos) ha venido acrecentando la deuda que ya tenía con las personas y grupos que se encuentran en situación de mayor desventaja. Las políticas de disciplina presupuestaria, de reordenamiento de las prioridades del gasto público (trasladando recursos de educación y salud a infraestructura), de privatización de empresas públicas y de recursos comunes, así como la eliminación de las barreras a las inversiones extranjeras directas, la desregulación de los mercados y el refuerzo a la propiedad privada en detrimento de la propiedad social, han incrementado —de acuerdo con cifras oficiales— las condiciones de exclusión que padecen millones de mexicanas y mexicanos.

Por último, el balance sobre el proceso de democratización tampoco puede olvidar la situación de emergencia social fruto de la violencia. En este sentido, como afirma Pansters (2012, pp. 6-7), la gran parte de las investigaciones sobre la transición mexicana han estado demasiado centradas en los “votos” (ballots), más que en las “balas” (*bullets*). Es decir que las investigaciones se han centrado en analizar de forma optimista la “transición a la democracia”, poniendo escasa atención al incremento de la violencia, la militarización de la seguridad pública y la represión de los movimientos populares. Lo que ha construido la imagen de los “dos Méxicos” como si la violencia y la criminalidad estuvieran desligadas del sistema político, y por tanto uno de los mundos es analizado por los científicos sociales, mientras que la cara oscura queda relegada a criminólogos y periodistas (Pansters, 2012, p. 8).

Consecuencias de la transición frustrada: estado suplantado

Una vez repasada la evolución de las reformas, queda claro que la evolución de la democracia en México no se puede desligar del avance del neoliberalismo y el aumento de la violencia. Ya que, los intentos de democratizar el sistema político mexicano se han producido en una etapa de profundización de las desigualdades y la exclusión, además de la pérdida de funciones del gobierno, impulsada por la lógica neoliberal, lo que pone en entredicho la capacidad de estas reformas de producir una transformación real de la política mexicana. La intersección entre estas dos lógicas antagónicas (democracia y neoliberalismo) muestra, por tanto, como las reformas encaminadas a hacer el sistema electoral más competitivo y a limitar el poder presidencial son insuficientes o, a veces hasta contraproducentes, ya que han permitido que el Estado mexicano llegara a una situación, descrita por Schmidt (2012), de Estado suplantado⁸⁶. En este sentido podemos ver como la intersección entre el fin del régimen de dominio priista y el avance del neoliberalismo, junto a otros factores como la crisis económica o determinantes geopolíticos, como las migraciones y el imperialismo estadounidense, han llevado al desplazamiento de poder del Estado mexicano por parte de otros actores, públicos y privados, legales e ilegales. Este desplazamiento se produce, en primer lugar, por la propia lógica neoliberal y, en segundo lugar, por el aumento de la violencia y la economía criminal.

En cuanto a las consecuencias del avance del neoliberalismo podemos ver cómo, además de las consecuencias de las políticas económicas descritas en el primer capítulo, la lógica neoliberal también intervino en la agenda de las reformas políticas, con el objetivo de legitimar el nuevo régimen y de facilitar el surgimiento de un modelo de democracia limitada (o neoliberal) que permitiera el avance del neoliberalismo. En este sentido, las reformas del sistema político que siguieron a las reformas económicas iniciadas con la crisis de la deuda de 1982, también se vieron influenciadas por la agenda de desarrollo internacional y su evolución tras el fracaso de las medidas propuestas por el Consenso de Washington. Ya que, como decíamos en la primera parte de la investigación, tras la constatación del fracaso de los planes de ajuste estructural, debido a que las tasas de pobreza y desigualdad seguían creciendo, se produjo una revisión del Consenso de Washington, ampliándolo con las llamadas “reformas de segunda generación” centradas básicamente en los cambios institucionales, para mejorar la “gobernanza” (Rodrik, 2011, p. 192).

Por tanto, el proceso seguido en México, en el que tras reformar el sistema económico se empezó a reformar el sistema político para hacerlo más democrático y eficiente, promoviendo la separación de poderes y las elecciones competitivas, fue a la par que la propia evolución de las teorías de desarrollo de los principales centros internacionales. Así mismo, más recientemente, la creciente preocupación por otros temas como la corrupción y la equidad también ha tenido eco en México, lo que ha hecho que se vuelva a poner el foco en la calidad de los servicios públicos, en las políticas sociales destinadas a generar mejores oportunidades para las personas pobres y en la promoción de la innovación y la competitividad por parte de las administraciones. Aunque, como veremos, eso no significa que se haya dejado atrás el enfoque neoliberal, sino que se ha ampliado la agenda, incluyendo temas que hasta ahora no se habían tenido en cuenta. Así, a pesar de que el renovado interés por los servicios públicos significa, en parte, una transformación del enfoque inicial en el que únicamente se planteaba la reducción del gasto público, las propuestas que se hacen para reformar el sistema político siguen teniendo un enfoque claramente neoliberal, que profundiza el desmantelamiento del Estado como garante de derechos.

Esta nueva agenda se ve reflejada, por ejemplo, en un informe del Banco Mundial (2007, p. vii) sobre la gobernabilidad democrática en México. En este informe, realizado al inicio del segundo sexenio panista, se plantea que el país está “en la posición adecuada para comenzar su segunda transición hacia una gobernabilidad democrática efectiva”. Sin embargo, también indica que lograrlo “requiere superar ciertos obstáculos sociopolíticos que siguen limitando la posibilidad de alcanzar el impacto pleno de la rendición de cuentas democrática”. En este informe se hace un balance positivo de las reformas hechas hasta el momento, relacionando en algunos casos las reformas económicas con el avance democrático, como por ejemplo cuando se afirma que “la apertura económica en marcha desde los años ochenta aumentó los incentivos a las localidades más integradas con la economía internacional para abandonar el ineficiente sistema controlado por el PRI” (Díaz-Cayeros et al. 2003 citado en Banco Mundial, 2007, p. 12), al mismo

⁸⁶ En palabras de Schmidt (2012, p. 77) la categoría de “Estado suplantado se basa en el concepto de que antes fuera del Estado tienen la capacidad de asumir las funciones que le están reservadas al mismo. Las instituciones públicas continúan trabajando con eficiencia relativa, porque distintas instituciones en diversas regiones se comportan de manera diferente, pero la constante es que sus tareas se van suplantando de manera creciente por factores extraestatales, en este caso el crimen organizado”.

tiempo se plantea que la apertura económica generada con el TLCAN cerró canales de protección del Estado y distribución de rentas, por lo que “se espera que también su impacto sobre la gobernabilidad democrática sea positivo” (Banco Mundial, 2007, p. 57).

Pero sobre todo se pone el foco en los problemas que impiden una mayor democratización, especialmente la “captura del Estado”, que supuestamente realizan diferentes sectores, y la polarización social. De esta forma vemos como claramente se aborda una nueva agenda que no parece que haya predominado en los informes del Banco Mundial, como es el tema de las asimetrías de poder y las desigualdades sociales, pero persiste el enfoque de la gobernanza neoliberal tanto en el análisis como en las propuestas planteadas. Por ejemplo, se habla de la importancia de mejorar la calidad de los servicios públicos y la eficiencia de las administraciones pero lo único que se plantea es rebajar el nivel de protección de los servidores públicos, poniendo el foco en los derechos de los sectores que han estado en el punto de mira en todo el periodo neoliberal, las personas trabajadoras en la educación, la salud y la energía, a las que consideran privilegiadas por los arreglos conseguidos en la época del partido único (Banco Mundial, 2007, p. 14). Así vemos como se pone en la misma categoría de sectores capaces de producir una “captura del Estado”, a las élites económicas y las personas trabajadoras y sus luchas para proteger los derechos laborales.

Además, en el caso del impacto que tiene la concentración económica tanto en la competencia económica como en el sistema político, se hace un buen análisis del impacto de las privatizaciones en la creación de monopolios privados, pero no se hace ninguna crítica al papel que jugaron las recomendaciones del propio Banco Mundial en este proceso, además de situar en el mismo plano los monopolios públicos y los privados. Así, vemos como se reproduce el discurso neoliberal sobre la ineficiencia de la gestión pública y la necesidad de abrir los sectores que siguen en manos públicas, como el suministro de electricidad, al capital privado (Banco Mundial, 2007, p. 42). Por otra parte, las propuestas que se plantean para evitar la excesiva influencia de estos grupos, en los que, como decíamos, incluyen tanto sindicatos como élites económicas, son aumentar la transparencia y las reformas sectoriales que sirvan para eliminar las vías de influencia de estos grupos (Banco Mundial, 2007, p. 94), pero en ningún caso se plantea la necesidad de una transformación real de las causas que generan estas desigualdades económicas y de poder.

Viendo el alcance que han tenido las reformas políticas en México y las propuestas realizadas por el Banco Mundial, como ejemplo de la agenda de desarrollo de las instituciones económicas internacionales, podemos considerar que a pesar de los intentos de vincular apertura económica con apertura democrática, estos intentos han fracasado. En este sentido, Cárdenas (2014b, pp. XIV-XV) afirma que “el neoliberalismo se conforma con democracias simuladas, es decir, de fachada; además, no estimulan en los países emergentes democracias auténticas, porque pondrían en riesgo sus negocios y su misma existencia. Democracias participativas, con instrumentos sólidos de vigilancia y control, constituirían obstáculos insuperables para el desarrollo del esquema neoliberal mundial”. Resumiendo, podemos afirmar que con el objetivo general de dismantelar el régimen de dominación priista se pretendió legitimar las políticas privatizadoras y desreguladoras, como si formaran parte del mismo objetivo de reducir el control centralista y autoritario del presidente. Aunque en realidad, la pérdida de control de algunos sectores y funciones por parte de los aparatos estatales, así como las reformas destinadas a mejorar su eficiencia, no suponen en sí una democratización y menos si estas funciones pasan a manos de actores privados o a ser regulados exclusivamente con criterios de mercado.

Más concretamente, vemos como, por el momento, las reformas del sistema político mexicano, se han traducido en una mayor capacidad de influencia de los poderes privados, en detrimento de las clases populares. Es decir que, si bien la capacidad de participación de las clases populares en el régimen anterior también era muy limitada, esta no se ha visto ampliada en gran medida con el nuevo marco normativo, sin embargo, los poderes privados han visto como estas reformas legitimaban su entrada en la toma de decisiones y gestión de funciones públicas. Así, por ejemplo, las reformas electorales han generado una mayor competencia entre partidos, pero también han permitido una mayor interferencia de los capitales privados en las elecciones, como demuestran los escándalos por financiación ilegal o por apoyo del oligopolio televisivo. Al mismo tiempo, como veremos, la mayor independencia del poder judicial, no ha solucionado la crisis de impunidad ni ha garantizado el acceso a la justicia, ya que, aunque ahora haya un control menor por parte del gobierno, el nuevo marco ha permitido la interferencia de intereses privados. Además, el sistema judicial se sigue debilitando a través de la firma de tratados de libre comercio que lo supeditan al derecho comercial global. Como afirma Álvarez (2008, p. 17), aunque el sistema judicial sea más independiente del aparato estatal, “ahora parecen más vulnerables frente a presiones organizadas por grupos y movimientos que defienden sus derechos e intereses fuera de los cauces de la legalidad o en contra de ellos, acostumbrados, como lo estuvieron muchas décadas, a “negociar” su participación en las cargas y en los beneficios”.

Consecuencias de la transición frustrada: normalización de la excepción

Por otra parte, veíamos como es imposible hablar de las transformaciones del sistema político mexicano sin tener en cuenta el fenómeno de la violencia. Aunque, como dice Pansters (2012, p. 11), a menudo se produce una disyunción analítica entre un país que evoluciona simultáneamente hacia la consolidación democrática y el Estado de derecho y hacia la violencia, coerción, inseguridad y militarización. Así vemos como en los últimos años el tráfico de drogas se ha convertido en un sector cada vez más importante de la economía mexicana; se estima que hay 450.000 personas en México que cuentan con el tráfico de drogas como fuente de ingresos (Shirk, 2012, p. 58) y podría representar entre el 2% y el 3% del PIB. Además, aunque las cifras no son exactas –3 de cada 4 crímenes y 4 de cada 10 secuestros no son reportados (Pansters, 2012, p. 13)–, se calcula que los asesinatos relacionados con las drogas pasaron de estar alrededor de los 900 en 2004 a sobrepasar los 7.500 en 2009, siendo más de 12.500 en 2010 (Pansters, 2012, p. 5). Pero no está claro qué parte de los asesinatos violentos están vinculados a actividades criminales y qué parte se debe a conflictos sociales, ya que, como afirma Pansters (2012, p. 5), en los últimos años los narco-asesinatos espectaculares han tenido mucha más atención que las víctimas de las luchas sociales. Por eso afirma que: “El tráfico de drogas no es de ninguna manera la única causa de la violencia y la inseguridad en el México de hoy en día”.

Esta situación, que se ha convertido en una crisis de seguridad permanente, nos lleva a replantearnos el alcance de la consolidación democrática y a realizar una necesaria reinterpretación de la historia de México para poder entender la crisis de seguridad actual. En este sentido, podemos ver como la expansión de la violencia está vinculada tanto al aumento de la desigualdad y la exclusión generadas por las reformas neoliberales, como por el fin de los arreglos institucionales del régimen de dominación priista, que han hecho estallar el conflicto, siendo su punto culminante la “guerra contra el narco” iniciada por el presidente Calderón en 2006.

Por tanto, un primer factor a tener en cuenta a la hora de estudiar la crisis de seguridad actual es la propia trayectoria de la violencia en México. Ya que, como hemos mencionado citando a Pansters (2012, p. 9), las teorías sobre la excepcionalidad mexicana no son del todo ciertas, debido a que en México, a pesar de no tener dictaduras militares también ha habido una construcción violenta del Estado. Así, a pesar de que los años dorados del PRI (1938-1982) se han caracterizado como “*Pax priista*”, debido a los arreglos institucionales que permitían generar una modesta redistribución del crecimiento así como resolver los conflictos por la vía institucional (supuestamente no violenta), en realidad estos años no fueron tan pacíficos, sino que también se caracterizaron por la represión y el uso de mecanismos extralegales. De hecho, el sistema corporativista consiguió construir consenso y legitimidad a través de la coerción encubierta y cuando fue necesario violencia estatal directa, como demuestra la institucionalización del *charrismo*⁸⁷ y la utilización de *porros* (grupos de jóvenes pagados para boicotear el movimiento estudiantil) y pistoleros para mantener el control de organizaciones y territorios (Pansters, 2012, p. 37). Al mismo tiempo, Maldonado (2012, p. 134) pone énfasis en el papel de la violencia en la esfera local y regional, donde “los sistemas caciquiles locales y regionales o los políticos asociados a poderosos empresarios y líderes de organizaciones obreras, campesinas, etc., ejercieron la represión ampliamente y sin problemas con el Estado mexicano porque, de hecho, esta era la práctica de dominación sin hegemonía del PRI-gobierno”.

En segundo lugar, otro elemento fundamental para entender el aumento de la violencia son las consecuencias sociales de las sucesivas crisis económicas profundizadas por las reformas neoliberales, así como el nuevo escenario generado con la integración económica con EEUU. Como afirma Shirk (2012, p. 56), el auge del narcotráfico en los 80 está relacionado con la apertura de México a la economía global y especialmente su integración con Estados Unidos; ya que la integración con Estados Unidos generó las infraestructuras físicas, financieras y tecnológicas

⁸⁷ Sindicalismo charro es la palabra que se utiliza en México para referirse al sindicalismo amarillo aliado del gobierno y la patronal. Como explican Águila y Bortz (2012, pp. 186-201), su origen viene de los años 20 del siglo pasado, en los que la lucha obrera fue muy potente en México, con un avance importante en los derechos laborales y la creación de sindicatos fuertes en muchos sectores, especialmente los vinculados al Estado. Aunque en la formación de las organizaciones sindicales también tuvo un papel importante la violencia, así como las alianzas, en un principio personales, con políticos y empresarios, en los que se consiguieron concesiones a cambio de apoyo político. De esta forma se fueron creando sindicatos fuertes, pero controlados políticamente, algo que en los 50 se consolidó institucionalmente, con lo que los sindicatos fueron perdiendo su independencia y se convirtieron en instituciones cada vez más corruptas y violentas, desde donde se conseguían cargos públicos a cambio de prebendas. El claro ejemplo de este proceso de institucionalización de los sindicatos es el del “Charro”, el líder sindical del sindicato del ferrocarril que dio nombre a estas prácticas. El “charro”, a finales de los años 40, se alía con el gobierno y hace un golpe de estado dentro del sindicato, que hasta entonces había sido bastante democrático y radical. Para hacerse con el control del sindicato y evitar que volvieran a ganar posiciones los trabajadores más radicales, que ponían en peligro los intereses del gobierno y la patronal en un sector tan clave como el ferrocarril, tuvo que utilizar la violencia del estado, legal y semilegal, así como la corrupción, para mantener sus aliados.

necesarias para que la economía criminal transnacional se expandiera, además de brindar una situación económica y social propicia. Lo que lleva a Maldonado (2010, p. 439) a afirmar que “la transnacionalización de la economía mundial ha sido el mejor instrumento de la globalización del narcotráfico”. Sin embargo, hay que tener en cuenta que, aunque la debilidad de las fronteras puede servir para justificar las tesis sobre el Estado fallido, por su incapacidad para controlar su territorio y fronteras, en realidad lo que plantea el fortalecimiento de la economía criminal transnacional entre México y EEUU son las consecuencias de la falta de cooperación para resolver los problemas fronterizos (Shirk, 2012, pp. 56-57). Es decir que, mientras la integración económica beneficiaba al crimen organizado transnacional, las respuestas tanto de México como de EEUU han sido, en general, insuficientes e ineficaces.

Por otra parte, podemos ver como las reformas neoliberales que dismantelaron el papel del Estado como promotor de desarrollo, también tienen su parte de responsabilidad en el auge del narcotráfico, especialmente en algunas regiones como Michoacán, donde, como explica Maldonado (2010, p. 428), el Estado, después de promover planes de desarrollo e integración regional durante los años 60 y 70, desapareció, dejando la región abandonada. El autor afirma que “el narcotráfico tiene su auge en el marco de los proyectos de infraestructura, comunicaciones, desarrollo agrícola y apertura comercial. En este sentido, la temprana participación del Estado en la región, por medio de la intervención planeada del desarrollo regional y luego de un abandono radical, creó las posibilidades para el crecimiento de una economía ilegal en la cual el narcotráfico ocupa un lugar significativo”. Así, mientras que los planes de desarrollo facilitaron la creación de la infraestructura necesaria para que Michoacán entrara en las rutas de la droga, la crisis agraria debido a la caída de los precios, la poca rentabilidad de la tierra debido al deterioro por el uso intensivo, sumado a la falta de financiación pública, entre otros factores, impulsaron la búsqueda de nuevas opciones de vida para la gente que trabajaba en el campo. Esto llevó a que parte de los jornaleros se fueran a Estados Unidos, mientras que, “conforme las deterioradas condiciones se extendieron a todos los niveles sociales, se produjo un crecimiento exorbitante de cultivo y tráfico de droga” (Maldonado, 2010, p. 434). Así, podemos afirmar que “la conformación de territorios ilegales se explica por la reforma neoliberal de los Estados-nación, los procesos globales de reducción de gasto público y las políticas de ajuste estructural” (Maldonado, 2010, p. 439).

En tercer lugar, para entender el auge de la violencia en los últimos años también hay que tener en cuenta las consecuencias de las reformas políticas, así como el propio carácter violento del proceso de reforma. Podemos ver cómo, a pesar de que la transición a la democracia en México se realizó de forma en general pacífica, también hubo episodios de violencia que a menudo no se han tenido en cuenta. Como afirma Roux (2009, p. 259), la llegada de una nueva oligarquía financiera, que desplazó al antiguo bloque de poder del México pos cardenista, se realizó con violencia. Según la autora, “cuatro acontecimientos resumen el traspaso violento del poder estatal a la nueva oligarquía financiera: la imposición de Carlos Salinas de Gortari en la sucesión presidencial de 1988, frente al movimiento de oposición nacional articulado en torno a Cuauhtémoc Cárdenas, hijo del general Lázaro Cárdenas; el “bazukazo” [detención] de 1989 contra Joaquín Hernández Galicia, líder histórico de la burocracia sindical petrolera; el asesinato de Luis Donaldo Colosio, candidato del PRI, en la sucesión presidencial de 1994 y la imposición de Felipe Calderón, con todos los recursos del aparato estatal, la propaganda televisiva y el dinero, en la sucesión presidencial de 2006”. Una violencia política a la que también hace referencia Pansters (2012, pp. 11-12), recordando los más de 600 asesinatos políticos entre 1988 y 2000 y la persecución de miembros del PRD, así como la violencia étnica, especialmente en Chiapas desde el levantamiento pero no solo, y la violencia urbana debido a las crisis económicas, la migración ilegal y las frágiles estructuras sociales, en las que la violencia doméstica se convierte en caldo de cultivo para otras formas de violencia.

Sin embargo, la evolución de la violencia no fue constante, sino que, como se puede ver en el gráfico 6, a pesar de los episodios de violencia política y de la expansión del narcotráfico, las cifras globales de homicidios no aumentaron hasta mediados de los 2000. Estos datos contrastan con la evolución de la percepción de la violencia, el miedo y la inseguridad, que aumentaron en los 90s aunque en realidad las tasas de homicidio durante este periodo bajaron. Esto se produce por el cambio en el perfil social de las víctimas (de rural a urbano, de indígenas a mestizos, del sur al norte de México), el cambio en las actitudes de los medios de comunicación y el significado social de la violencia, con las diferentes semánticas de la nueva violencia y el crimen (decapitaciones, tortura, narco-mensajes). También por las diferencias geopolíticas entre la “guerra contra las drogas” y los conflictos sociales, políticos y étnicos en el México rural (Pansters, 2012, p. 11).

En cuarto lugar, un elemento fundamental para entender el escenario de violencia es el hecho de que la apertura económica y las reformas institucionales transformaron los arreglos institucionales que habían predominado hasta los años 80 y que habían servido para canalizar

el conflicto evitando que la violencia escalara. De esta forma se transforma la “geometría de la zona gris”, es decir los acuerdos y prácticas que se sitúan entre la coerción estatal y la no estatal y que fueron clave para la construcción del Estado en México, ya que generaron importantes arreglos institucionales a través de prácticas corruptas y “semilegales” en varios sectores, como es el narcotráfico, pero también las organizaciones sociales y el sindicalismo, en el que el uso de las prácticas extralegales por parte del Estado es clave para entender cómo se institucionalizó el “charrismo” (Pansters, 2012, p. 35). El fin de las condiciones que habían permitido estos arreglos lleva a que en los 80s se rompa el pacto Estado-narco y el Estado deje de tener el control sobre el narcotráfico, además, el fin de este pacto también se da en un momento en el que aumenta la demanda de drogas en EEUU y México se sitúa en el centro de las rutas de la droga debido a la mayor persecución en Colombia, lo que impulsa el crecimiento del narcotráfico, al mismo tiempo que el Estado mexicano tiene cada vez menos capacidad de control del territorio.

Estas transformaciones en los arreglos institucionales continúan en los 90s y 2000s con la ampliación de la descentralización y la competencia electoral, que pone fin a los acuerdos y estructuras de poder asentados hasta el momento. De esta forma se acaba un escenario en el que las organizaciones de narcotraficantes tuvieron amplios beneficios, impunidad y poca competencia entre ellos, lo que, junto a los acuerdos no escritos con los aparatos corruptos del Estado (que les garantizaban el control de territorios y rutas), permitió que los conflictos se regularan y el negocio se expandiera. Pero el fin de este escenario, además de otras presiones como la disminución de la demanda en EEUU, el aumento de la presión gubernamental y la creación de nuevos mercados en México, hace escalar la competencia y con ello la violencia. Esta mayor competencia se evidencia en la ruptura entre las organizaciones de narcotraficantes y la creación de los principales cárteles con bases en las zonas de mayor producción y tránsito del norte de México: Ciudad Juárez, Tijuana, Sinaloa y el Golfo de México (Shirk, 2012, p. 59). Por tanto, a pesar de que el proceso de reconfiguración de las relaciones entre Estado y el narco empieza en los 80s, la violencia no se hizo tan intensa hasta mediados de los 2000s, cuando la guerra contra el narcotráfico iniciada por Calderón generó un duelo sistemático entre el ejército y los cárteles de la droga, con saldos cada vez mayores de población civil. Desde entonces, “los enfrentamientos se hacen más fuertes al mismo tiempo que los ajustes de cuentas entre las bandas rivales prueban métodos más atroces contra las víctimas” (Maldonado, 2012, p. 119).

Por tanto podemos decir que el fin de los arreglos institucionales fraguados durante la época del partido único no supuso una democratización, sino que, junto a la forma de abordar la lucha contra las drogas, agravó la crisis de gobernabilidad del país. Estas consecuencias se deben, en primer lugar a que “los pactos y acuerdos con fuerzas militares y de seguridad no fueron tocados por la transición” (Maldonado, 2012, p. 116), es decir que, a pesar del papel de las Fuerzas Armadas y de seguridad en la guerra sucia, la violencia social y la represión política, este tema quedó fuera de las negociaciones de la reforma del Estado, con lo que en vez de poner fin a las prácticas violentas de construcción del Estado, se produjo “una acumulación histórica de imperfecciones de la legalidad y la justicia, cuya impunidad se extendió a lo largo del tejido social” (Maldonado, 2012, p. 117). La falta de reformas ha generado unas instituciones de seguridad cada vez más corruptas, sujetas “a presión de intereses bastante oscuros, y a veces ajenos al gobierno, [además] se han expuesto públicamente vínculos de directivos o personal calificado con grupos ilegales” (Maldonado, 2012, p. 118).

Al mismo tiempo, las estrategias centradas en la militarización han generado una ola de violencia que afecta gravemente la seguridad personal y colectiva de los habitantes; y “el clima de inseguridad conlleva temores para participar en tareas cotidianas de los partidos u organizaciones, más cuando son asociaciones civiles o defensoras de derechos humanos que pugnan por construir un Estado de derecho e imperio de la ley” (Maldonado, 2012, p. 133). Es decir que la violencia también está vulnerando la capacidad de participación política así como la elección popular por medio del derecho de votar y ser votado; generando una elitización de la política, ya que esta se queda en manos de aquellas personas que tienen medios para garantizarse su seguridad. Por tanto, como explica Maldonado (2012, p. 134), “la elitización de la política se está asociando peligrosamente con la capacidad para controlar aparatos privados o públicos de seguridad”. El resultado es una “creciente militarización del aparato de Estado (Reveles, 2010) [...] [y] el surgimiento de una economía, sociedad y gobiernos con una creciente penetración y control por parte del narcotráfico y de las distintas agrupaciones del crimen organizado (Smith, 1997)” (Solís González, 2013, p. 8).

Por último, por tanto, podemos ver como una de las causas de la situación de emergencia social, con unas cifras de homicidios y desaparecidos propias de países en guerra, es la propia gestión de la crisis de seguridad. Así, después de más de diez años desde la llegada de Calderón a la presidencia se puede ver como fue una estrategia fracasada, que en vez de solucionar la crisis de seguridad la profundizó. Este fracaso ha sido analizado ampliamente, pero algunos de

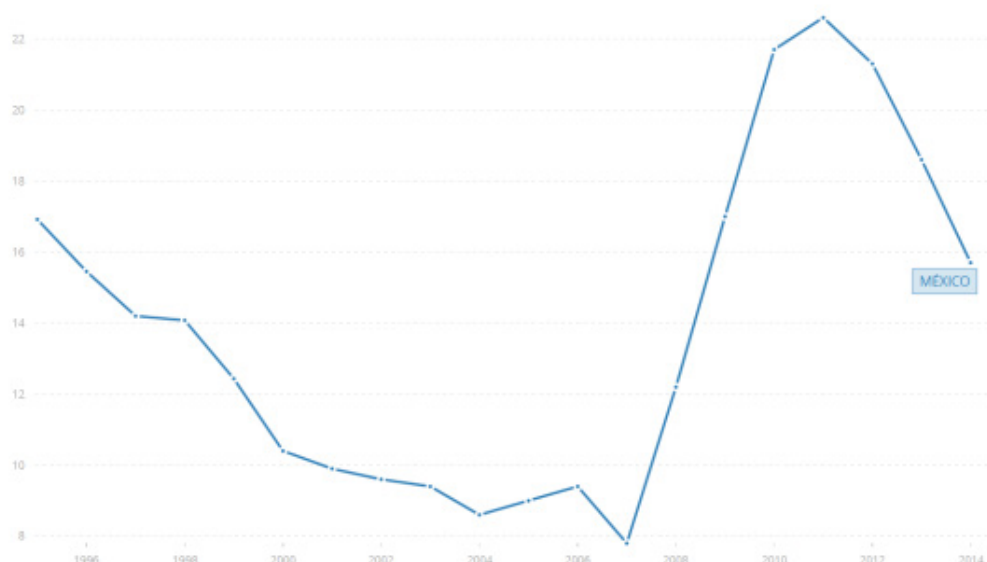


Gráfico 7. Homicidios intencionales (por cada 100.000 habitantes).

Fuente: Grupo Banco Mundial 2016

los elementos claves para entenderlo pueden ser, en primer lugar, el contexto en el que se inicia la estrategia de confrontación, con un presidente que busca recuperar la legitimidad perdida tras las acusaciones de fraude electoral (Solís González, 2013, p. 25). En este sentido, Velázquez (2010, p. 18) considera que la guerra contra el narcotráfico “le ha facilitado al Estado montar una estrategia que le permite confirmarse dentro del campo social, en el marco de un orden neoliberal cuya legitimidad evidentemente se ha desgastado”.

Por otra parte, vemos como el tratamiento que se ha hecho del problema del auge del narcotráfico encaja con la tendencia a la securitización, es decir que se convierte un problema político en un tema urgente y existencial, con lo que se establece que se puedan romper las reglas del juego de la política y dedicar recursos extraordinarios para enfrentarlo (García Pinzón, 2014, pp. 160-161). Así se justifica un tratamiento coercitivo y militarista, como define el propio concepto de “guerra contra las drogas”, frente a otras alternativas que centradas en la prevención. Esta militarización de la lucha contra el narcotráfico ha generado un proceso gradual, discreto y estratégico de militarización de la seguridad pública en México, vinculado a la centralización de las policías (Zavaleta, 2006 citado en Orihuela, 2014, p. 13). Un proceso que ha tenido numerosas consecuencias ya que, en primer lugar, el uso que se ha hecho de la violencia ilegítima a menudo ha sido contraproducente ya que ha agravado la situación (Shirk, 2012, p. 59). Por otra parte, la militarización de amplias zonas del país, con el ejército tomando el control de varias zonas, genera una situación grave de impunidad y vulneración de derechos humanos, ya que, como afirma Pansters (2012, p. 5), cuando el ejército toma el control, es difícil distinguir entre la fuerza dedicada a combatir el crimen organizado y la dirigida a restringir la protesta social y el conflicto político.

Al mismo tiempo, este enfoque basado en la securitización supone un fracaso de las instituciones políticas, ya que significa que no se ha podido “hacer frente a un tema dentro de los canales de la política normal” (Floyd, 2007 citado en García Pinzón, 2014, p. 161). Además, según García Pinzón (2014, p. 161), la excesiva securitización “produce los equivalentes internacionales del autismo y la paranoia”. Estos problemas, se han agudizado desde el cambio de paradigma de EEUU en su seguridad externa, que, desde el 2001, se basa en las guerras preventivas y la “normalización del Estado de excepción” (Agamben, 2005, p. 25). Este cambio en la estrategia de seguridad de EEUU ha tenido su impacto en México a través de los diferentes acuerdos de cooperación en materia de seguridad, destinados a evitar que la inestabilidad del vecino del sur afecte la seguridad de Estados Unidos, además de aprovechar para legitimar la intervención de EEUU en territorio mexicano. Así vemos como “la Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte (ASPA) se dispuso «convertir a América del Norte en el mejor lugar para hacer negocios», blindándola de desafíos internos y externos” (Roux, 2009, p. 263).

La militarización demuestra, por tanto, una estrategia de lucha contra las drogas más centrada en el castigo que en la prevención y en el tratamiento de las adicciones. Algo que según Labastida (2012, pp. 43-44), se agravó por la propia falta de una verdadera estrategia basada en operaciones de inteligencia, además de la “desconfianza y hostilidad que despertaron en la

población, que no sólo se considera desprotegida sino sacrificada”. Como muestra la utilización de la expresión “daños colaterales” para referirse a los civiles muertos, además de acusar de pandilleros o delincuentes a los estudiantes muertos en enfrentamientos de narcotraficantes y soldados. También vemos como este enfoque militarista hizo que las reformas legales, entre ellas la reforma a ciertos artículos constitucionales en materia penal, o las reformas del sistema judicial, quedaran relegadas (García Pinzón, 2014, p. 178). Ya que, a pesar del reconocimiento de que solo con la participación de los militares no basta para hacer frente a las organizaciones de narcotraficantes y la apuesta por parte de la Iniciativa Mérida a favor del fortalecimiento institucional, la necesidad de implementar un “enfoque más amplio e integral sigue quedando supeditado al discurso, a la hora de definir las acciones, programas y especialmente el presupuesto sigue primando el enfoque coercitivo” (García Pinzón, 2014, p. 189). Un enfoque que probablemente tiene que ver con los numerosos beneficios que está reportando el enorme gasto militar para algunas empresas concretas y funcionarios corruptos (Solís González, 2013, p. 25).

Las consecuencias de este escenario generalizado de violencia se resumen, en palabras de Roux (2009, p. 267), en una “erosión de la soberanía, es decir, de la existencia de un mando único y supremo dentro de un territorio. Este socavamiento se traduce en la fragilidad de la institución presidencial (no de quien personalmente la encarna), desbordada y sometida por el capital financiero, el narcotráfico y la Iglesia”. Al mismo tiempo que se produce una fragmentación del territorio nacional, con nuevas autoridades, en lo que se puede considerar una “feudalización” territorial. Además, en este contexto no solo aumenta el tráfico de droga, sino que se produce un entrelazamiento entre las organizaciones criminales, los circuitos financieros y las redes de complicidad en órganos de la administración pública, los gobiernos locales y el ejército, que permite expandir los negocios más allá del narcotráfico: trata de migrantes, tráfico de órganos, trata de personas, tala clandestina de bosques, robo de gas natural y petróleo (Roux, 2012, p. 9). Por tanto, debemos analizar la corrupción e infiltración del narco como un sector capitalista más, que contribuye al desplazamiento del poder estatal. Es decir que “en los intersticios y vacíos que abre la desintegración de la República en curso, la ausencia estatal está siendo también ocupada” (Roux, 2012, p. 11). Aunque no solo por las organizaciones criminales, sino que también aparecen nuevas formas de organización autónoma, como pueden ser los Caracoles y las Juntas de Buen Gobierno en territorio zapatista, las policías comunitarias en Guerrero o la organización de autodefensa del pueblo de Cherán, entre muchas más.

Finalmente, podemos ver como en México se produce una “coexistencia perpleja entre la violencia y la militarización y la resiliencia de las instituciones civiles”, así, vemos como a pesar de la violencia y el conflicto político y social, la profunda crisis política poselectoral en 2006 terminó sin un estallido de violencia política (Pansters, 2012, p. 5). Pero, sin embargo, podemos considerar a México un ejemplo de “democracia violenta”, con su peculiar combinación de democracia electoral limitada, profundas desigualdades socioeconómicas y escalada de la violencia y la inseguridad, un fenómeno que se extiende en varios países de América Latina, donde la democratización no ha estado acompañada de una disminución de la violencia, aunque esta se desplazó o democratizó (Pansters, 2012, p. 14). Así podemos ver cómo, mientras que durante décadas la violencia estuvo vinculada a la defensa o desafío del poder estatal, en las últimas décadas han aparecido una variedad de actores con diferentes estrategias y objetivos utilizando estrategias y métodos coercitivos. Los actores violentos en la América Latina postautoritaria ya no son solo las guerrillas o ejércitos represivos, sino que aparecen bandas, organizaciones criminales, paramilitares, fuerzas policíacas corruptas, agencias de seguridad privada, etc. (Pansters, 2012, p. 6). Actores que, como veremos, se interrelacionan con las empresas transnacionales y los aparatos del Estado, en lo que Fazio (2016, pp. 219-224) ha llamado “narcodemocracia”. En un contexto en el que “la articulación entre la neoliberalización de la economía y la represión marcaban la tendencia hacia un terrorismo de Estado de nuevo tipo, funcional a la actual fase de reapropiación territorial y saqueo neocolonial transnacional”.

4.2.— Situación actual del sistema político mexicano

Una vez estudiada la evolución del sistema político mexicano en los últimos años vamos a analizar las características sociales y políticas de la situación actual, para ver más concretamente las características y consecuencias de la democracia de baja intensidad mexicana. Para este análisis utilizaremos la operacionalización del concepto “vaciamiento de los espacios de democracia” realizada en la primera parte del Estudio de caso, teniendo en cuenta las características específicas de México e intentando resolver si la situación de la democracia en el país se puede explicar por las tendencias generales descritas en la caracterización del Estado neoliberal, o por

lo contrario, podemos concluir que los factores específicos del país, como puede ser la herencia política del régimen de partido único o los altos niveles de violencia y desintegración del Estado, nos llevan a concluir que el caso de México es específico y no encaja en la teoría propuesta⁸⁸.

1. Desplazamiento de poder hacia actores privados e internacionales

Como se ha ido desprendiendo del análisis del proceso de reformas económicas y políticas, el avance del neoliberalismo en México generó profundas recomposiciones en las élites de poder mexicanas, lo que permitió por un lado que los aparatos del Estado perdieran poder en relación a los nuevos capitales mexicanos, al mismo tiempo que las nuevas élites tanto políticas como económicas estuvieran cada vez más relacionadas con el capital transnacional y los centros de poder globales. De hecho, como hemos ido viendo, la propia evolución de la política mexicana en los últimos años, enmarcada en la llamada “transición a la democracia”, estuvo marcada por un cambio en las élites políticas y económicas, que Roux (2009, pp. 257-258) relata de la siguiente forma: “Un proceso silencioso, fuera de los reflectores, se ha producido en México en la vuelta de siglo: el desplazamiento del mando nacional a una nueva fracción del capital mexicano asociada con capitales externos. Esta nueva fracción dominante del capital se incubó en la fase de acumulación de la segunda posguerra y su presencia política organizada era ya visible en la segunda mitad de los años setenta.”

Más concretamente vemos como la aparición de nuevas élites económicas estuvo ligada a un relevo dentro del PRI, que dio cada vez más poder al sector neoliberal y que, más adelante, facilitó la creación de una nueva oligarquía financiera transnacional. Medidas que explican el ciclo de concentración de capitales abierto en los años ochenta del siglo XX, que desplazó la vieja burguesía industrial de los años cuarenta y cincuenta, a los pequeños y medianos empresarios y a los propietarios agrarios. Por tanto, vemos como el desplazamiento de poder se produce tanto en la política como en la economía, esfera en la que México se ha convertido en un “enclave secundario-exportador fincado en la presencia cada vez más importante, al interior del territorio nacional, de las llamadas empresas maquiladoras, así como en la configuración de un sector industrial crecientemente desnacionalizado y desintegrado internamente, dominado por grandes conglomerados transnacionales” (Solís González, 2013, p. 10).

El resultado de estos desplazamientos de poder es un Estado que ha dejado en manos de organizaciones internacionales gran parte de la definición de sus políticas, siendo especialmente relevante la capacidad de influencia del Banco Mundial, el FMI, la OCDE y las administraciones estadounidenses, a la hora de hacer avanzar la agenda privatizadora y de seguridad. Al mismo tiempo que su política económica está condicionada por los mercados globales y la capacidad de seguir atrayendo IED, lo que impulsa las desregulaciones en materia laboral, medioambiental y fiscal y profundiza el papel de la *lex mercatoria* en detrimento del derecho público nacional. Es decir que se profundiza la desnacionalización y privatización del derecho, en un proceso que, como veremos, sigue avanzando en México gracias a la negociación de nuevos tratados, como es el caso de las negociaciones con la UE para renovar el tratado existente o la apuesta por el Acuerdo Transpacífico (TPP), ahora paralizado por la nueva administración Trump. Por otra parte, en el plano nacional, vemos un Estado en el que coexisten viejas y nuevas fórmulas de interrelación con el sector privado, en el que siguen prevaleciendo lógicas corporativistas y corruptas, con puertas giratorias incluidas, al mismo tiempo que se expande la lógica de la gobernanza y de las asociaciones público-privadas.

Además, no podemos olvidar los desplazamientos de poder producidos por la interrelación entre funcionarios públicos, organizaciones criminales y empresas tanto nacionales como transnacionales, que en México se dan especialmente en los Estados estratégicos para el capital transnacional, en los que las organizaciones criminales tienen cada vez más poder, llegando a configurar lo que Fazio (2016, p. 236) define como “Estado narco”. Un ejemplo de ello es la penetración del narco en el puerto Lázaro Cárdenas del Estado de Michoacán, el segundo más importante de todo el continente americano sobre el pacífico y desde donde controlan gran parte de los sectores económicos, legales e ilegales, de la región. Como explica Fazio (2016, p. 267),

⁸⁸ Como se podrá comprobar, en este apartado hemos tratado de complementar el análisis de los acontecimientos y procesos políticos, económicos y sociales del México de las últimas décadas con un enfoque político, basado en los conceptos de democracia y soberanía. De esta forma pretendemos completar el análisis del avance del neoliberalismo en México con una mirada poliédrica, asumiendo el riesgo de volver a repetir el análisis de algunos elementos, pero intentando aportar algunos detalles más a través de la mirada politológica. Por ello, en algunos casos no repetiremos la descripción de los hechos, sino que nos limitaremos a ampliar algunos aspectos a partir del enfoque político.

el control de la organización criminal “los Caballeros Templarios” sobre el puerto se da gracias a “las redes de complicidad y corrupción ligadas a la economía criminal, a miembros de la clase empresarial, banqueros, políticos y funcionarios públicos de los tres niveles de gobierno (federal, estatal, municipal), entre ellos a los responsables del fisco, a las autoridades aduaneras, portuarias y judiciales, e integrantes de las fuerzas de seguridad del Estado”.

Por tanto, la situación del puerto Lázaro Cárdenas, es un buen ejemplo de cómo en México existe una vinculación entre la expansión de la economía criminal y el avance del neoliberalismo y la apertura comercial. Así podemos ver como el puerto está “ubicado en una de las nuevas zonas de influencia geopolítica en disputa entre Estados Unidos, Canadá y China –con eje en la pelea por materias primas y las rutas comerciales marítimas–” (Fazio, 2016, p. 268) y, de hecho, a pesar de la expansión de la violencia, fue ampliado durante el sexenio de Calderón, debido a intereses geopolíticos, ya que “había sido concebido para servir de enlace con 44 países con los que México tiene tratados de libre comercio, y además como bisagra entre el Acuerdo Transpacífico (TPP) y el Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversiones (TTIP)” (Fazio, 2016, p. 269). Al mismo tiempo, la gestión de la guerra contra las drogas en Michoacán, pero en general en todo el país, ha generado otro desplazamiento del poder del Estado en beneficio de las organizaciones criminales, ya que se ha expandido el paramilitarismo y el uso de prácticas propias de la *guerra sucia*, en las que se produce una “delegación (de las funciones militares y policiales) del monopolio de la fuerza del Estado” a organizaciones criminales (Fazio, 2016, p. 236).

Todo ello nos permite ver como México se ha convertido en un ejemplo claro de los procesos desestatalizadores y desnacionalizadores descritos por Sassen (2010, pp. 290-292), en los que el Estado, sin desaparecer, adopta las funciones necesarias para el nuevo consenso global; por ejemplo, vemos como, a pesar de que sigue siendo esencial para la producción de legalidad, también alimenta la nueva estructura de autoridad basada en la desnacionalización y la privatización, al mismo tiempo que algunos componentes de las instituciones nacionales ya no son estrictamente nacionales sino que funcionan dentro de la lógica global. Estos procesos van ligados a una desnacionalización de la ciudadanía, que se produce por la aparición de nuevas formas informales de ciudadanía, el debilitamiento de la lealtad al Estado, por la retirada de la provisión de bienestar y derechos, además de la aparición de concepciones posnacionales de ciudadanía, gracias a la existencia del Derecho Internacional de Derechos Humanos (Sassen, 2010, pp. 353-362). En la misma línea Laval y Dardot (2013, pp. 286-287), definen que el papel de los Estados en la razón neoliberal consiste en encargarse de la “gestión de la población” para “acomodar la sociedad a las exigencias de la competencia mundial”. Un papel que, como hemos ido describiendo, el Estado mexicano ha asumido a la perfección, aunque esto supusiera un aumento de la pobreza y la violencia y la utilización de vías extralegales o ilegales para intentar no perder el control del territorio.

2. Concentración de poderes políticos y económicos

En segundo lugar, podemos ver como en México también se da un proceso de concentración de poderes, aunque con matices. Así, tenemos que tener en cuenta que el avance del neoliberalismo en México no se da desde una situación de democracia representativa, con división de poderes políticos y Estado de derecho, sino que se parte de un sistema político presidencialista y centralista, con un sistema corporativista que le confiere aún más poderes al presidente, además de la inexistencia de elecciones competitivas. Por tanto, más que un vaciamiento de los espacios de democracia, lo que se produce es un retroceso en la creación de estos espacios, debido a la transición fallida a la democracia, que, en vez de resolver los déficits democráticos de México, los agravó. Por tanto, hay que tener en cuenta que, a pesar de que las reformas políticas de los últimos años han reducido el poder presidencial –poniéndole límites gracias a una mayor competencia electoral y descentralización, así como por la aparición de nuevos actores que, como hemos explicado, están desplazando el poder estatal–, todos estos procesos han estado ligados a la creación de una nueva élite que concentra cada vez más poder y se mueve en las esferas económicas y políticas, tanto en el plano estatal, federal como transnacional. Además, también se ha producido una renovación de las prácticas autoritarias y el desmantelamiento de las vías que, aunque de forma limitada, habían permitido la participación de las clases populares durante el régimen de partido único.

Por tanto, podemos ver como la concentración de poderes se produce por diferentes procesos. En primer lugar, se produce una concentración de poder dentro de la clase política, debido a “la entronización de un grupo de tecnócratas («educados» en universidades anglosajonas y permeados por la ideología neoliberal) en las más altas esferas del gobierno, convirtiéndose en operadores de una «modernización» del país acorde con los intereses del capitalismo global y de la plutocracia mexicana” (Solís González, 2013, p. 20). Como explicaba Salas Porras (2014), este

grupo reducido de tecnócratas fue clave para llevar a cabo las reformas neoliberales, además de tener estrechos vínculos con la clase empresarial mexicana e internacional, que también vive un proceso de concentración. Así vemos como las reformas neoliberales dieron paso a una nueva oligarquía formada por los grandes empresarios representados por el CMHN y en menor medida el CCE, así como por los altos cargos priistas y panistas encargados de llevar a cabo las reformas neoliberales. Al mismo tiempo, también aparecen nuevas redes de poder en los diferentes Estados de México que rompen con la posibilidad de democratizar el sistema político mexicano. Además, hay que mencionar “los vínculos del crimen organizado con representantes de la clase empresarial en los diversos sectores de la economía y las finanzas (Pérez, 2011), y en todas las regiones y ciudades del país, así como con representantes de la llamada “clase política”, independientemente de su filiación partidaria” (Solís González, 2013, p. 19).

En segundo lugar, por la inexistente división de poderes, algo que también proviene del viejo régimen, pero que a pesar de las reformas no se consiguió eliminar. Así vemos como, no se ha conseguido cortar con la herencia del viejo régimen, en la que, según Gómez, “el presidencialismo priista provocó la franca opacidad de los Poderes Legislativo y Judicial y por supuesto, la anomalía, por decir lo menos, del Ejecutivo. Si bien existieron diputados o senadores, agentes del Ministerio Público o jueces y juezas excepcionales, en materia de justicia se configuró un patrón de impunidad, lo mismo en casos ordinarios que en los delitos de lesa humanidad” (M. Gómez, 2012, p. 126). En la actualidad, a pesar de que el poder presidencial se vea limitado, se puede decir que se debe más a la propia debilidad del PRI que a un acotamiento voluntario en favor de la democratización. Esta debilidad se debe a la competencia partidista, la transformación de los mecanismos corporativistas de control, la globalización y el neoliberalismo y la descentralización incipiente (Castaños et al., 2007, pp. 32-35). Eso significa que la evolución del presidencialismo, se debe más a la pérdida de legitimidad y a las transformaciones neoliberales que a procesos democratizadores que le otorguen un mayor grado de legitimidad. Ejemplo de ello es la poca independencia del sistema judicial, que, como veremos, a pesar de las reformas de los años 90 sigue estando profundamente deslegitimado, tanto por su ineficacia, como por la judicialización de la política, que ha permitido que los conflictos políticos se trasladaran al campo jurídico, neutralizando de esta forma las luchas (Tribunal Permanente de los Pueblos, 2012, p. 72).

Por otra parte, vemos como también se han dado nuevos procesos recentralizadores debido a las transformaciones políticas y económicas; por ejemplo, como afirma Cárdenas (2014a, p. XVIII), la centralización en los poderes federales, principalmente en el Ejecutivo, de muchas competencias constitucionales y legales, ha facilitado que el sector externo pueda negociar con más facilidad con el Estado mexicano. Al mismo tiempo, las reformas en la forma de gestionar la seguridad pública, que han llevado a crear nuevas agencias y fuerzas policiales y a aumentar el presupuesto, también han incrementado aún más el rol del presidente y del ejército (Pansters, 2012, p. 13). Además, podemos ver que, aunque la descentralización haya limitado el poder presidencial, en realidad no ha generado una democratización, sino que se ha trasladado parte del “poder del presidente y del partido hegemónico a los gobernadores, que actúan como virreyes autoritarios, y a los poderes fácticos, que subordinan y cooptan las instituciones” (Cárdenas, 2014b, p. XIV).

En tercer lugar, vemos que, aunque se transformen, siguen existiendo prácticas autoritarias y represivas, así como “el corporativismo, el autoritarismo y el clientelismo heredados del viejo régimen, pero refuncionalizados de acuerdo con las exigencias de la liberalización económica y de la valorización del capital transnacional, incluido el del narcotráfico” (Solís González, 2013, p. 20). Esto se produce porque, a pesar de la alternancia electoral, “los pactos, alianzas y silencios entre las élites políticas por reformular radicalmente las leyes siguen funcionando de una manera quizá más fuerte que nunca”, debido a que el PRI ha utilizado su peso en la Cámara Legislativa para paralizar todas aquellas medidas que pudieran afectar sus intereses, además de utilizar su capacidad de influencia para proteger “intereses políticos, económicos y extralegales, al grado de que en el gobierno se experimenten regresiones autoritarias” (Maldonado, 2012, p. 117).

En cuarto lugar, otro elemento clave para entender la concentración de poderes es la debilidad del sistema electoral y de partidos, debido a la incapacidad de las reformas para transformar de raíz un sistema con poca competencia electoral y poca cultura democrática. Así vemos como no se ha evitado la intromisión del Poder Ejecutivo y los llamados poderes fácticos (grupos de poder económico, medios de comunicación...) en los procesos electorales, ni conseguir que las campañas electorales se basaran en verdaderos programas políticos, con debate y discusión, en lugar de en campañas basadas en anuncios televisivos. Por otra parte, “podemos decir que los tres partidos más fuertes han heredado una situación de privilegio respecto al acaparamiento de grandes recursos públicos, que utilizan sobre todo con fines clientelares y propagandísticos”, situación que empeora debido al desencanto creciente de la ciudadanía, por la falta de rendición de cuentas de los legisladores electos hacia los electores (Labastida, 2012, pp. 37-39).

Por tanto podemos decir que durante los últimos años se ha ido configurando un sistema político en México que encaja con la idea de “poliarquía” de Dahl, es decir el gobierno de muchos, que no de la mayoría (Álvarez, 2008, p. 21). Esta poliarquía estaría formada por una nueva oligarquía que busca

“clausurar definitivamente, en la vida material y en el imaginario colectivo, el «ciclo de la revolución mexicana»: terminar de dismantelar las redes del Estado protector, desarmar los soportes materiales de la soberanía estatal, romper el control estatal de la renta petrolera (símbolo material de la independencia frente a Estados Unidos y sostén de la antigua burocracia estatal del PRI), quitar autonomía al ejército mexicano y establecer, en integración y en fusión con la economía de Estados Unidos, un mando capitalista sólido que no dependa de compromisos con las clases subalternas” (Roux, 2009, p. 260).

Finalmente, podemos ver como este proceso de reconfiguración de las élites y de reorganización del capital también ha generado una desintegración estatal, que nos obliga, como decíamos al principio, a matizar la descripción del proceso de centralización de poderes. Así podemos ver como “la reestructuración del capital en territorio mexicano [...] ha colapsado los soportes del andamiaje material y simbólico en que se sostenían la comunidad estatal y el mando político [...]. Un resultado imprevisto de este proceso, conducido por la nueva fracción dominante del capital financiero mexicano y sus socios externos, es la fragmentación del poder estatal y el desmoronamiento del entramado en que se sostenía su existencia como forma de la unidad política” (Roux, 2009, p. 264). Sin embargo, consideramos que esta fragmentación del poder estatal, también fruto del avance del neoliberalismo, es la otra cara de la moneda de la concentración de poderes y la oligarquización de la sociedad, así podemos ver cómo, mientras desaparecen las instituciones que habían cohesionado (de forma más o menos democrática) la sociedad mexicana, se refuerzan los poderes autoritarios.

3. Des-territorialización y re-territorialización en base a las necesidades del capital global

Otro elemento importante a la hora de entender el proceso de pérdida de democracia y soberanía en México es la reorganización territorial producida por las reformas neoliberales y la inserción en los mercados globales. La forma en la que se ha producido la reorganización capitalista del espacio territorial en México ya ha sido abordada en la descripción de México como Estado neoliberal⁸⁹, por ello aquí nos limitaremos a ver las consecuencias que ha tenido para la soberanía y la democracia en el país. En este sentido, podemos ver como los procesos de des-territorialización han generado una pérdida de soberanía, en primer lugar, debido a que “la conformación de corredores industriales que conectan selectivamente ciudades y puertos de México con los mercados de exportación de Canadá y Estados Unidos, abrió el territorio mexicano a los capitales externos y creó un orden jurídico supranacional que cercenó atributos del Estado mexicano” (Roux, 2012, p. 8). Por tanto, vemos como la integración económica con Estados Unidos y los mercados globales ha desarticulado la economía nacional y el territorio, generando una economía de enclaves, basada en las exigencias del exterior, que está generando una profunda desigualdad y desestructuración social ya que en vez de conseguir generar un desarrollo que mejorara las condiciones de vida de la población, en general las ha revertido.

En segundo lugar, la configuración de espacios para la valoración del capital está facilitando una “nueva oleada de despojo del patrimonio de bienes naturales [...]. A esta tendencia corresponden el aumento en la última década de los títulos de concesión de costas y playas otorgados a hoteles y empresas turísticas, así como [...] la apertura a la inversión privada en la generación de electricidad, la privatización del sistema de distribución de gas natural, la apropiación privada de ríos para la construcción de presas y centrales hidroeléctricas, la expansión de las explotaciones mineras a cielo abierto y la privatización del sistema de distribución de agua potable en las ciudades” (Roux, 2012, p. 8). Un despojo que, además, ha revertido las “conquistas arrancadas por la revolución mexicana al comenzar el siglo XX: el derecho de las comunidades agrarias al usufructo de tierras, bosques y aguas (bajo la forma del ejido) y el dominio primigenio de la nación sobre los bienes naturales comprendidos en su territorio: tierras, aguas, bosques, playas, esteros, salinas, minerales y petróleo” (Roux, 2012, p. 5).

En tercer lugar, vemos por tanto, como la desarticulación del territorio, junto al proceso de despojo, ha agravado al desestructuración social, debido a la eliminación de las formas de vida y a la pérdida de derechos ligada a la entrega territorial a las empresas transnacionales. El resultado de estos procesos son los desplazamientos forzados, que afectan especialmente a los pueblos originarios y campesinos, así como la creación de uno de los flujos migratorios más

⁸⁹Ver capítulo 2.2. ¿Se puede considerar a México un Estado neoliberal?

importantes del mundo y la profundización de la violencia y la emergencia social. Por tanto, podemos ver cómo, la reordenación territorial está vinculada a la violencia, tanto por el hecho de que la entrada de los territorios en las redes del capital global ha facilitado la expansión de las organizaciones criminales, como por la propia utilización de la violencia para profundizar el proceso de despojo. Así vemos como la violencia y el terror generado por las organizaciones criminales y la “guerra contra el narcotráfico” ha destruido el tejido social y comunitario, desplazando a la población de territorios estratégicos, en lo que Fazio (2016, p. 19) llama el proceso de “desordenar/ destruir/ reconstruir/ reordenar”, un proceso que empieza con Calderón y continúa con el Plan de Desarrollo 2013-2018 de Peña Nieto, en el que se incluye la creación de Zonas Económicas Estratégicas, es decir zonas en las que profundizar la entrega territorial y de recursos a las empresas transnacionales.

Por último, también se da un proceso de reorganización territorial en las fronteras, en las que se produce tanto un intento de re-territorialización, ligado a un mayor control a través de la militarización, vinculado al control de los flujos migratorios, como un proceso de des-territorialización. Este último debido a la pérdida de soberanía en las fronteras, por la aparición de nuevos actores capaces de escapar el control estatal y poner en duda el monopolio de la violencia, así como por la cesión de soberanía hacia Estados Unidos. Una cesión que se da tanto por el “Plan Frontera Sur”, que externaliza el control migratorio hacia México dándole la responsabilidad de frenar los flujos migratorios provenientes de Mesoamérica, como por la Iniciativa Mérida, que obliga a ceder parte de la política de seguridad interna mexicana.

4. Deslegitimación de la democracia representativa

Como hemos ido relatando el sistema político mexicano está profundamente deslegitimado, una deslegitimación que se debe al fracaso de la “transición a la democracia” iniciada en los años 80 y que, a pesar de las expectativas creadas, se ha quedado en unas cuantas reformas políticas que no han conseguido llegar a la raíz del problema; sumado a la deslegitimación propia de los Estados neoliberales, debido a la oligarquización y tecnocracia de la clase política, así como a la adopción de medidas antisociales. Por tanto, en primer lugar, podemos decir que la deslegitimación es fruto del fracaso de la transición a la democracia y la inexistencia de derechos democráticos efectivos; como plantea Álvarez (2008, p. 30), “el foco real del problema radica en que los derechos políticos, civiles y sociales que acreditan a un ciudadano en una democracia consolidada, existen desde que el individuo nace, en ese instante las adquiere y dan forma al régimen, a las instituciones y a la democracia. Pero eso no es posible en México o en Latinoamérica, porque el individuo no adquiere esos derechos inmediatamente debido a que en algunos momentos no existen, y en el mejor de los casos debe organizarse para gestionarlos y obtenerlos”.

En este sentido, tenemos que entender que los derechos democráticos van más allá de la celebración de elecciones libres, que es el factor en el que se han centrado gran parte de las reformas políticas en México. Por tanto, más allá de los propios problemas con las reformas del sistema electoral, que también han sido un foco de deslegitimación, el problema recae en que la transición a la democracia se ha centrado en el plano electoral, entendiendo los derechos políticos de forma limitada y dejando los derechos civiles y sociales fuera del alcance. Ello genera un sistema en el que no hay participación y amplios sectores de la población quedan excluidos (Álvarez, 2008, p. 33). De hecho, como explica Álvarez (2008, p. 31), en la década de los ochenta los actores políticos tomaron la decisión estratégica de desvincular la discusión a propósito de la participación política, la representación, la competencia partidista y las elecciones, de problemas sociales más amplios como la pobreza y la desigualdad”, el resultado fue la asunción de una concepción estrecha de la democracia y la construcción de una “democracia excluyente”.

En segundo lugar, podemos ver como la exclusión política de gran parte de la población se complementa con una política cada vez más oligárquica, en la que se produce una profesionalización de la política, que se queda en manos de un grupo cada vez más reducido de políticos tecnócratas, que basan su legitimidad en los supuestos conocimientos técnicos y en sus vínculos con los poderes fácticos, empresariales y mediáticos⁹⁰. De esta forma vemos como, los partidos políticos mexicanos se caracterizan por la poca democracia interna, debido a que se “comportan como grupos altamente burocratizados y oligárquicos, que controlan, muchas veces de forma claramente monopolística, algunos de los fundamentales procesos del mecanismo democrático

⁹⁰ Ver descripción de Salas-Porras en capítulo 3.1. Papel de las élites mexicanas

—la proposición de candidaturas en los diversos tipos de elecciones, las campañas electorales, los canales de reproducción de las élites políticas” (Cárdenas, 2014b, p. 267). Al mismo tiempo, el hecho de que las políticas neoliberales se hayan mantenido y profundizado a pesar de la alternancia ha reforzado la idea de que la lógica neoliberal es neutral y que no hay alternativa a este tipo de políticas.

En tercer lugar, tenemos que tener en cuenta que, como explica Solís (2013, pp. 14-15), la desigualdad y la exclusión de la política también son fruto de un contexto en el que “la legitimación del Estado no se desprende del fetichismo de la mercancía y el dinero como en los países del capitalismo central; [debido a que] la difusión de las relaciones de cambio es incompleta y específica”. Es decir que en un contexto en el que la acumulación del capital se basa en la “explotación de la fuerza de trabajo (plusvalía absoluta) asociada a bajos niveles de remuneración salarial y a mecanismos de pauperización (no sólo relativa, sino también absoluta) [...] la naturaleza explotadora del sistema queda al desnudo” y por tanto se produce una “interiorización parcial y defectuosa de las relaciones de cambio [...] [y] una interiorización frágil y superficial de la democracia formal burguesa” que supuestamente se basa en el ideal de los “ciudadanos libres y jurídicamente iguales”. En este contexto, el “Estado capitalista periférico deberá buscar en su propio fondo cultural (en la tradición, la religión, el nacionalismo e incluso en la violencia) los contenidos legitimantes necesarios a un mínimo consenso social”.

En cuarto lugar, un factor clave para entender la desafección política de la sociedad mexicana es la corrupción y el desvío de poder permanente, que están detrás de “la pérdida de credibilidad en las instituciones y el desencanto por los partidos políticos de cualquier signo. Así, el «Estado de derecho» es sólo una ficción en la actual sociedad mexicana, la cual es testigo y víctima a la vez de un Estado que se expresa a través de un régimen político autoritario, represivo y sin legitimidad” (Solís González, 2013, p. 16). Por tanto podemos ver como la inexistencia del Estado de derecho, permite que se expanda la corrupción en todas las esferas del Estado, desde el sistema electoral, incapaz de generar una mínima legitimidad para la elección de representantes, hasta los diferentes estratos administrativos, cada vez más penetrados por las organizaciones criminales. Como afirma Solís (2013, p. 18), “en este contexto de crisis orgánica reside la base material de la enorme capacidad de corrupción y penetración del crimen organizado en las instituciones y los aparatos del poder público en México”. Una vinculación entre administraciones y crimen organizado que, como relatábamos, ha hecho resucitar las prácticas de “guerra sucia” y paramilitarismo como una forma de reprimir las luchas y generar un clima de terror favorable a la expansión del capitalismo transnacional y sus formas de despojo.

Esta transformación de las funciones del Estado para ponerlas al servicio de intereses privados ha sido definida por el Tribunal Permanente de los Pueblos (2016, pp. 34-35), como “desvío de poder”, haciendo referencia también a la sentencia de la Corte Interamericana de Derechos Humanos en el caso Gallardo (Informe 43/96), en la que se acusaba al Estado mexicano de “desvío de poder”. En este sentido, se define el desvío de poder como un mecanismo criminal, por el que representantes políticos, autoridades y poderes fácticos utilizan las “capacidades económicas, políticas, culturales y jurídico-institucionales del Estado, con el propósito de satisfacer o beneficiar intereses privados y particulares, locales o extranjeros, en contra o en detrimento del interés público y general de la población”. Al mismo tiempo, en la Sentencia se afirma que en México el “desvío de poder se realiza en todos los planos del funcionamiento estatal: político, legislativo, judicial, incluso económico, en tanto expropiación del aparato público que, despojado de las características que intentan justificar su legitimidad (representar los intereses del conjunto de la población), queda vaciado”.

Más concretamente podemos ver como algunos de los procesos resultantes del desvío de poder son las transformaciones jurídicas, así como la reformulación del Estado “para convertirlo en organizador y/o ejecutor de los despojos y expropiaciones, de la transformación y destrucción de la estructura productiva y de la implementación de las masacres, represiones y numerosas violaciones de derechos necesarios para el quiebre de los lazos sociales en México”. Por tanto, el Estado mexicano se considera responsable de “desamparo institucional, delegación irresponsable de funciones esenciales, privatización de espacios y servicios públicos con graves consecuencias para la salud o integridad (como mostró el caso de la guardería ABC), abandono del rol de protección de derechos económicos, sociales y culturales, degradados a mera función de beneficencia o menospreciados, uso excesivo de la fuerza pública para reprimir manifestaciones sociales (grupos de choques, desplazamientos forzados), y aquiescencia y complicidad con el accionar delictivo de las empresas transnacionales condenadas en esta sentencia” (Barreda, 2016, p. 80).

5. Subjetivación de los valores neoliberales

La transformación política y económica de México en las últimas décadas ha ido acompañada de una transformación social que ha permitido que, aunque con numerosas resistencias, el proyecto neoliberal avanzara. Estas transformaciones se han producido en el plano material y en el de la subjetividad y los valores y han sido el resultado tanto de procesos traumáticos como de una estrategia política y mediática destinada a expandir la narrativa de la “transición” y el avance económico, además de presentar la situación de violencia y emergencia social como excepciones y problemas aislados. Por tanto, en primer lugar, hay que tener en cuenta el impacto que ha tenido la transformación económica para la sociedad mexicana, ya que el proceso de despojo y desarticulación económica hizo que gran parte de la población perdiera sus medios de vida, siendo la emigración al norte del país o a Estados Unidos una de las vías de escape para toda esta población.

Al mismo tiempo, el desmantelamiento de todo el sector paraestatal, así como el fin de la propiedad colectiva de la tierra, junto a la criminalización de las organizaciones populares que lucharon contra estos procesos, ha hecho que las clases populares perdieran capacidad de influencia, en un progresivo retroceso de la correlación de fuerzas, inversamente proporcional al avance del neoliberalismo. Como explica Roux (2009, pp. 269-270),

Al proceso tendencial de proletarización de la población campesina se agrega la fragmentación del mundo laboral, atomizado y puesto a la defensiva por las nuevas formas de precarización del trabajo asalariado. El nuevo patrón de relaciones laborales, el desmantelamiento del sistema estatal de seguridad social (salud, vivienda, educación, fondos de pensión y jubilaciones), los programas de estímulos al rendimiento individual en las universidades y la cultura de la competencia rompieron identidades colectivas, imponiendo la atomización y pulverización de la sociedad. Los flujos migratorios de fuerza de trabajo hacia Estados Unidos y el crecimiento espectacular de la industria maquiladora –con una fuerza de trabajo nueva, con fuerte presencia femenina, no sindicalizada y sin contratos colectivos–, ubicada no solo en la frontera norte, sino en el centro y sur del país (Jalisco, Estado de México, Distrito Federal, Puebla, Yucatán) son parte de esas transformaciones.

Es decir que las transformaciones sociales neoliberales también han ido acompañadas de una transformación del proceso de reproducción social, debido a la ruptura de las formas comunitarias de vida y al nuevo papel de las mujeres en el mercado laboral, que las sitúa en una posición cada vez más vulnerable debido a la precarización de la vida impulsada por el despojo y la mercantilización y la discriminación laboral. Por otra parte, en este proceso de cambio de valores también se ha ido expandiendo una nueva moralidad individualista y conservadora. Se trata, según Roux (2009, pp. 261-262), de “una reconfiguración cultural que intenta reemplazar los valores laicos del estado liberal y la economía moral de una sociedad de raíces agrarias con una nueva moralidad individualista y conservadora. Combinando los valores del catolicismo tradicional (intolerancia, unidad familiar, patriarcalismo, homofobia, satanización de la diferencia sexual) con la difusión del ethos empresarial (ahorro, competencia, pragmatismo y éxito personal basado en el rendimiento individual)”. Este proceso se ha dado gracias a la restauración de las relaciones entre el Estado y la Iglesia, gracias a las reformas constitucionales, pero principalmente gracias a la reforma educativa, aún en disputa, que, como explicamos, pretende transformar la educación mexicana para que se adapte mejor a la nueva razón neoliberal.

Al mismo tiempo, en el proceso de legitimación de la apertura económica y las reformas neoliberales, también han jugado un papel fundamental los medios de comunicación, principalmente el duopolio Televisa y Televisión Azteca, que controlan un 80% de la producción televisiva. Así se convierten, en palabras de Mendoza (2006, p. 371), en operadores ideológicos del gobierno y los grupos empresariales, con “capacidad de movilizar a un amplio sector de la sociedad civil, como pudimos observar en la manifestación blanca contra la inseguridad de julio de 2004, en el llamado contra el desafuero de abril del 2005, y en su innegable participación en el voto del miedo contra AMLO en el proceso electoral de 2006”. Además, los medios de comunicación también han jugado un papel importante en otros dos procesos importantes del cambio social y cultural en México, como son la promoción del consumismo como vía de inserción social y la anulación de los derechos colectivos en beneficio de la lógica del emprendedurismo individual. En este sentido Schils (2008, p. 56) explica como la entrada en vigor del TLCAN generó unas expectativas enmarcadas en la idea de progreso occidental, aunque en realidad, “para la vasta mayoría solamente amplió la distancia entre las expectativas y la realidad, además de agravar la sensación de inferioridad”, debido a que se inculcó el consumismo en un grupo social sin la suficiente capacidad adquisitiva. Por otra parte, la idea del progreso centrada en los beneficios para los consumidores ha permitido que el modelo de negocio de Wal-Mart, basado en el eslogan “precios bajos siempre”, se impusiera como algo beneficioso para la sociedad y símbolo de progreso, a pesar de todos los impactos que genera el abaratamiento de costos para proveedores y trabajadores (Schils, 2008, p. 70).

En la misma línea, en los últimos años se ha expandido en México la ideología del emprendedurismo, que ha servido para legitimar las reformas económicas y hacer avanzar un discurso hiperindividualista que defiende la búsqueda de soluciones individuales (como la emigración, el endeudamiento o la creación de un negocio) frente a la defensa de los derechos colectivos. Esta ideología se ha difundido a través de los medios de comunicación, pero también se ha asumido por parte del gobierno y algunas organizaciones del tercer sector, que lo han adoptado en sus políticas sociales y de empleo. Así, por ejemplo, el Programa Nacional de Solidaridad (PRONASOL), creado durante el gobierno de Salinas de Gortari (1988-1994), se basó en la corresponsabilidad y coinversión; y Fox, durante su mandato, defendió que “el autoempleo es una solución viable para los problemas de rezago económico de grandes sectores de la población del país” (Ortiz, 2014, p. 189). Este enfoque ha llevado al gobierno mexicano a crear el Instituto Nacional del Emprendedor, así como el Instituto Nacional de la Economía Social y a asumir el discurso neoliberal por el cual cada uno es responsable de su situación, como si no hubiera condicionantes estructurales. Lo que se suma con la “tendencia a criminalizar a amplios sectores sociales empobrecidos” (Ortiz, 2014, p. 174).

Una criminalización que se acompaña de la racialización de los pobres, como una forma de diferenciar a la ciudadanía integrada en el progreso y los “otros” atrasados que no asumen el cambio. De esta forma el racismo, que siempre ha existido en México, legitima el avance del neoliberalismo, justificando los enormes impactos sociales bajo la idea de los “dos Méxicos” uno atrasado y otro formado por clases medias integradas en el progreso global. Una idea que, como explica Leal (2016, pp. 230-232), no es nueva, ya que proviene de la “ideología del mestizaje” instaurada durante la época del nacionalismo revolucionario, por la cual se pretendió unir los dos Méxicos bajo la idea de la ciudadanía mestiza, formada por los indios que habían llegado al mundo urbano dejando atrás su condición indígena. Esta ideología se basaba, supuestamente, en la negación del racismo, de hecho, se “afirmaba que, lejos de ser racista, el mestizaje abría las puertas a la mezcla y a la integración: todos podían y debían convertirse en mexicanos”, aunque en realidad escondía una “racialización de la pobreza urbana y de la distinción de clase”. Así, a pesar de que la ideología del mestizaje ha perdido fuerza, debido a que la imagen de una nación homogénea y cohesionada ya no puede esconder las profundas desigualdades, la imagen racializada de los pobres sigue presente, aunque “si bien el régimen posrevolucionario basaba su legitimidad en la (futura) inclusión de los pobres en la prosperidad y la ciudadanía plenas, los discursos neoliberales los representan como una fuerza residual y amenazante, excluida del nosotros ciudadano”.

Por último, no podemos olvidar que, como ya se ha ido mencionando, en todo este proceso de transformación social también ha jugado un papel fundamental la situación de violencia generalizada, originada tanto por las organizaciones criminales como por las prácticas extralegales de las fuerzas de seguridad. De esta forma se ha conseguido crear un clima de inseguridad y miedo que rompe las bases de la cohesión social y dificulta la organización colectiva, facilitando la expansión de la acumulación por desposesión, tanto en el plano laboral, como en el despojo de territorios y el desmantelamiento de las bases sociales del Estado. Un clima de miedo en el que los feminicidios tienen un papel importante, como reflejo de la violencia vinculada a la ruptura del tejido social y como símbolo de las vidas desechables por la nueva “necropolítica”. Además, esta situación no es solo un resultado colateral de la expansión del narcotráfico, sino que también ha sido profundizada por las políticas estatales, que, como describíamos citando a Fazio (2016, pp. 13-14), han asumido el nuevo paradigma estadounidense de la “dominación de espectro completo”.

6. Vulneración de derechos humanos y “Estado de emergencia”

Como hemos ido viendo, en México el vínculo entre profundización del neoliberalismo, pérdida de derechos y desintegración social y política se produce de forma clara. Así vemos como la intersección entre el desmantelamiento del Estado garante de derechos y la profundización de las formas autoritarias y oligárquicas de gobierno, junto al proceso de despojo desencadenado por las reformas neoliberales y la inserción en los mercados globales, ha generado un “Estado de emergencia” o “estado de excepción permanente”, caracterizado por la impunidad generalizada y la vulneración de derechos humanos sistemática por parte de autoridades públicas, empresas transnacionales y organizaciones criminales.

Para entender como se ha llegado a esta situación tenemos que tener en cuenta, en primer lugar, que en México el Estado neoliberal se vincula con lo que algunos autores han llamado el Estado narco, de hecho, podríamos decir que son dos caras de la misma moneda. Así, mientras que el Estado neoliberal se aleja de la pretensión de universalidad del Estado capitalista, porque deja de centrarse en generar las condiciones necesarias para la reproducción del capital para

convertirse en socio del capital global; el Estado narco se alejaría del Estado capitalista por asociarse con la economía mafiosa. Por tanto, se trata de dos procesos que, en el caso de México, se producen de forma simultánea y a menudo indivisible, porque, como ya hemos mencionado, las fronteras entre los intereses de las grandes corporaciones y los de las organizaciones criminales no están claramente definidas. De esta forma, en palabras de Solís (2013, p. 20), “el régimen político neoliberal, al negar en los hechos la universalidad del Estado, conlleva al mismo tiempo una tendencia a su desintegración en tanto que Estado capitalista, dado que impide la continua recreación de su forma general como poder abstracto e impersonal, es decir, de todos y de nadie (Pasukanis, 1970), constituyéndose, en cambio, en una forma aberrante (Estado narco) al servicio de una economía mafiosa (Buscaglia et al., 2006)”.

De esta forma, vemos como la profundización del Estado neoliberal hasta tales extremos hace que el Estado pierda la capacidad de cohesionar la sociedad y facilitar la reproducción del capital, y por tanto se profundizan las vías autoritarias de control social, así como las herramientas de despojo destinadas a garantizar la rentabilidad del capital. Esta situación explica el proceso fallido de transición a la democracia en México, en el que –a pesar de los intentos de relegitimar el Estado a través de algunas reformas políticas– el papel neoliberal del Estado mexicano queda al descubierto, incapaz de consolidar las mínimas bases del Estado liberal (elecciones competitivas, monopolio estatal de la violencia, Estado de derecho, etc.), en beneficio de un sistema autoritario, con nuevas autoridades “feudales”, más funcional a los capitales globales y con un sistema jurídico que garantiza la impunidad.

Podemos decir, por tanto, que en México, el establecimiento de un Estado de excepción permanente tiene varias facetas, la primera sería el espejismo de la democracia, que, como hemos relatado en las páginas anteriores, está cada vez más vaciada debido a la falta de derechos y garantías democráticas. La segunda sería, la impunidad sistemática, amparada, como explica Roux (2009, p. 261), por una nueva configuración estatal que “transita por el desmantelamiento del entramado jurídico que protegía derechos de las clases subalternas”. Y, por último, por la utilización por parte del Estado de mecanismos cada vez más violentos, ya sean legales o extralegales, para apoyar los procesos de despojo, que llega a convertirse, según Fazio (2016, p. 359), en la “violencia de un Estado terrorista asentado en la cadena corrupción-impunidad-simulación”⁹¹. Todo ello ha generado, en palabras de Roux (2012, p. 11):

El desamparo en todos los ciclos de la vida humana, el saqueo de bienes naturales y del patrimonio cultural, el desmantelamiento del sistema de educación pública, la expansión descontrolada de los cárteles de la droga (hoy verdaderas empresas transnacionales), la sustracción de porciones enteras del territorio nacional de la jurisdicción estatal, la fragmentación del país en un mosaico de señoríos territoriales controlados por caciques y bandas armadas del narcotráfico –todos entrelazados–, [...], el fraude y la impunidad como reglas de vida cotidiana, la ausencia de tribunales imparciales y confiables de impartición de justicia, catástrofes ecológicas y una espiral de violencia cotidiana que ha significado en los últimos seis años casi 100 mil muertos.

4.3.— Arquitectura de la impunidad en México

En este capítulo haremos un repaso de la evolución del sistema jurídico en México, para ver de qué forma se ha transformado en los últimos años, teniendo en cuenta tanto la evolución marcada por la agenda de la “transición a la democracia”. Para, posteriormente, realizar una aproximación a las bases y consecuencias de la impunidad y su relación con la arquitectura jurídica internacional, que convierten a México en un escenario ejemplar de la adaptación a la *lex mercatoria*.

Una aproximación a la situación actual y antecedentes

Para poder entender la situación actual del sistema judicial mexicano tendremos que tener en cuenta tanto las reformas llevadas a cabo durante la “transición a la democracia”, destinadas a conseguir la independencia del poder judicial y a hacer frente al auge de la violencia y la economía criminal, como el proceso de adaptación del marco normativo mexicano a los requisitos de los mercados globales. Así veremos como los intentos de conseguir una mayor independencia y eficiencia de las instancias judiciales se ha visto empañada tanto por los propios antecedentes del régimen de partido único, como por el avance del neoliberalismo y el autoritarismo.

En primer lugar, podemos ver como durante la hegemonía del PRI el poder judicial fue una apéndice del poder presidencial, ya que la justicia se administraba de forma clientelar y se garan-

⁹¹El análisis de la arquitectura de la impunidad se abordará en el siguiente capítulo; sobre el uso de la violencia por parte del Estado, ver capítulo anterior.

tizaba la impunidad de la clase política, como lo afirmó Miguel de la Madrid en una entrevista con Carmen Aristegui en la que se refirió a la impunidad de los gobernantes como una regla de oro (Hernández Vaca, 2015, p. 93). Esta situación empezó a cambiar en los años 80, cuando desde la presidencia se dio un poco más de importancia al poder judicial, lo que se tradujo en un aumento del presupuesto, así como en una serie de reformas. En 1987, por ejemplo, se produjo una reforma constitucional que confirió mayores facultades a la Suprema Corte y al Poder Judicial de la Federación e incorporó “garantías y lineamientos mínimos para los poderes judiciales de las entidades federativas” (Fix-Fierro, 2003, p. 252). Pero fue en los años 90 cuando, debido a la creciente deslegitimación del régimen y al aumento de la violencia, se hizo la reforma constitucional de mayor calado, llevada a cabo por el presidente Zedillo poco tiempo después de asumir el cargo, en 1994.

Esta reforma incluía “innovaciones importantes en el ámbito de la procuración de justicia y la seguridad pública [...] [y] cambios significativos a la estructura y funciones del Poder Judicial de la Federación” (Fix-Fierro, 2003, p. 259). Las modificaciones más importante fueron la relacionada con la Suprema Corte, que aumentó su poder dentro del sistema político mexicano gracias a los nuevos requisitos para la designación y destitución de sus miembros, con mayor participación del Senado, y a la ampliación de sus competencias en cuestiones de constitucionalidad; así como la creación del Consejo de la Judicatura Federal, como órgano de gobierno y administración del Poder Judicial (Inclán, 2012, pp. 301-302).

Además de la reforma de Zedillo, durante los años 90 también hubo otras reformas importantes del sistema jurídico mexicano, como fueron la creación de la Comisión Nacional de Derechos Humanos (CNDH) en 1990, que “contribuyó a atraer la atención pública hacia los graves problemas que aquejaban, sobre todo, al sistema de justicia penal”, y la reforma electoral de 1996, que incorporó el Tribunal Federal Electoral al Poder Judicial de la Federación y amplió su competencia para conocer de las controversias electorales locales (Fix-Fierro, 2003, pp. 260-264). Todas estas reformas estuvieron encaminadas a crear “un poder más equilibrado, integrado por medios transparentes y con una mayor independencia y rango de competencias” (Inclán, 2012, p. 289), aunque, según la autora, la reforma fue mucho más modesta que las reformas promovidas en otros Estados latinoamericanos para fortalecer la independencia judicial.

El resultado de estas reformas, por tanto, no consiguió independizar del todo el poder judicial ni poner fin a la impunidad, como demuestra el hecho de que la impunidad siga siendo un grave problema para la consolidación democrática, al mismo tiempo que se sigue produciendo una judicialización de la política, tanto por el intento de buscar legitimidad a través de los tribunales, como por la criminalización de las luchas sociales. De hecho, según varias autoras (Ana Cárdenas, 2015; Fix-Fierro, 2003, p. 270; Inclán, 2012, p. 303), uno de los incentivos de la reforma judicial fue la búsqueda de legitimidad del presidente Zedillo, que frente a la aparición de nuevos partidos de oposición requería de una instancia supuestamente neutral para evitar tener que hacer de árbitro. Por tanto, se podría considerar que “Zedillo decidió transferir la resolución de estos problemas al Poder Judicial, pero para que éste fuera considerado como un árbitro políticamente creíble y aceptado, debía ser primero legitimado a través de una renovación completa de la Suprema Corte” (Inclán, 2012, p. 303).

En la misma línea Fix-Fierro (2003, pp. 270-274), afirma: “en casos de conflicto político agudo, como sucedía en los conflictos pos electorales, el presidente ya no puede actuar como árbitro indiscutido, pues tiene incentivos para favorecer tanto a la oposición (para ganar legitimidad hacia el exterior, por ejemplo) como a su propio partido (para preservar sus posiciones de gobierno)”, lo que incentiva el traslado del papel de árbitro hacia los tribunales. Sin embargo, no está claro si esta transferencia de poder, que también reconoce la facultad del “veto constitucional”, perseguía solamente la democratización de las instituciones, o también fue una forma de preservar la figura presidencial, al mismo tiempo que se planteaba “como una especie de «póliza de seguro» para los «malos tiempos» que podrían venir, es decir, la pérdida del poder”. Por otra parte, la necesidad de adaptarse a las reformas económicas también fue un incentivo importante para la reforma judicial, que fue planteada con el objetivo de conseguir una legitimidad basada en el “Estado de derecho” que sustituyera la legitimidad revolucionaria (Fix-Fierro, 2003, p. 314). De esta forma se asumió que había que mejorar el funcionamiento del sistema judicial para facilitar la liberalización económica y política (Schor, 2011, p. 90).

Con todo, la valoración sobre el resultado de las reformas difiere según las autoras, por ejemplo Silvia Inclán (2012, p. 289), a pesar de plantear algunos límites, afirma: “después de más de un lustro desde su instauración, el caso mexicano sobresale en la región como un ejemplo exitoso de reforma judicial que fue aplicada inmediata y completamente, es decir, que no ha sido dejada como letra muerta en el texto constitucional; que no ha sido (aún) revertida por reformas o ataques subsecuentes por parte de ejecutivos poderosos, y que ya ha mostrado signos iniciales

de institucionalización de la independencia judicial”. En cambio, Magdalena Gómez (2012, p. 126), considera que “las Reformas al Poder Judicial a partir de 1994 se ubicaron en modificaciones orgánicas, en especial a la Suprema Corte de Justicia, hasta ahora no se ha logrado la cirugía mayor que requiere ese Poder a fin de erradicar la corrupción y la impunidad”.

Por tanto, podemos decir que, si bien las reformas han transformado el Poder judicial, modernizándolo y adaptándolo al nuevo contexto, esto no implica que se haya democratizado satisfactoriamente. Esta contradicción se plantea en la Acusación del Tribunal Permanente de los Pueblos (2012, p. 72), donde se advierte de que hay un intento de paliar el desprestigio del Estado, producto del desmantelamiento de instituciones y derechos colectivos, mediante la creación artificial de un repentino prestigio de los jueces; aunque “la misma dinámica neoliberal de judicialización de la política también presiona en dirección al vaciamiento puro de lo jurídico”. Podemos decir, por tanto, que, si bien las reformas han conseguido asentar las bases de la autonomía judicial, esto no significa que se haya conseguido eliminar la utilización del poder judicial por parte del ejecutivo, aunque ahora, esta utilización tome otras vías.

Así, podemos ver como la judicialización de la política no solo se basa en la búsqueda de nuevas fuentes de legitimidad por parte del nuevo régimen, sino que también confluye con la judicialización de los conflictos sociales, así como, con la materialización de la agenda neoliberal a través de las reformas constitucionales. Las consecuencias de este proceso son, como ya hemos mencionado, la impunidad y la vulneración de derechos humanos, debido al retroceso en la protección normativa de derechos, así como al mal funcionamiento, politización y corrupción de los aparatos judiciales. De esta forma, los conflictos “se trasladan a un campo jurídico gravitatoriamente trucado, en donde los subalternos —pase lo que pase, digan lo que digan y demuestren lo que demuestren— siempre pierden, y en donde los poderosos —a pesar de delinquir continuamente en flagrancia ante los ojos de todo el mundo— siempre ganan” (Tribunal Permanente de los Pueblos, 2012, p. 72).

Adaptación a la *lex mercatoria*

El desenlace de las reformas judiciales en México muestra como, una vez más, el intento de democratización confluye con el avance de la lógica neoliberal, lo que acaba limitando o revertiendo las aspiraciones democratizadoras. En este sentido, podemos decir que la existencia de un “campo jurídico gravitatoriamente trucado”, que protege a la clase política y empresarial mientras limita el acceso a la justicia para las clases populares, es fruto también del avance neoliberal y la adaptación del sistema jurídico mexicano a la *lex mercatoria*. Un proceso que se ha llevado a cabo a través de las sucesivas reformas constitucionales y el desmantelamiento de los derechos colectivos, así como por la entrada en la OMC y la firma de tratados de libre comercio e inversión, especialmente el TLCAN.

El resultado de esta adaptación es, como describíamos en la primera parte de la investigación, el quiebre de la centralización normativa del Estado, debido al pluralismo jurídico generado por “la presencia de múltiples centros de producción jurídica emanados de la globalización económica, que operan regidos por el «principio de mercado»” (Hernández Cervantes, 2014, p. 20). Se trata, por tanto, de un pluralismo jurídico basado en la asimetría normativa, que lleva a la desterritorialización de las competencias relacionadas con los negocios de las grandes corporaciones y a la reterritorialización y debilitamiento de las competencias que tengan que ver con los derechos de las mayorías sociales (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2015). De esta forma, podemos decir que la adaptación a la *lex mercatoria* se produce por dos vías (que a veces se superponen), por un lado estaría el proceso interno de adaptación normativa para facilitar la integración a los mercados globales y el aterrizaje de las grandes corporaciones y, por el otro, estaría la firma de tratados y la entrada en organismos internacionales, con la consecuente entrada en el marco normativo del comercio internacional.

En cuanto a la adaptación normativa, podemos decir, como se discutió anteriormente, que se produce por una combinación de factores internos y externos⁹², especialmente la crisis económica y política del antiguo régimen, el auge de una nueva élite neoliberal, las negociaciones de la deuda, las políticas de ajuste, las privatizaciones, los tratados de libre comercio y la atracción de IED; una combinación de factores que consiguió, en poco tiempo, poner fin a las bases sociales

⁹²Para ver una discusión más amplia sobre los mecanismos de presión de los actores internacionales ver capítulo 3.1. Papel de las élites mexicanas.

y constitucionales del régimen surgido de la revolución. Se trata, por tanto, de un proceso de avance del neoliberalismo que, además de las políticas económicas, tiene una importante faceta jurídica, que consigue ir rompiendo las barreras legislativas para ampliar los procesos de despojo del capital global. De esta forma, se reduce progresivamente la coercibilidad del derecho, gracias a un vaciamiento normativo del derecho público y el avance en la desregulación y autorregulación jurídicas (Hernández Cervantes, 2014, p. 22).

Este vaciamiento normativo se ha llevado a cabo de forma clara a través de las sucesivas reformas constitucionales, que han transformado por completo los principios de la Constitución de 1917, especialmente los tres elementos clave consolidados por el cardenismo: la reforma agraria, la nacionalización del petróleo y la creación de una educación pública laica y gratuita (Roux, 2009, pp. 246-247). Así, podemos ver como las primeras reformas de los años 80 y 90 estuvieron destinadas a eliminar elementos del proteccionismo económico, flexibilizar las exenciones de impuestos y los monopolios, permitir la inversión de capital privado en las comunicaciones vía satélite y los ferrocarriles, impulsar la contratación externa por parte de las administraciones y ampliar la autonomía del banco central. Las otras dos reformas importantes de este periodo fueron la reforma del artículo 27, en 1992, por la que se revirtió la reforma agraria permitiendo la mercantilización del campo; y la reforma del artículo 3, en 1993, que transformó profundamente el sentido de la educación y eliminó la obligación del Estado de impartir la educación (Carrillo Nieto, 2010, pp. 116-129).

Las siguientes reformas constitucionales de calado no fueron hasta el año 2012, con la vuelta al PRI al gobierno, sexenio que Peña Nieto está aprovechando para acelerar y blindar las reformas iniciadas por sus predecesores, reformando la Constitución en temas como el agua, la educación, las telecomunicaciones y la energía, además de elevar a rango constitucional “la competitividad económica como elemento del desarrollo nacional” (Secretaría de Servicios Parlamentarios, 2016, p. 4). En cuanto al agua, la reforma supuso incluir en la Constitución el Derecho Humano al agua pero, como veremos, las negociaciones de la Ley que tiene que hacerla efectiva están yendo en una dirección contraria. Por otra parte, la reforma educativa ha generado amplias movilizaciones en todo el país de maestros y alumnos para impedir que se aplique la reforma, ya que, con la excusa de cambiar la evaluación y aplicar el servicio profesional docente, pretende incorporar los valores neoliberales al sistema educativo. Por otra parte, las reformas de las telecomunicaciones y la energía han supuesto un paso más en la liberalización de dos sectores cruciales para los grandes monopolios tanto nacionales como internacionales.

Estas reformas constitucionales, por tanto, no solo han eliminado sistemas de protección de derechos humanos, sino que además, como se ha mencionado, se realizaron violando el derecho al acceso a la información. Y, especialmente la reforma energética y la reforma minera, se hicieron violando el derecho a la consulta previa, libre e informada, a pesar de que tendrán un impacto directo sobre los pueblos indígenas porque facilita la explotación de sus territorios. Además, las reformas constitucionales se han acompañado de otras reformas en materia de inversión extranjera, y propiedad industrial e intelectual, destinadas a proteger a los inversionistas extranjeros, al mismo tiempo que se han realizado otras reformas con el objetivo de facilitar la explotación laboral. Este es el caso de la reforma laboral de 2013, que siguió sin garantizar la libertad de asociación y por tanto se sigue fomentando y facilitando que se cometan abusos en el ámbito del derecho al trabajo (salario digno, seguridad y salud laboral, condiciones laborales, acoso sexual, etc.), debido a que la mayoría de las empresas tienen sindicatos inactivos a través de los Contratos Colectivos de Protección Patronal (Hudlet, 2016, p. 9). Por todo ello Jaime Cárdenas (2014a, pp. XVII-XVIII) afirma: “la hegemonía del modelo neoliberal en materia constitucional y jurídica ha significado [...] el desmantelamiento del insuficiente Estado del bienestar con el que contábamos antes del inicio de la implantación del modelo; es decir, la reforma constitucional y legal que se promueve tiene por propósito reducir el nivel de protección de los derechos económicos, sociales y culturales de los mexicanos” y “la protección de la propiedad privada sobre la social y la pública, como ocurre con la reforma constitucional energética”.

En cuanto a la entrada en el marco normativo del comercio internacional, esta se produjo a través de la integración al GATT; los planes de ajuste estructural impuestos por EEUU, el Banco Mundial y el FMI; así como por la firma de tratados de libre comercio e inversión, que han supeditado el sistema jurídico mexicano a los tribunales de arbitraje y a la lógica de la seguridad jurídica para las empresas transnacionales. Como demuestra el hecho de que México haya “sido el blanco de al menos 23 casos de arbitraje amparados en tratados de inversión”, ocupando el séptimo puesto según las estadísticas de 2014 de la UNCTAD y con la consecuencia de haber tenido que pagar 246 millones de dólares, más intereses, en concepto de “daños y perjuicios” a nueve empresas (sin contar los gastos legales) (Olivet y Pérez-Rocha, 2016, p. 6).

Este proceso ha facilitado el desplazamiento de las fuentes jurídicas hacia fuentes privadas transnacionales de producción de derecho. En palabras de Perezniето (2013, p. 196), “las normas

modernizadoras del sistema mexicano han venido de dos fuentes: de las reglas emitidas por los organismos descentralizados [...] de los que ha habido, unas veces más que otras, una paulatina aceptación de estas reglas internacionales y la segunda fuente, de normas de los Estados Unidos de América y de otros países”. Por tanto, podemos ver como en México también se ha insertado en la nueva arquitectura jurídica global que, como explica Aleida Hernández (2015, pp. 238-239), tiene forma de red ya que está integrada por múltiples Centros Económicos de Producción Jurídica Transnacional “que se suministran unas a otras, a través de las correas de transmisión que los unen, material jurídico [...] desde normas jurídicas estatales, principios, directrices, políticas públicas y privadas de organización, guías de resolución de conflictos hasta modelos de leyes homologantes, entre otras”. Un ejemplo claro de cómo los diferentes centros de producción jurídica se coordinan es la Reforma Energética mexicana, en la que participaron numerosos actores, tanto privados como públicos, para acabar conformando contenido legislativo para un sector estratégico⁹³.

Además, en este proceso de desplazamiento de fuentes jurídicas, también va ganando espacio la apuesta por la autorregulación, como muestra la expansión de las directrices de la OCDE y los Principios Rectores de las Naciones Unidas, que en México se han asumido como un intento de dar respuesta a las vulneraciones de derechos humanos por parte de las empresas. Aunque, como plantean las organizaciones de la sociedad civil mexicana (Hudlet, 2016, p. 7), más de 60 casos de violaciones de derechos demuestran que los Principios Rectores no se cumplen y que no hay mecanismos suficientes para hacerlos efectivos⁹⁴; consideran, por tanto, que en el “contexto de violencia, impunidad, crimen organizado y desigualdad en el que operan las empresas en México [...] en algunos casos, el sector empresarial se ha beneficiado de la impunidad, la corrupción y la falta de transparencia y rendición de cuentas por parte del Estado”. Por ello identifican algunos de los principales obstáculos para el cumplimiento de los Principios Rectores por parte del Estado y de las empresas. Estos serían, en primer lugar, la captura del Estado, que permite que las empresas utilicen las instituciones públicas en su beneficio, como es el caso de la utilización de la fuerza pública para reprimir a las comunidades y facilitar el despojo; en segundo lugar, las reformas estructurales, que han vaciado el derecho público; la falta de consulta previa, libre, informada y culturalmente adecuada, de debida diligencia y la proliferación de megaproyectos; la falta de acceso a la justicia e incumplimiento de normas y sentencias y la reducción de espacios de participación y abusos contra defensores y defensoras de Derechos Humanos.

Por otra parte, para entender la influencia de otros países en la arquitectura normativa de México, debemos centrarnos especialmente en las negociaciones del TLCAN, que produjeron una convergencia reguladora con Estados Unidos de la que “se han derivado una amplia serie de reglas, las que han tenido un carácter directo, como el caso de regulaciones aduaneras, fitosanitarias, etcétera, muchas de ellas obligatorias, y algunas recomendaciones, y otras que han derivado de los criterios de los laudos de paneles arbitrales” (Pereznieta, 2013, p. 199). Al mismo tiempo, la firma del TLCAN también impulsó la creación de mecanismos de solución de controversias alejados de las instituciones nacionales, con lo que se pretendía reducir las retenciones en Estados Unidos por la debilidad del sistema judicial mexicano (Fix-Fierro, 2003, p. 269) y que han acabado con numerosas demandas al Estado mexicano por parte de empresas estadounidenses y canadienses.

En cuanto a la influencia de la Unión Europea, si bien hasta el momento ha sido menor que la de EEUU, en los próximos años puede ser relevante, por la apertura de un nuevo proceso de negociación que puede llevar a la aprobación de un “tratado de nueva generación” en sintonía con los intereses geoestratégicos de Europa, planteados a través del TTIP y el CETA. Así, podemos ver como uno de los elementos que se quiere modernizar es el sistema de protección de inversiones y el mecanismo para la solución de controversias entre inversionistas y Estados incluidos en el CETA bajo el nuevo nombre de Sistema de Tribunales de Inversiones. De esta forma se busca “ampliar e incrementar los derechos de protección de las inversiones y otras normas favorables a las grandes empresas” y dificultar la revocación de las cláusulas de protección de los inversionistas extranjeros (Olivet y Pérez-Rocha, 2016, p. 7).

⁹³ Ver capítulo 3. 4. La liberalización del petróleo y la electricidad, un ejemplo de la confluencia de intereses

⁹⁴ Algunos de los casos analizados en el informe son los siguientes proyectos de infraestructuras: Nuevo aeropuerto internacional de la Ciudad de México, Acueducto Independencia, Presa El Zapotillo y su Acueducto Zapotillo-León, Autopista de cuota Toluca-Naucaclpan, Ampliación del Puerto Veracruz, Proyecto Periférico Córdoba - Orizaba en Veracruz, Supervía poniente en la Ciudad de México. Además de otros proyectos relacionadas con el desarrollo de corredores industriales, proyectos de desarrollo inmobiliario, proyectos de minería y proyectos de desarrollo energético como la construcción de presas hidroeléctricas y parques eólicos.

Por último, podemos ver como este proceso de adaptación neoliberal del sistema jurídico mexicano, se vincula con el avance de la impunidad y la corrupción en los aparatos judiciales. Como afirma Magdalena Gómez (2012, p. 131), “hoy en día es una certidumbre inequívoca: la relación estrecha entre impunidad e imposición del modelo de las políticas neoliberales”. Por tanto, no podemos desvincular este análisis del proceso de “captura del Estado en el poder judicial”, que se refleja en los tiempos que tardan a resolverse unos casos u otros, o en la reubicación de “jueces locales que perjudican u obstaculizan la actividad de las empresas mediante sentencias a favor de los derechos de las comunidades” (Hudlet, 2016, p. 8). Estos elementos llevaron a más de 100 organizaciones y redes de la sociedad civil a afirmar en su informe para la visita del Grupo de Trabajo sobre Empresas y derechos humanos de las Naciones Unidas:

“Actualmente, México atraviesa una crisis generalizada en materia de derechos humanos. Varios Relatores de Naciones Unidas se han pronunciado sobre las recurrentes violaciones a los derechos humanos que ocurren en el país, incluyendo la tortura, las ejecuciones extrajudiciales, la desaparición forzada, entre otras. En este sentido, la Comisión Interamericana de Derechos Humanos concluyó, en 2016, en su más reciente informe de país, que en México existen niveles críticos de violencia, inseguridad e impunidad, que contrastan con los avances legislativos y las políticas públicas que promueve el gobierno mexicano” (Hudlet, 2016, p. 7).

4.4. – Consecuencias: impunidad, derecho del despojo y vulneración de derechos humanos

La suma de estos dos procesos paralelos y reforzados mutuamente, la reforma judicial insuficiente, la corrupción y captura del Estado por parte de empresas y grupos criminales y la adaptación a la *lex mercatoria* han generado, como decíamos, una vulneración de derechos humanos y la impunidad del Estado, las empresas transnacionales y la organizaciones criminales. Obviamente la impunidad que vive México tiene múltiples facetas, como puede ser la pérdida del control estatal en algunos territorios, la vulneración sistemática de los derechos humanos de las personas migrantes, la expansión e impunidad de la violencia contra las mujeres, la corrupción e infiltración del narco en las administraciones públicas, etc. Todas ellas están interrelacionadas y dependen del contexto de crisis social y política producido por el avance del neoliberalismo, pero en este trabajo queremos centrarnos más concretamente en los impactos relacionados con lo que Aleida Hernández (2015, p. 242) llama el “derecho del despojo”, es decir “aquél derecho que, producido las más de las veces en sedes transnacionales de poder económico global y recepcionado sin cuestionamiento por el Estado, tiene como fin volver todo disponible al mercado”.

Para ello recuperamos el marco teórico planteado en la segunda parte de la investigación, en la que reflexionábamos sobre los impactos de las empresas transnacionales y las vulneraciones de derechos humanos para plantear una propuesta de categorización. Esta propuesta es muy amplia ya que incluye tanto los impactos directos como los indirectos, teniendo en cuenta la distinción que hace Giner (2008, p. 83) entre las diferentes categorías de complicidad empresarial en la violación de derechos humanos, diferenciando entre la complicidad directa, cuando la empresa participa de forma deliberada; la complicidad indirecta, cuando una empresa se beneficia de una violación de derechos humanos cometida por terceras; y la complicidad silenciosa o tácita, es decir la omisión y tolerancia respecto a las violaciones de derechos humanos.

Partiendo de la categorización propuesta vamos a analizar los impactos generados por las empresas transnacionales y la promoción de la lógica neoliberal en México, teniendo en cuenta, sin embargo, que el objetivo no consiste tanto en hacer una sistematización exhaustiva de los impactos sino hacer una aproximación general que nos permita ver cómo este modelo ha generado consecuencias negativas en las diferentes dimensiones planteadas (económica, política, jurídica, social, ambiental, cultural y género) y testear la utilidad de la categorización, ampliando o reduciendo los aspectos necesarios.

Dimensión económica

Dimensión económica	Acumulación por desposesión	Procesos de despojo de bienes comunes: servicios públicos, recursos naturales, territorios, conocimiento
	Mercantilización	Mercantilización de la naturaleza, de los servicios públicos, de los cuidados, etc.
	Concentración de capitales	Reestructuración económica, creación de monopolios y oligopolios
	Extranjerización y pérdida de soberanía	Pérdida de soberanía energética y alimentaria, entrada de ETNs en sectores estratégicos, dependencia de capitales extranjeros
	Privatización y evasión fiscal	Desmantelamiento del Estado de bienestar y de las empresas paraestatales, reducción de los presupuestos públicos, sobrecarga fiscal de las clases populares
	Integración asimétrica	División internacional del trabajo, intercambio comercial injusto, economía de enclaves
	Servidumbre de las deudas	Imposición de Planes de Ajuste Estructural

Tabla 3. Elaboración propia

Los impactos económicos de la inserción en la economía global y la adaptación a la *lex mercatoria* han ido apareciendo a lo largo de todo el estudio, especialmente aquellos referidos al desmantelamiento de la economía nacional y el sector paraestatal que han permitido la entrada de los capitales transnacionales, así como el papel de la crisis de la deuda y los préstamos condicionados en todo este proceso. Por ello, aquí solo pretendemos profundizar un poco más en los impactos que ha generado este proceso de extranjerización económica, poniendo algunos ejemplos del proceso de acumulación por desposesión, mercantilización y privatización y detallando un poco más los impactos que generó la firma del TLCAN y la apertura económica.

En primer lugar, un ejemplo claro de acumulación por desposesión ha sido el vivido en el sector agrario mexicano, donde se produce un proceso de privatización y mercantilización de bienes comunes que son acaparados por las grandes empresas del sector agroindustrial gracias a una serie de transformaciones normativas y prácticas abusivas. La apertura del sector agrario es uno de los ejemplos más claros de la supeditación de las políticas estatales a la lógica de la competitividad global, ya que con la apertura del sector campesino y agrícola a la competencia exterior, se estaba atacando a uno de los pilares más importantes de los apoyos del PRI y a un sector enorme de la población. Con la reforma constitucional del artículo 27, se ponía fin al sistema del ejido, que protegía los derechos legales de los pueblos indígenas y permitía que la tierra fuera poseída y utilizada de manera colectiva (Harvey, 2007, p. 109). De esta forma se daba inicio a la mercantilización de la propiedad de las tierras ejidales con la justificación de la falta de productividad y competitividad de la agricultura campesina de acuerdo con la lógica capitalista y en el exceso de trabajadores en el campo. Pero, en realidad, como afirma Ibarra (2014, p. 2) “la reforma permite transformar la antigua propiedad social en una mercancía, junto con sus antiguos poseedores. El capitalismo no tolera medios de producción sociales”.

Así vemos como, gracias al TLCAN y la reforma constitucional del artículo 27 se abrió la puerta a “la penetración y el fortalecimiento de las agroindustrias transnacionales que paulatinamente y a través de la fijación de los precios de los productos y del control de su comercialización y distribución dominaron el sector agropecuario del país con el beneplácito y apoyo del Estado” (Tribunal Permanente de los Pueblos, 2012, p. 45). De esta forma lograron bajar los precios de los productos nacionales haciendo desaparecer gran parte de los pequeños y medianos productores. Por ejemplo, en el caso del maíz, a pesar de que en las negociaciones del TLCAN se había conseguido un plazo de liberalización de 15 años, muy pronto se permitieron volúmenes de importación por arriba de la cuota. La importación de producto barato y subvencionado por EEUU hizo que se desplomaran “los precios del maíz de los agricultores mexicanos para beneficiar a las transnacionales –Cargill, Archer Daniels Midland ADM, Maseca, Minisa, Corn Products International, Arancia– principales importadoras, exportadoras, comercializadoras y distribuidoras del producto, así como a las fabricantes de alimentos balanceados para el ganado y a las propias agroindustrias pecuarias” (Tribunal Permanente de los Pueblos, 2012, p. 45).

Por tanto, como plantearon en la acusación del TPP (2012, p. 46) la integración del mercado norteamericano “significó una transferencia de renta del sector campesino y empresarial a las agroindustrias transnacionales, con la mediación del Estado”, que consiguieron concentrar

la producción agraria en pocas manos, mientras que los campesinos y agricultores pequeños y medianos quebraron y se vieron obligados a emigrar. Y, por tanto, se amplió la dependencia alimentaria en detrimento de la soberanía, como demuestra el hecho de que, mientras que en “1994 México era un país autosuficiente en materia alimentaria para el 2010 [...] [importaba] el 79 por ciento del arroz [...], el 26 por ciento del maíz, el 48 por ciento del trigo, 95 por ciento de la soya, el 24 por ciento del sorgo, el 13 por ciento de la carne de res, el 42 por ciento de la de cerdo y el 16 por ciento de pollo”.

Otros ejemplos claros de privatización y extranjerización son las reformas encaminadas a liberalizar sectores estratégicos, facilitando que su control pase a manos extranjeras, como es el caso de la telefonía, banca, televisión del Estado, ferrocarriles, minería, hidrocarburos, electricidad, etc. Reformas que han llevado a “un estancamiento permanente, a la imposibilidad para generar los empleos que requiere la sociedad, a la concentración de la riqueza y al aumento obsceno de la pobreza y la desigualdad, así como a la dependencia bancaria, alimentaria, comercial, industrial, tecnológica y mediática” (Cárdenas, 2014a, p. 58). Al mismo tiempo que la riqueza se concentra cada vez más, con la aparición de nuevos multimillonarios “que destruyen el escaso desarrollo democrático, porque a través de sus influencias y presiones se apoderan del Estado y de sus instituciones para favorecer a sus intereses en perjuicio de los ciudadanos y de la soberanía nacional” (Cárdenas, 2014a, p. 59).

Por tanto, vemos como en el caso de México, la liberalización económica también ha producido una concentración de capitales por parte de empresarios tanto nacionales como extranjeros. Debido a que las reformas económicas fortalecieron ciertos grupos financieros, mientras que las condiciones de vida de la población quedaban estancadas. En este sentido, como afirma Vidal (2002, p. 208), “parece que la gran contracción en el ingreso de los trabajadores, campesinos y pequeños propietarios hizo viable este proceso de centralización y crecimiento de ciertos consorcios y grupos financieros”, así como una mayor presencia de transnacionales. Más concretamente, durante el sexenio De La Madrid Hurtado, en el que se iniciaron las políticas neoliberales a raíz de la crisis financiera, la crisis no fue mala para todo el mundo, ya que el 10% de ingresos más altos habían colocado sus capitales en el extranjero donde seguían creciendo lejos de las devaluaciones, al mismo tiempo que las ganancias subieron mientras que los salarios se mantuvieron bajos. Sin olvidar que la hiperinflación y los cambios en la estructura financiera de la economía crearon nuevas oportunidades para los especuladores (Cypher, 1992, p. 204). Además, el TLCAN profundizó este proceso ya que benefició directamente a un pequeño y poderoso conjunto de corporaciones de ambos lados de la frontera, especialmente de empresas transnacionales estadounidenses y grupos empresariales mexicanos (Cypher y Delgado Wise, 2012, p. 25).

Al mismo tiempo, el TLCAN aumentó la dependencia de la economía mexicana respecto al exterior, como demuestra el hecho que, desde la entrada en vigor del TLCAN en 1994, el crecimiento económico mexicano ha dependido de las dinámicas de la economía global. Vemos, por tanto, como después de la crisis de los años 90 se recuperaron las tasas de crecimiento vinculadas al crecimiento en EEUU, gracias al boom de la “nueva economía” vinculada a internet, pero se volvieron a estancar entre 2001 y 2003, con la competencia china hacia las maquiladoras y el colapso de la “nueva economía” en EEUU. Recuperándose en 2004 por la llegada de nuevas inversiones del sector automovilístico estadounidense y las remesas, siguiendo así la burbuja estadounidense. Lo que llevó a que en 2009 se volviera a sufrir la crisis por la estrecha vinculación y dependencia de Estados Unidos (Cypher y Delgado Wise, 2012, pp. 69-70). Esta dependencia del exterior también supone que las decisiones de inversión ya no son públicas y en mayor medida se toman desde fuera del país (Vidal, 2002, p. 155). Por ello, el Estado mexicano tiene que dedicar cada vez más recursos para atraer inversiones extranjeras, que en la mayoría de los casos se producen en forma de “enclaves productivos” y que, como se ha descrito en páginas anteriores, no han conseguido producir el efecto de arrastre esperado.

Un ejemplo claro de cómo funcionan estos enclaves, además de las maquilas, son los “enclaves turísticos”. Los proyectos de desarrollo turístico en el sur de México se llevaron a cabo gracias a un fuerte impulso público que dedicó grandes recursos al desarrollo de las infraestructuras necesarias para convertir a México en un destino turístico, con el objetivo de desarrollar y crear puestos de trabajo en los Estados que seguían sin integrarse en la economía global. Lo que no se tuvo en cuenta fueron los impactos sociales y ambientales, con privatización de playas, contaminación, desplazamiento de poblaciones rurales, destrucción de formas de vida y de actividades como la agricultura, la ganadería y la pesca; así como la expansión del turismo sexual y la inserción de estos enclaves turísticos en las redes de prostitución y trata de mujeres y niños (Cacho, 2016). Por tanto, vemos como, en vez de mejorar la calidad de vida de la población, la especialización productiva que impuso el turismo hizo más dependientes del exterior a las comunidades (Buades y Cañada, 2011, p. 31). Por otra parte, a pesar de todas las inversiones realizadas,

la situación de estas regiones, como es el caso del municipio de Benito Juárez cercano a Cancún, “demuestran con toda claridad que no se consiguió el objetivo originalmente planteado de impulsar el desarrollo regional mediante la demanda de insumos y oferta de productos del centro nodal —el Centro Integralmente Planeado de Cancún—. Es más, se calcula que «el 97% por ciento de los insumos adquiridos por esta urbe provienen de otros estados del país y del extranjero» (Espinosa-Coria, 2013, p. 160).

Por último, esta dependencia del exterior se ha profundizado en el marco de integración asimétrica con Estados Unidos y Canadá y, en menor medida, con la UE. En primer lugar, desde el TLCAN “el éxito económico ha sido abrumadoramente dependiente del crecimiento del mercado de consumo de Estados Unidos, el cual ha absorbido de 85 a 90 por ciento de las exportaciones mexicanas en años más recientes”. Es decir que lo que supuestamente tenía que ser un modelo ganar-ganar, ha acabado generando consecuencias para los trabajadores de ambos países mientras el gran capital estadounidense y algunos conglomerados empresariales mexicanos eran quienes se beneficiaban (Cypher y Delgado Wise, 2012, pp. 16-19). Además, a pesar del boom en las exportaciones, entre 1980 y 2014 la brecha entre el PIB de México y el de EEUU es aún mayor que a principios de los 80s (Krozer, Moreno Brid y Rubio Badan, 2015).

El caso de México muestra, por tanto, cómo funcionan las nuevas formas de “intercambio desigual”, que ya no consisten solo en el clásico esquema basado en la “ventaja comparativa” de Ricardo, en el que México se especializa en exportaciones intensivas en mano de obra mientras EEUU se especializa en exportaciones de alta cualificación. Sino que este marco, que sigue funcionando, se enmarca en un proceso más complejo de transferencia de excedentes en torno a las cadenas globales de mercancías, “en la base de la reinserción asimétrica y subordinada de la periferia en la órbita de la globalización neoliberal” (Cypher y Delgado Wise, 2012, p. 230). Es decir que habría que profundizar el análisis de cómo la “inserción asimétrica”, analizada por los dependentistas, se adapta a la globalización neoliberal y al nuevo esquema de cadenas de valor.

En este sentido, Cypher y Delgado (2012, p. 231), advierten que a pesar de que siga basándose en la división internacional del trabajo, la relación se hace más compleja. Teniendo que incorporar en el análisis, la exportación directa e indirecta de fuerza de trabajo (tanto a través del modelo maquilador como de la inmigración). Es decir que en el contexto de la globalización neoliberal el intercambio desigual es aún más desfavorable para la periferia que el que se basaba en el intercambio de materias primas por bienes manufacturados, ya que la inserción en las cadenas globales supone una transferencia neta de las ganancias al exterior, con lo que se reedita la lógica del enclave exportador y se limita el crecimiento económico que podría generar la exportación. De esta forma, el “capitalismo transnacional dependiente” desarticula “la economía mexicana dentro de un procedimiento de rearticulación transnacional entre procesos avanzados de producción e ingeniería ubicados en Estados Unidos que son exportados a México para ser ensamblados y, por último, transformados y vueltos a exportar como productos terminados para el mercado de consumo estadounidense” (Cypher y Delgado Wise, 2012, p. 23).

Por tanto vemos como a pesar de que el TLCAN ha incentivado la creación de maquilas, en realidad no deberíamos considerarlo como un proceso de industrialización, sino de primarización, ya que su oferta principal es la mano de obra barata. Además de que, a pesar de lo que las teorías neoliberales afirmaban, la reducción de la inversión pública también generó un desplome de la inversión privada que no compensó los impactos del abandono de la ISI (Cypher y Delgado Wise, 2012, p. 62). Ya que, el abandono de la política económica de sustitución de importaciones, afectó masivamente a toda la estructura del mercado interno, el empleo general y la supervivencia de pequeños y medianos industriales; devastación del proceso productivo, que se ha intentado encubrir con el fomento de la industria maquiladora, sin suficiente éxito (Tribunal Permanente de los Pueblos, 2012, p. 21).

Algunas de las causas del fracaso de las políticas enfocadas a la exportación para la mejora de la calidad de vida de la población, ha sido la escasa articulación de estas industrias con el desarrollo del mercado interno (Vidal, 2002, p. 223), ya que el sector maquilador no se encadena con la industria nacional debido a que en gran parte los proveedores de insumos también son transnacionales (Cypher y Delgado Wise, 2005, p. 24). Al mismo tiempo, las políticas exportadoras también han generado una redistribución inversa de la riqueza, gracias a las deducciones de impuestos a las inversiones, la evasión de impuestos y la eliminación de impuestos a las exportaciones e importaciones que, junto al aumento del gasto por los intereses de la deuda, han hecho que quien asume la mayor parte del gasto público sea la clase trabajadora (Cypher, 1992, pp. 228-30).

Dimensión política

Dimensión política	Pérdida de soberanía y capacidad de autodeterminación	Pérdida de autonomía económica, dependencia de IED, inserción en la arquitectura jurídica global, desplazamientos de poder
	Construcción de ideología	Promoción del neoliberalismo a través de <i>think tanks</i> , medios de comunicación, publicidad, agencias de relaciones públicas
	Vulneración del derecho a la información y a la libertad de expresión	Persecución y represión de periodistas, represión a artistas
	Criminalización y represión	Represión de defensores y defensoras de derechos humanos y organizaciones sociales
	Participación en procesos electorales	Colaboración de las ETNs en campañas mediáticas, aportaciones económicas, golpes de Estado
	Captura corporativa	Puertas giratorias, <i>lobby</i> , corrupción, alianzas público-privadas, falta de transparencia
	Políticas de internacionalización	Promoción comercial, diplomacia comercial, participación en el marco institucional internacional, concesión de subvenciones y desgravaciones fiscales

Tabla 4. Elaboración propia

La dimensión política de los impactos del poder corporativo ha sido analizada en profundidad en las páginas anteriores, en las que se ha analizado tanto el papel del poder corporativo en el avance del neoliberalismo en México, como en el vaciamiento de los espacios de democracia. Demostrando como, a pesar de que el avance neoliberal ha sido impulsado tanto por factores internos como externos, el papel del capital transnacional y de las organizaciones internacionales y Estados que le apoyan ha sido importante. Y, por tanto, hemos visto como el capital transnacional también ha contribuido en el proceso de pérdida de soberanía y funciones del Estado mexicano. Además, también hemos visto como en las últimas décadas se ha producido un proceso de captura corporativa de los poderes públicos, los cuales están cada vez más interrelacionados con el capital privado gracias a las puertas giratorias, la corrupción, el trabajo de *lobby* de las organizaciones empresariales y los nuevos marcos de cooperación público-privada, lo que ha hecho que cada vez se destinen más recursos y se aprueben más reformas legislativas destinadas a favorecer la internacionalización económica. Por último, esta participación del poder corporativo en la política mexicana se ha producido de forma clara en las últimas campañas electorales para evitar que un candidato progresista llegara a la presidencia, así como para legitimar los presidentes acusados de fraude electoral.

Por otra parte, otro elemento clave que ha sido abordado ha sido el de la construcción de ideología, en el que han participado tanto medios de comunicación, como universidades y *think tanks*, y en el que también se enmarca la reforma educativa. En este sentido, merece la pena profundizar un poco más en los impactos que ha tenido este proceso y en las formas por las que se ha llevado a cabo ya que, tanto el control mediático como la reforma educativa, se han producido a través de grandes dosis de violencia y represión, lo que también se vincula con la vulneración del derecho a la información y a la libertad de expresión. En cuanto a la reforma educativa, podemos ver como ha sido motivo de una fuerte represión hacia el movimiento magisterial, en especial hacia algunas secciones del Sindicato Nacional de Trabajadores de la Educación (SNTE) y la Coordinadora Nacional de Trabajadores de la Educación (CNTE). La represión contra maestros y maestras no es nueva, sino que ha estado en la orden del día desde los años 80, cuando empezaron las luchas para democratizar el sindicato, pero fueron las movilizaciones de Oaxaca en 2006, duramente reprimidas, las que pusieron al movimiento magisterial en el centro de las luchas sociales, con demandas tanto laborales como políticas y alianzas con diferentes organizaciones sindicales, sociales y de padres y madres, que acabaron confluyendo en la Asamblea Popular de los Pueblos de Oaxaca (APPO) (Yescas, 2008, p. 69).

Más recientemente en los Estados de Guerrero, Chiapas, Veracruz y Oaxaca se han vuelto a producir duros enfrentamientos entre las fuerzas de seguridad y el movimiento magisterial movilizado para defender la educación pública y sus derechos laborales. En palabras de maestros de la CNTE se trata “del despojo de la educación como bien público por medio de la mal llamada reforma educativa [...], con el resultado adicional de la desvalorización y denigración de la

imagen de los maestros que se oponen a la misma, por medio de campañas mediáticas de odio contra el magisterio” (Tribunal Permanente de los Pueblos, 2013, p. 14). En el caso de Veracruz, los testigos relataron en una de las audiencias del Tribunal Permanente de los Pueblos “un patrón generalizado de intimidación y violencia, con la existencia de muertes y desapariciones” (Tribunal Permanente de los Pueblos, 2013, p. 14). En Nochixtlán, Oaxaca, en junio de 2016 la Policía Federal abrió fuego asesinando a varios manifestantes e hiriendo a muchos otros para reprimir una manifestación en contra de la reforma (R. Romero, 2017). También en Chiapas, el Centro de Derechos Humanos Fray Bartolomé de Las Casas (Frayba) documentó “violaciones a derechos humanos” en el desalojo de los maestros en abril de 2016, en los que hubo “uso desproporcionado de la fuerza pública, privaciones arbitrarias de la libertad, tortura y tratos crueles, inhumanos y degradantes que conforman un patrón de represión y criminalización de la protesta social” (Henríquez, 2016).

Otra situación grave para la libertad de expresión y el derecho a la información es la situación que viven los y las periodistas mexicanas, que tienen unas condiciones laborales extremadamente precarias y enfrentan amenazas sistemáticas por su trabajo. Como denuncian desde la organización Periodistas de a Pie (Pastrana, 2017): “En los últimos 17 años han sido asesinados en México 106 periodistas por motivos que podrían estar relacionados con su trabajo [...]. De esos asesinatos, 3 ocurrieron en el último año de gobierno de Ernesto Zedillo; 22 durante la administración de Vicente Fox; 47 en la de Felipe Calderón y 34 en lo que va del sexenio de Peña Nieto. Además, de 2003 a la fecha hay 25 periodistas desaparecidos y cada 25 horas se registra una agresión contra periodistas”. Esta situación de amenaza permanente se complementa con un cuadro de impunidad total, de hecho, debido a un presupuesto menguante y a la poca voluntad política, “la Fiscalía Especial para la Atención de Delitos contra la Libertad de Expresión tiene un índice de impunidad mayor al 99 por ciento y de acuerdo con la organización Artículo 19, sólo 3 denuncias presentadas ante esta instancia han resultado en una sentencia contra los responsables”.

Esta situación repercute en todos los periodistas del país, ya que el hecho de que “cuatro de cada diez periodistas haya sido amenazado nos habla de que los ambientes periodísticos enfrentan constantemente desafíos para la protección de su integridad y seguridad”. Además, las amenazas provienen principalmente del crimen organizado, pero también permanecen las tradicionales amenazas desde el poder público y establecido, lo que genera un clima de desconfianza con las instituciones que lleva a que, en vez de pedir protección, “la estrategia más utilizada por los periodistas es, por mucho, la de recurrir a la censura, la autocensura o el manejo delicado de información potencialmente sensible” (Márquez-Ramírez y Hughes, 2016, p. 149). Así podemos ver como los responsables de esta situación no solo son las organizaciones criminales; como escribió el periodista asesinado Javier Valdez (2016, citado en Pastrana, 2017): “También hacen su tarea de exterminio los políticos, la policía, la delincuencia organizada coludida con agentes, ministerios públicos, funcionarios de gobierno y militares”.

A esta situación de impunidad y colaboración entre funcionarios públicos y organizaciones criminales en las amenazas y agresiones a periodistas se suma el último episodio de vulneración de derechos a periodistas y defensores de derechos humanos, el supuesto espionaje por parte del Estado mexicano a personas clave en la denuncia de los principales escándalos del gobierno Peña Nieto. Como reveló un reportaje del New York Times (Ahmed y Perlroth, 2017): “Destacados defensores de derechos humanos, periodistas y activistas anticorrupción de México han sido afectados por un avanzado programa de espionaje adquirido por el gobierno mexicano que, en teoría, solo debe ser utilizado para investigar a criminales y terroristas”. Con este programa se pretendió espiar a los abogados de los familiares de los 43 de Ayotzinapa, a un economista que ayudó a redactar un proyecto de ley anticorrupción, a una abogada estadounidense del Centro Prodh, que representa a víctimas de abusos sexuales cometidos por la policía, y a la periodista Carmen Aristegui, quien destapó el escándalo de “la Casa blanca⁹⁵” y al periodista Carlos Loret, así como a sus familiares.

Estas formas de represión y criminalización de las luchas sociales, los defensores de derechos humanos y periodistas demuestran el contexto de criminalización y represión que vive México. Una situación que fue auditada en la Cuarta Audiencia Temática del Tribunal Permanente de los Pueblos celebrada en la Ciudad de México en 2013 con el nombre: Represión a movimientos sociales y defensores de los derechos humanos. Algunos de los elementos que aparecen en el

⁹⁵ Caso de corrupción en el que se vió implicado el presidente Peña Nieto.

Dictamen de la Audiencia son: en primer lugar la “judicialización de los conflictos sociales y la renuncia al diálogo, a la política, al cumplimiento de los derechos humanos, al estado de derecho y a la democracia, pues se llevan los conflictos a la arena judicial, y por tanto se somete y encarcela a los líderes o participantes en movimientos y protestas sociales a procesos penales”, se trata, por tanto, de un ejemplo de la política autoritaria de México que pretende controlar la sociedad a través de la criminalización (Tribunal Permanente de los Pueblos, 2013, p. 19).

En segundo lugar, se presenta un patrón común de los actos de represión denunciados: “se trata de acciones extralegales o de desvío de poder, que se cometen para favorecer a sectores económicos o políticos poderosos. [...] De modo que la represión, al relacionarse con proyectos macroeconómicos, de gran utilidad para los sectores oligárquicos, tanto del país como del exterior, tiene el propósito de inhibir la respuesta social y paralizar a la sociedad mediante el miedo” (Tribunal Permanente de los Pueblos, 2013, p. 25). En tercer lugar, los actores implicados son el Estado, que es quien tiene la responsabilidad legal de los actos represivos; las empresas privadas que prestan colaboración a las fuerzas de seguridad; algunos medios de comunicación, que colaboran en la criminalización de las protestas y justifican la utilización de la fuerza, y el crimen organizado, que en varios territorios tiene vínculos con policías y ejército (Tribunal Permanente de los Pueblos, 2013, p. 26). Por último, el Tribunal Permanente de los Pueblos (2013, pp. 27-39), después de escuchar 40 casos, denunció un patrón crónico de impunidad, además de varias vulneraciones de derechos humanos, que en algunos casos constituyen crímenes de lesa humanidad, como son el asesinato, la tortura, la discriminación en los procesos judiciales, la violación del derecho a la libertad de expresión y opinión, la violación del derecho al debido proceso y a las garantías judiciales, la violación de mujeres detenidas (como en el caso de Atenco) y la desaparición forzada.

Se trata, por tanto, de una impunidad histórica del Estado mexicano, que encubre la larga lista de “desapariciones, detenciones arbitrarias, privaciones ilegales de la libertad, delitos sexuales, asesinatos y ejecuciones contra civiles, muchos de ellos cometidos en contextos de criminalización de movimientos sociales como en 1968 y 1971, durante la guerra sucia, pasando por Aguas Blancas, El Charco, Acteal y más recientemente existen por lo menos 50 mil víctimas en el contexto del llamado combate al crimen organizado” (M. Gómez, 2012, p. 127). En este contexto, Fazio (2016, p. 352) habla de una política de “uso del terror como política de Estado” con el objetivo de construir “su poder militarizando la sociedad y desarticulándola mediante un miedo y un horror reales”. Además, esta situación no se puede atribuir solamente a elementos enquistados del viejo sistema autoritario, sino que se trata de “una respuesta al ascenso de las luchas políticas y reivindicativas de las masas populares, a la protesta de los de abajo”.

Por tanto, no se puede separar la situación de violencia generalizada de:

“la reconversión del modelo de concentración del capital monopólico y la imposición de políticas de transformación del aparato productivo acorde con la nueva división internacional del trabajo. Con un modelo que implica altísimas cotas de desocupación, pérdida del valor del trabajo, desaparición de la pequeña y la mediana empresa industrial y agraria. Y con la imposición de todo un paquete de contrarreformas neoliberales que incluye la apropiación de tierra mediante el despojo, por grandes latifundistas y corporaciones nacionales y transnacionales que profundizarán el saqueo de recursos geoestratégicos, en particular los energéticos y biodiversos” (Fazio, 2016, p. 352).

El último episodio que, por su gravedad, sacó a la luz este patrón de violación de derechos humanos y de cooperación entre las fuerzas de seguridad y el crimen organizado fue el caso de los 43 jóvenes desaparecidos de Ayotzinapa. Este caso, que además de la desaparición forzada también implicó tortura y asesinato, ha demostrado la incapacidad del Estado mexicano para impartir justicia y ha puesto sobre la mesa las consecuencias de la discriminación y persecución constante de los normalistas (estudiantes de magisterio de las Escuelas normales que se caracterizan por su origen popular y rural y su concienciación política). Como afirma Fazio (2016, pp. 366-367), recuperando el concepto de Agamben, el caso de Ayotzinapa demostró que los jóvenes en México son “matables”.

Las causas y los responsables finales del ataque a los normalistas en Iguala y de la desaparición de 43 de ellos siguen sin ser esclarecidas. Pero, más allá de las múltiples hipótesis, como afirma el Grupo Interdisciplinario de Expertos Independientes (GIEI) (2015, p. 199), lo que es claro es que el precedente de criminalización y estigma por su origen social y sus acciones reivindicativas, ejercieron “un papel normalizador de la violencia, o incluso facilitador de la agresión”; además de ser un elemento utilizado en la revictimización de las víctimas, que fueron culpadas de su propia desaparición y acusadas de estar vinculados con el cártel Guerreros Unidos, con el objetivo de “distrar la verdadera autoría de los hechos, trasladándola a las víctimas” (Grupo Interdisciplinario de Expertos Independientes (GIEI), 2016, p. 602).

Por tanto, el caso de los normalistas de Ayotzinapa es un ejemplo claro de la “política de terror” no solo por los graves hechos acontecidos la noche del 26 y 27 de septiembre de 2014 en Iguala, en los que actuaron las fuerzas de seguridad de Policía Estatal, Municipal y Federal, así como el ejército mexicano, sino por las posteriores investigaciones y revictimización de las víctimas y familiares. Así, por ejemplo, el GIEI (2016, pp. 590-591) destaca que las investigaciones se centraron en la desaparición sin tener en cuenta “otras graves violaciones de derechos humanos y delitos que se presentaron en el caso, entre ellos: 1) homicidios con disparos a quemarropa, 2) tortura y otras circunstancias de la muerte en el caso de Julio César Mondragón Fontes), 3) tentativas de homicidio, 4) encubrimiento, obstrucción a la justicia y abuso de autoridad, 5) uso no adecuado de la fuerza, 6) lesiones y amenazas, que sufrieron los normalistas sobrevivientes”. Además, el caso empezó a ser investigado como un hecho de delincuencia organizada, a pesar de que la detención de los 43 normalistas fue realizada por agentes del Estado (policías municipales de Iguala y Cocula), lo que obligaba a realizar la investigación desde una perspectiva de derechos humanos.

Dimensión jurídica

Dimensión jurídica	Asimetría normativa	Seguridad jurídica de los inversionistas y fragilidad de sus obligaciones
	<i>Lex mercatoria</i>	Proliferación de mecanismos para garantizar la seguridad jurídica: OMC, tratados de libre comercio e inversión, tribunales de arbitraje internacional, enfriamiento normativo
	Desregulación	Vaciamiento del derecho público, desterritorialización de competencias
	Autorregulación	Proliferación de mecanismos basados en la lógica de la voluntariedad: Principios Rectores, Directrices, RSC, códigos de conducta
	Red de Centros Económicos de Producción Jurídica Transnacional	Construcción de una nueva legalidad transnacional que beneficia a las corporaciones
	Captura corporativa de los tribunales	Influencia política y empresarial en las instancias judiciales para garantizar la impunidad o criminalizar miembros de la sociedad civil

Tabla 5. Elaboración propia

La adaptación de México a la *lex mercatoria* ha generado una asimetría normativa por la que se protege la seguridad jurídica de los inversionistas mientras que sus obligaciones se fragilizan, permitiendo que las violaciones de derechos humanos queden impunes. Esta adaptación se ha producido a través de los procesos de desregulación y autorregulación, la influencia de los nuevos Centros Económicos de Producción Jurídica Transnacional (como los *think tanks* y organizaciones empresariales) y debido a la corrupción que afecta al sistema judicial. Estos procesos han sido analizados en las páginas precedentes, por ello en este epígrafe nos centraremos en presentar algunas consecuencias que ha tenido este proceso para el acceso a la justicia de las clases populares mexicanas.

En primer lugar, como explica Magdalena Gómez (2012, p. 127), varios informes sobre el estado del acceso a la justicia en México han demostrado:

“La reiterada violación a derechos fundamentales como: Derecho de toda persona a ser oída por un tribunal independiente e imparcial, derecho de presunción de inocencia; derecho a ser informado en su idioma de la naturaleza de la acusación en su contra; derecho a disponer del tiempo y los medios adecuados para su defensa y comunicarse con un defensor de su elección; derecho a ser juzgado sin dilación; derecho a estar presente en el proceso y a su defensa; derecho a interrogar a testigos de cargo y a que comparezcan los de descargo; derecho a no ser obligada a declarar contra sí misma ni a declararse culpable; derecho a impugnar una sentencia ante instancia superior; derecho a indemnización”.

Por tanto vemos como, en un ejemplo claro de impunidad, cuando se trata de personas trabajadoras o indígenas no se respetan los derechos ni de las víctimas ni de las personas demandadas. Como se relata en el dictamen de la Cuarta Audiencia del TPP (2013, p. 35), “muchas personas no fueron escuchadas, no contaron con presencia de abogado defensor, fueron incomunicadas, no conocían sus acusaciones, sus procesos duraron muchos años y el poder judicial se adhería

sin cuestionamiento a las tesis de la policía o de los aparatos represivos”. Al mismo tiempo, “cuando las víctimas comparecían ante la justicia y reclamaban por la investigación y sanción por la violación de derechos humanos, tampoco se respetó el debido proceso, no fueron escuchadas, no hubo respuesta judicial, no se practicaban pruebas y finalmente no había sentencia condenatoria”.

En segundo lugar, si nos fijamos concretamente en el papel de las empresas transnacionales, podemos ver como las transnacionales que operan en México han violado “el derecho a la consulta, al consentimiento libre, previo e informado y a la libre determinación; a la información pública; a la propiedad colectiva; a un medio ambiente sano; a la autonomía; a la libertad de asociación sindical, generando despojos, desplazamientos forzados, ruptura del tejido social, contaminación y sobreexplotación de recursos naturales” (Olivet y Pérez-Rocha, 2016, p. 20), pero a pesar de ello estos crímenes, igual que la mayoría de crímenes en México, siguen siendo impunes. Como denunció el Alto Comisionado de derechos humanos de las Naciones Unidas, “estadísticas oficiales muestran que 98% de los crímenes cometidos en México quedan sin resolver; la mayoría de ellos no son nunca propiamente investigados. Por tanto no es sorprendente que la ciudadanía mexicana se sienta insegura” (Ra’ad Al Hussein, 2015).

Al mismo tiempo, el Alto comisionado hacía un “llamado urgente a las autoridades a ofrecer más y mejor protección tanto a las defensoras y defensores de derechos humanos como a quienes ejercen el periodismo, quienes han sufrido una terrible serie de asesinatos, amenazas, golpizas y otras formas de intimidación en los años recientes” y, después de constatar que las empresas involucradas en los llamados “megaproyectos” no están consultando de manera adecuada a los pueblos indígenas cuyas tierras y recursos planean explotar, planteaba la necesidad de que el gobierno garantice que las empresas hagan procesos adecuados de consulta. La situación de los defensores y defensoras de derechos humanos también es un ejemplo claro de la asimetría normativa y la impunidad, debido a que “los defensores y defensoras de derechos humanos, sobre todo a nivel comunitario, que procuran el pleno respeto a los derechos humanos frente a intereses corporativos frecuentemente son víctimas de criminalización, hostigamiento, amenazas, agresiones físicas e incluso asesinatos” (Olivet y Pérez-Rocha, 2016, p. 20).

Por tanto, podemos hablar de un cuadro de impunidad de las empresas transnacionales, a pesar de su participación en múltiples vulneraciones de derechos humanos. Así vemos como en la Audiencia Final del Tribunal Permanente de los Pueblos (2016, pp. 83-84) se establece la responsabilidad de numerosas empresas tanto nacionales como transnacionales por los siguientes cargos:

- Participación como autores, cómplices, inductores, encubridores o instigadores, en la comisión de crímenes de lesa humanidad, que se concretan en los siguientes: asesinato; exterminio; deportación o traslado forzoso de población; encarcelación u otra privación grave de la libertad física en violación de normas fundamentales de derecho internacional; tortura; violación; persecución de un grupo o colectividad con identidad propia fundada en motivos políticos y étnicos, en conexión con otros crímenes mencionados, y desaparición forzada de personas;
- Violaciones graves y masivas de los derechos laborales, y específicamente de la libertad sindical,
- Fraude a sus accionistas y a sus consumidores al asumir unos compromisos de responsabilidad social que incumplen flagrantemente en México,
- Participación en la degradación del medio ambiente en México,
- Vulneración de los derechos colectivos a la tierra, a los recursos naturales, al autogobierno, a los derechos de participación y al desarrollo propio de los pueblos originarios

Esta situación contrasta con la efectividad con la que se han protegido sus intereses, especialmente en los tribunales de arbitraje internacional, donde nueve empresas ya han conseguido grandes indemnizaciones, que en total suman 246 millones de dólares, sin los costos legales ni arbitrales. Estas empresas son las estadounidenses Metalclad (15 600 000 dólares) y Feldman (740 000 dólares más intereses) que demandaron a México poco después de ser aprobado el TLCAN debido a la retirada de los permisos para construir una planta de confinamiento de residuos peligrosos, así como por una controversia sobre los impuestos de la exportación de cigarrillos; a principios del año 2000 las empresas demandantes fueron ADM (33 500 000 dólares más intereses), Corn Products (58 000 000 dólares) y Cargill (77 300 000 dólares más intereses), todas ellas empresas del sector agroindustrial estadounidense que fueron indemnizadas por la subida de las tasas al jarabe de maíz de alta fructosa, que había intentado impedir los impactos de las altas tasas de importación del producto subvencionado por EEUU. A estas demandas se suman la de la empresa argentina Talsud (9 158 000 dólares) y la francesa Gemplus (6 350 000 dólares), por la

revocación de concesiones públicas, y las demandas de las españolas Tecmed (5 500 000 dólares más intereses) y Abengoa (40 300 000 dólares más intereses), ambas por proyectos de tratamiento de residuos tóxicos. También hay otras empresas que han demandado a México, como Telefónica, pero los arbitrajes siguen abiertos (Olivet y Pérez-Rocha, 2016, pp. 15-16).

Dimensión ambiental

Dimensión ambiental	Deuda ecológica	Expolio de recursos, pérdida de soberanía alimentaria, aprovechamiento desigual del espacio ambiental global, deuda del carbono, exportación de «externalidades» ambientales
	Acaparamiento de tierra y recursos	Biopiratería, <i>land graving</i> , megaproyectos, extractivismo
	Contaminación	Contaminación del aire, el agua, la tierra. Contribución al cambio climático
	Pérdida de biodiversidad y desertización	Expansión del agronegocio, proyectos extractivos, acaparamiento de agua, etc.
	Externalización de los impactos ambientales	Costes ambientales no contabilizados, elusión de responsabilidades

Tabla 6. Elaboración propia

Los impactos ambientales del modelo de desarrollo impulsado en las últimas décadas son generalizados y se extienden por todo el país. Como explica Víctor Toledo (2015, pp. 20-21) en el libro *Ecocidio en México*, “México se ha convertido en un experimento extremo de lo que sucede con el sistema-mundo”, especialmente en cuanto a la explotación laboral y ambiental a la que están sometiendo al territorio mexicano corporaciones mineras, hidráulicas, turísticas, carreteras, energéticas, bancarias, biotecnológicas, financieras, habitacionales, etc. Además, añade “la propia clase política, incluyendo prácticamente todos los partidos, se ha vuelto parte de esa élite y ha hecho su trabajo ejecutivo, legislativo y judicial abriendo candados, disolviendo obstáculos, reduciendo o condonando impuestos, aceitando la maquinaria de la doble explotación”. En este proceso han tenido un papel importante las reformas legislativas destinadas a liberalizar sectores y atraer IED, como la reforma energética, que han producido “la intensificación de un proceso general de despojo de las tierras, aguas, costas, minerales, recursos energéticos, territorios, espacio y servicios públicos e infraestructuras” (Barreda, 2016, p. 72).

Algunos de los principales problemas ecológicos del país están relacionados, por tanto, con el agua, el turismo, la minería, la energía, las actividades industriales, las infraestructuras de comunicación y el agronegocio. En primer lugar, en relación al agua, “más de 100 de 653 acuíferos están sobreexplotados y las dos terceras partes de las más de 700 cuencas hidrográficas contaminadas” (Toledo, 2015, pp. 47-48), además de producirse conflictos por la mala distribución, como es el caso de la mala gestión de Aguas de Barcelona en la Ciudad de México. En segundo lugar, la expansión de los grandes proyectos turísticos amenaza las costas y los manglares, así como los arrecifes y fauna marina. En tercer lugar, respecto a la minería a cielo abierto, podemos decir que “es una de las actividades más depredadoras del país, ya que contaminan aguas y suelos y utilizan enormes volúmenes de agua” (Toledo, 2015, p. 49), además de desplazar a comunidades, produciendo numerosos conflictos socioambientales en todos los estados del país; pero, a pesar de ello, se siguen concesionando proyectos, con lo que “se estima que una cuarta parte del territorio del país (más de 50 millones de hectáreas) ha sido concesionada a las mineras” (Toledo, 2015, p. 65).

En cuarto lugar, en relación a la energía, la construcción de termoeléctricas, presas hidroeléctricas, parques eólicos y plantas de energía nuclear, ha generado la “destrucción de ecosistemas, muerte de fauna, desecación de mantos acuíferos, inundación de terrenos con asentamientos humanos, daños a casas, despojo de tierras y enfermedades a los habitantes de las comunidades aledañas” (Toledo, 2015, p. 63), además toda la industria petrolífera también ha generado numerosos impactos, especialmente por contaminación. En quinto lugar, existe un problema con la contaminación de los ríos producida por los corredores industriales, así como por la mala gestión de residuos tóxicos (Hudlet, 2016, pp. 24-31). En sexto lugar la construcción de infraestructuras de comunicación y transporte como aeropuertos, puertos y autovías, también generan numerosos conflictos socioambientales (Hudlet, 2016, pp. 22-23). Por último, el sector del agronegocio también ha producido numerosos impactos como la “contaminación por agroquímicos, introducción de cultivos transgénicos, erosión de los suelos, uso del agua, etc. (Toledo, 2015, p. 61).

Por otra parte, la contaminación del maíz mexicano con maíz transgénico importado por la agroindustria estadounidense, merece un poco más de atención, debido a su gravedad y a la impunidad con la que se ha producido. Así vemos como, “la contaminación transgénica del principal reservorio genético del maíz ha sido provocada por la importación de maíz genéticamente modificado sin cumplir las recomendaciones emitidas en su momento” (Hudlet, 2016, p. 40). Con lo que se pone en peligro la siembra del mismo en el futuro y se generan numerosos impactos sobre los pequeños campesinos que ven sus semillas contaminadas, a pesar de que son los principales productores de maíz, debido a que “del total de los productores de maíz, aproximadamente 90% tienen parcelas menores de cinco hectáreas y más de 80% utilizan semilla propia, adaptada a una enorme diversidad de situaciones geoclimáticas” (Hudlet, 2016, p. 40). La contaminación de sus semillas constituye, por tanto, una pérdida de soberanía alimentaria y una agresión a la identidad cultural y a las formas de vida de las comunidades campesinas e indígenas (Barreda, 2016, p. 68). Por último, vemos como el maíz transgénico está poniendo en riesgo la biodiversidad y la salud de la población, pero, a pesar de ello, los y las defensoras de derechos humanos que denuncian los peligros del maíz transgénico son estigmatizadas y amenazadas (Hudlet, 2016, p. 41).

El resultado de los impactos en todos estos ámbitos es, como describió la acusación del TPP (2016, p. 69), “la violencia estructural desatada en contra de la naturaleza y los núcleos de población indígena, agraria y urbano-popular, aniquilados, desplazados u obligados a habitar ambientes deteriorados, con el propósito de hacer efectivos los despojos masivos de territorios que las empresas privadas requieren para el aprovechamiento irracional que hacen de los recursos naturales del país, su saqueo voraz y la especulación con los potenciales negocios derivados.” En concreto, durante todo el proceso del Tribunal Permanente de los Pueblos se presentaron “problemas socio-ambientales en 433 municipios de 21 entidades federativas del país, en los que habitan unos 40 millones de personas, esto es, una tercera parte de la población de México”, que sirvieron para dar la imagen de una crisis ambiental de enormes proporciones. Debido a la situación de los acuíferos y ríos, pero también por la pérdida de diversidad biológica y bosques y la mala gestión de los residuos tóxicos, debido a que “más del 80% de los residuos industriales peligrosos no reciben tratamiento adecuado y solamente un 15% de los confinamientos de residuos urbanos cumplen parcialmente con la norma ambiental”.

Esta crisis ecológica demuestra una clara contradicción entre la imagen presentada hacia fuera y la realidad del país; así, a pesar de que durante el sexenio de Calderón se “organizó la Cumbre Mundial de Negocios para el Medio ambiente en octubre de 2010 e inauguró el Centro de Desarrollo Sustentable, organizado por PNUMA y otras organizaciones y países”, la realidad del país se aleja mucho del desarrollo sostenible (Toledo, 2015, p. 78). Una contradicción que ha permanecido durante los gobiernos de Fox y Peña Nieto, quien pretende posicionar a México en el sector de la energía renovable, a pesar de los impactos que esta industria está generando en el Estado de Oaxaca. Además, durante el último sexenio no solo se ha permitido el despojo, sino que se ha incentivado. Según Fazio (2016, p. 20), el Plan innovador de desarrollo aprobado en 2015 por Peña Nieto “evidenciaba que la nueva fase de desposesión o despojo tenía como blanco prioritario territorios ricos en recursos naturales y materias primas y donde están asentados pueblos originarios y existen proyectos de resistencia contra hegemónicos y autonómicos”.

Podemos decir, por tanto, que ha existido “una política de doble discurso de defensa de los derechos humanos y dictado simultáneo de leyes que los vulneran al punto que las instituciones ambientales se han convertido en meras procesadoras de trámites y autorizaciones de impacto ambiental a negocios privados” (Barreda, 2016, p. 80), lo que hace responsable al Estado mexicano de la crisis ecológica por su acción e inacción en materia de derecho al medio ambiente sano. Una crisis ecológica que en los últimos años ha ampliado la confrontación entre un modelo que explota las personas y la tierra y un movimiento de resistencia cada vez más extendido, con la creación de numerosas redes de resistencia, como es el caso de la Asamblea Nacional de Afectados ambientales (ANAA), que agrupa a 90 organizaciones de todo el país; la Red mexicana de Afectados por la Minería (REMA), con más de 40 organizaciones; o el Mapder (Movimiento mexicano de Afectados por las Presas y en Defensa de los Ríos), con 50 organizaciones (Toledo, 2015, pp. 92-93).

Figure 1
Poverty and inequality in Mexico, 1984-2012

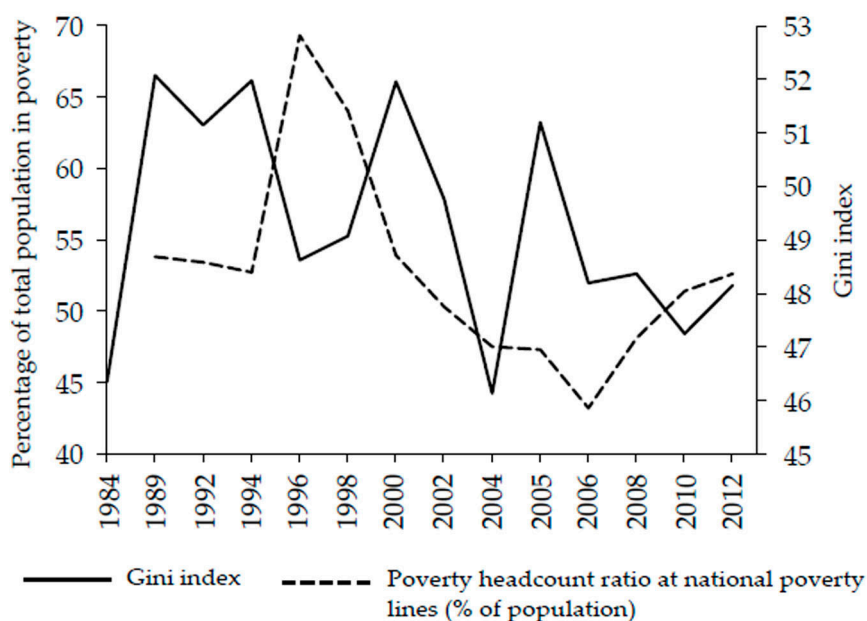


Gráfico 8. Pobreza y desigualdad en México, 1984-2012. Fuente: Krozer et al., 2015, p.5

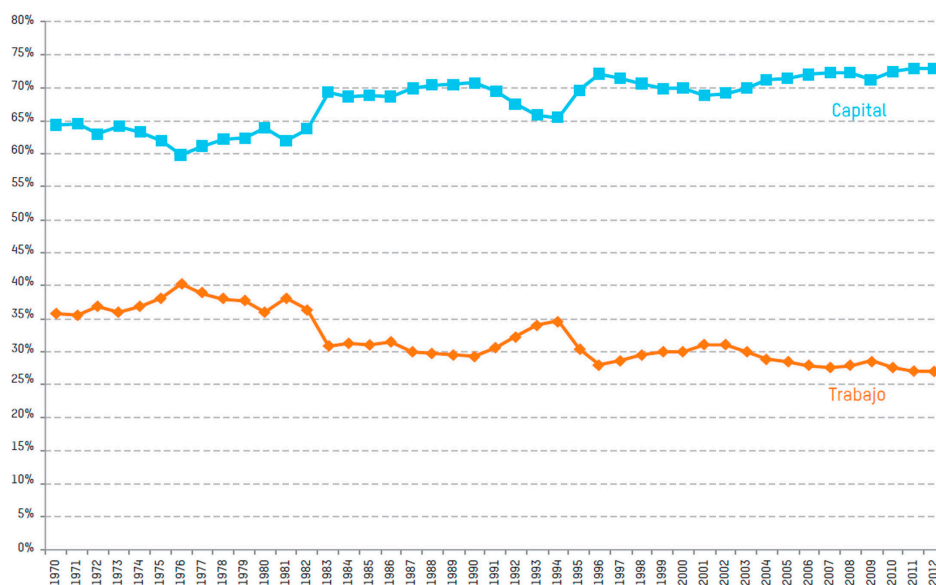


Gráfico 9. Distribución del producto entre los factores de la producción, 1970-2012 (como porcentaje del PIB). Fuente: Esquivel Hernández, 2015, p.25

Dimensión social

Dimensión social	Pérdida de derechos laborales	Vulneración del derecho al trabajo y en el trabajo, deslocalización y relocalización, Zonas francas, condiciones de semi-esclavitud, vulneración del derecho a la sindicación y negociación de convenios colectivos
	Desigualdad y empobrecimiento	Efectos de “arrastre” o “goteo” limitados, destrucción de empleo y encarecimiento de bienes básicos
	Ruptura del tejido social y de las comunidades	Desplazamientos, migraciones, conflictos, destrucción de modos de vida
	Inseguridad personal, local y nacional	Guerras, paramilitarización, guerras de baja intensidad, expansión de la economía criminal
	Vulneración de la salud pública	Contaminación, privatización sanidad pública, etc.
	Difícil acceso a servicios básicos	Altas tarifas, mala calidad, peligrosidad

Tabla 7. *Elaboración propia*

Como se ha ido relatando, la inserción de México en los mercados globales, así como las reformas neoliberales transformaron profundamente la economía y la sociedad mexicana. Además, se trató de una transformación precipitada que rompió las bases sociales del anterior régimen generando numerosas consecuencias para la población. En primer lugar, en el plano laboral, vemos como el modelo maquilador se convirtió, en palabras de Cypher y Delgado (2005), en un modelo “exportador de mano de obra barata”, tanto en las maquilas mexicanas como por la emigración mexicana en EEUU. Pero para que este modelo funcionara se tuvieron que aprobar diferentes reformas laborales destinadas a desregular el empleo, facilitando la expansión de la precariedad laboral, la flexibilidad, la subcontratación y el despido, mientras quedaban sin resolver los problemas de falta de democracia y transparencia sindical (Davis, 2012). Además, a pesar de que la integración con EEUU tenía que modernizar la economía mexicana, viejas prácticas rentables para el capital se han mantenido, como es el caso de los sindicatos fantasma que realizan los llamados contratos de protección para hacer de “escudo de la empresa ante la eventual formación de un auténtico sindicato”, con lo que se “anula el derecho de los trabajadores a contar con una organización propia, auténtica, y el sentido de la contratación colectiva no solo se desfigura, sino se convierte en su contrario: la posibilidad de las empresas de fijar unilateralmente las condiciones de trabajo” (Woldenberg, 2015).

Las consecuencias del nuevo modelo fueron una mayor precariedad y pobreza de la clase trabajadora, que vio como el salario retrocedía progresivamente, así como unas tasas de desempleo altísimas, por la destrucción de puestos de trabajo que generó la liberalización económica. Más concretamente, la crisis de los años 90 generó un desempleo formal que ascendió al 40%, con una tasa de desempleo abierto que alcanzó el 70% y la inflación al 42% (Sandoval Ballesteros, 2005, p. 619); la inflación se sumó a la reducción del salario real en la industria que en 2002, ajustado a la inflación, era más o menos un 14% menor al nivel que tenía en 1983 (Vidal, 2002, p. 63). Al mismo tiempo, como hemos mencionado, los impactos del TLCAN también se sufrieron en Estados Unidos, donde se produjo un proceso de desindustrialización que acabó “con millones de empleos en la manufactura durante la primera década del siglo XXI”, además de contribuir a separar los salarios de la productividad y transformar el clima de negociaciones entre empresa y fuerza de trabajo (Cypher y Delgado Wise, 2012, pp. 77-78). Ya fuera por la amenaza de deslocalizar las industrias a México, como por la disminución de la proporción de la fuerza de trabajo organizada sindicalmente debido a la llegada de trabajadores inmigrantes desde México (Cypher y Delgado Wise, 2005, p. 35).

En cuanto a la desigualdad y la pobreza, si nos fijamos en las estadísticas, vemos como, a pesar de los resultados macroeconómicos, se han mantenido o han aumentado –según los indicadores– desde el inicio de las políticas neoliberales. En primer lugar, vemos como el Índice de Desarrollo Humano (IDH) ha aumentado en las últimas décadas, pasando de 0.601 a 0.756 entre 1980 y 2014 y situando a México en la posición 74 de 188, pero si tenemos en cuenta la desigualdad, el resultado es de 0.587. Una pérdida del 22,4% debido a la desigualdad en los diferentes índices que forman el IDH (UNDP, 2015, p. 5). Por otra parte, en 2014 aún había 55 millones de personas viviendo en condiciones de pobreza ya que, a pesar de algunos avances desde finales de los 90s y los 2000, a partir de 2006 la pobreza volvió a aumentar. Y, según datos del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL), la pobreza y extrema pobreza, volvieron a aumentar entre 2012 y 2014 (Krozer, Moreno Brid y Rubio Badan, 2015, p. 5).

Por otra parte, si nos fijamos en la evolución de la distribución de los ingresos, vemos como ha habido diferentes tendencias. En primer lugar, durante los años del desarrollo estabilizador la desigualdad disminuyó de forma progresiva, en cambio, a partir de los años 80 hasta el año 2000 se produjo un aumento fuerte de la desigualdad debido a las convulsiones económicas (Esquivel Hernández, 2015, p. 28) y a partir del 2002 se produjo una progresiva reducción de la desigualdad. Pero, a pesar de que entre mediados de los noventa y 2010 disminuyó significativamente la desigualdad del ingreso en México, la magnitud de la desigualdad siguió siendo mayor que a principios de los ochenta (Esquivel Hernández, 2015, p. 13).

Esto se debió a que, a pesar de que después de la crisis del año 1994 la economía mexicana se recuperó, la desigualdad no regresó a los niveles de 1984. Lo que lleva a Cortés (2013, p. 29) a afirmar que “El nuevo modelo económico, orientado hacia el mercado internacional, apoyado por la firma y puesta en operación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), ha sido compatible con altos niveles de desigualdad en el reparto de los frutos del crecimiento económico”. Por otra parte, la caída de la desigualdad a partir del año 2000, se debe a que el menor crecimiento afectó a los deciles más altos, mientras que la participación relativa en el ingreso de los sectores sociales más pobres no cayó tan fuertemente. Esto se explica por el aumento en el gasto social, que pasó de un 6% del PIB en 1990 a un 11% en 2010, y por la “nueva política social que ha privilegiado la focalización y la condicionalidad de las transferencias monetarias entregadas por los programas sociales” (Cortés, 2013, pp. 29-30). Además de la autoexplotación forzada de su fuerza de trabajo, la limitada conexión con los mercados y los cambios en el sector agrícola.

Esquivel (2015, p. 13), por su parte, justifica la reducción de la desigualdad durante este período por “las remesas que reciben los hogares mexicanos de bajos ingresos (principalmente en zonas rurales); a la mejor focalización de algunos programas sociales (en particular Prospera, antes Progresá u Oportunidades); y a una menor desigualdad en los ingresos salariales”. Y, en cuanto a la reducción proporcional de los ingresos del último decil, que alberga a los hogares de mayores ingresos, hay que tener en cuenta que su participación relativa en el ingreso se ve disminuida después de cada crisis o contracción económica (Cortés, 2013, p. 30). Así vemos como desde principios de los 2000, y especialmente desde la crisis del 2008, el último decil ha perdido peso relativo, perdiendo el 42% que tuvo en 2004, pero nunca bajando del 30% del total de ingresos. Por otra parte, como veremos, esta disminución no se produce en el grupo que tiene el nivel más alto de ingresos, que sufrió una disminución mucho más pequeña de ingresos (Krozer, Moreno Brid y Rubio Badan, 2015, p. 30).

Sin embargo, para comprender mejor la evolución de la desigualdad en México hay que tener en cuenta que según Esquivel (2015, pp. 13-14), los datos de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGHs) plantean un problema debido a que se basan en estimaciones y no capturan correctamente el ingreso de las personas en la parte más alta de la distribución. Si se corrigen las estimaciones en base a las discrepancias entre los datos provenientes de las encuestas de hogares y los de las cuentas nacionales, “el porcentaje del ingreso que corresponde al decil superior no sólo es mucho más elevado—alrededor de 60% versus una participación sin ajustar cercana al 45%—sino que su tendencia es exactamente la contraria a la que se obtiene con los datos originales. El porcentaje aumenta en vez de disminuir”.

Además, si nos fijamos en la participación del capital y del trabajo en el producto nacional, vemos como entre “1981 y 2012, la participación del capital aumentó del 62% al 73% y la del trabajo disminuyó del 38% al 27%” (Esquivel Hernández, 2015, p. 24). En el siguiente gráfico podemos ver como la bajada en la participación del trabajo tiene algunas fechas clave que coinciden con el año 1981, poco antes de que empiecen las políticas neoliberales con el gobierno de De la Madrid, el año 1994, con la crisis que siguió la firma del TLCAN, y el año 2001, durante el primer gobierno del PAN. Además, esta situación se explica, también, por una política de contención del salario mínimo que ha ido perdiendo capacidad de compra en las últimas décadas hasta llegar a situarse por debajo de la línea de bienestar o de pobreza, y no sólo eso, sino por debajo también del doble de la línea de bienestar mínimo o de pobreza extrema (Esquivel Hernández, 2015, p.29).

Una vez vista la evolución de la desigualdad en México es interesante fijarse más detenidamente en la evolución de las grandes fortunas, ya que, si nos fijamos en el 1% más rico, vemos como tiene unos ingresos medios anuales 47 veces mayores que el 10% más pobre (Krozer, Moreno Brid y Rubio Badan, 2015, p. 8). Y para el año 2012 este 1% controlaba el 21% del ingreso total. Estas cifras se deben al rápido crecimiento de las grandes fortunas en México, según datos de Forbes, en el año 1996 había 15 multimillonarios, con una fortuna equivalente a 25,600 millones de dólares, mientras que en 2014 la fortuna de los 16 mexicanos más ricos equivalía a 142,900 millones de dólares. Eso significa que “entre 1996 y 2014 la fortuna promedio de cada

miembro de ese selecto grupo de mexicanos pasó de 1,700 a 8,900 millones de dólares”, mientras que la economía en este período solo creció alrededor de 26% (Esquivel Hernández, 2015, p. 17). Es decir que “el ingreso de un grupo en extremo pequeño de la población no guarda relación alguna con el de la parte más grande de la población mexicana” (Esquivel Hernández, 2015, p. 19).

Por último, en cuanto a la desigualdad, es importante analizar también el impacto diferenciado en los pueblos indígenas y las mujeres. En primer lugar vemos como “la tasa de pobreza extrema para la población hablante indígena es casi 4 veces más alta que la de la población en general. A eso agreguemos pobreza moderada y encontraremos que 3 de cada 4 hablantes de lengua indígena son pobres”. Por otra parte, en cuanto a la desigualdad de género, México en 2014 ocupaba el lugar 80 de 142 países en el índice *Global Gender Gap*, siendo especialmente grave la desigualdad en la participación de la fuerza laboral, 48% para las mujeres y 83% para los hombres, y la desigualdad en el salario (Esquivel Hernández 2015, 32-33). Lo que lleva a que las mujeres obtengan el 46% del ingreso que perciben los hombres. Esto se traduce también en un menor Índice de Desarrollo Humano, que en 2014 fue de 0,731 para las mujeres y de 0,775 para los hombres (UNDP, 2015, p. 5).

Además, hay que añadir que la situación de empobrecimiento se agrava por la dificultad en el acceso de servicios básicos de calidad, como pueden ser el agua y la luz, pero también servicios públicos como la educación y la sanidad, todo ello debido a la privatización progresiva y a los procesos de desinversión. La situación a la que ha llevado la progresiva privatización de la electricidad, por ejemplo, ha generado un extenso movimiento de afectados que reclaman el reconocimiento del derecho al acceso a la energía eléctrica como un derecho humano, al mismo tiempo que luchan contra la privatización y las altas tarifas (Concha, 2017). En cuanto a la salud, en los últimos años ha aparecido un nuevo problema grave para la salud pública: la obesidad; enfermedad que afecta a 22 millones adultos mexicanos y que está estrechamente relacionada con el consumo de bebidas con altos aportes calóricos, un consumo que en México es de los más elevados, con un incremento rápido en el consumo sin precedente en la historia mundial (Rodríguez Burelo, Avalos García, y López Ramón, 2014, p. 28), lo que pone a las grandes transnacionales del sector como responsables de este impacto.

Por otra parte, la situación de desigualdad explica por qué en 2011, después de la supuesta recuperación de la crisis de 2008 el 91% afirmaba que no había mejorado su economía. Lo que lleva a Cypher y Delgado (2012, p. 257) a hablar de una “recuperación bifurcada” marcada por las ganancias del gran capital mexicano y las empresas multinacionales. Una falsa recuperación que produjo, al mismo tiempo, una desarticulación del tejido social y “las relaciones de compromiso entre las clases y grupos sociales que le daban consistencia perdurabilidad al régimen político en México” (Vidal 2002, p. 192). Según Vidal (2002, p. 203), el cambio en la estructura social a finales de los 80 y 90s, debido al empobrecimiento, las migraciones y la constitución de grandes núcleos urbanos, generó un “proceso de ruptura en las relaciones de poder-compromiso que habían caracterizado a la sociedad mexicana desde 25 o 30 años antes de iniciada la crisis”, al mismo tiempo que generaron una desestructuración del tejido social.

Más concretamente, en palabras de Roux (2012, pp. 6-7), la reforma del artículo 27, que “abrió la posibilidad jurídica de conversión de las tierras ejidales y comunales en propiedad privada y de los campesinos en propietarios”, generó “un quiebre profundo en el modo de ordenación política de la sociedad mexicana: sancionó jurídicamente la disolución de la comunidad agraria, autorizó el ingreso formal de la tierra en los circuitos del mercado y abrió las compuertas del despojo universal de bienes comunes, materiales e inmateriales”. Los impactos de esta reforma fueron enormes, ya que transformaron una de las principales instituciones del campo mexicano, que abarcaba a 15 millones de campesinos mexicanos y sus familias (cerca del 20% de la población nacional), que eran ejidatarios en el momento de la reforma; así como 103 millones de hectáreas (52% del territorio nacional, 55% de las tierras agrícolas y 70% de los bosques). Este proceso generó, según la autora, la proletarianización campesina y un éxodo migratorio de más de 6 millones de campesinos mexicanos en la última década.

Por otra parte, la desarticulación social también está estrechamente relacionada con el aumento de la violencia en los últimos años. En este sentido se ha demostrado que “un aumento de un punto porcentual en el Coeficiente de Gini a nivel municipal se asocia con un aumento de 5 muertes por cada 100,000 habitantes. Más aún, cuando se desagrega el efecto de la desigualdad entre distintos tipos de crímenes, se encuentra que el efecto es mucho más alto para aquéllos relacionados con el narcotráfico (un aumento de 10 homicidios de este tipo por cada 100,000 habitantes) (Esquivel, 2015, p. 35). Además, podemos ver como la violencia no se debe solamente a la pobreza y la desigualdad, sino que también está vinculada con un proceso de control de la población y el territorio destinado a facilitar los procesos de despojo.

Así vemos como, en las últimas décadas, “la lógica contrainsurgente llevó en algunas zonas del país, especialmente en Chiapas con el alzamiento zapatista y también en Guerrero, a una política de control del tejido social como una nueva forma de hacer la guerra, con la creación de grupos paramilitares y el estímulo de la división y el enfrentamiento comunitario” (Barreda, 2016, p. 23). Una situación que se ha extendido con la “guerra contra el narco” iniciada por Calderón, que ha generalizado el miedo y la violencia por todo el país, destruyendo el tejido social y comunitario y desplazando a la población de territorios estratégicos (Fazio, 2016, p. 19). Al mismo tiempo, estas situaciones de violencia y despojo han producido numerosos desplazamientos forzados, afectando a cientos de miles de personas. “Los motivos incluyen el impacto de megaproyectos de minería e hidroeléctricos o los efectos de la militarización y violencia desatadas por la llamada «guerra contra la droga»” (Barreda, 2016, p. 48). Además, en el Tribunal Permanente de los Pueblos también se denunciaron casos de “destrucción de viviendas para forzar el desplazamiento de familias y comunidades y liberar las tierras para diversos proyectos industriales, mineros, turísticos o de infraestructuras viarias”.

Hay que añadir que las empresas transnacionales también han sido partícipes de este proceso, ya sea de forma directa o indirecta, por los beneficios que les ha conllevado. Un ejemplo de ello es el caso de las mineras en Michoacán, donde las transnacionales ArcelorMittal, Ternium, Endeavour Silver Corp, Pacific Coast Minerals y Minera del Norte, “permitieron que aspectos importantes de la cadena productiva del mineral quedaran en manos de Los Templarios y éstos comercializaran el producto a plena luz del día [...] en un punto de gran importancia geopolítica y para la seguridad nacional de México” (Fazio, 2016, p. 271). Esta vinculación entre las empresas y el crimen organizado, que podría estar aportando el 50% del mineral, lleva a Fazio (2016, p. 313) a afirmar que “los grupos delincuenciales son una herramienta para la acumulación por despojo por grandes conglomerados transnacionales que operan tanto en la parte legal como delincencial de la economía globalizada”.

Por último, hay que mencionar que la violencia y represión afecta en mayor medida a los migrantes, ya sean mexicanos o provenientes de Centro América. El TPP (2016, pp. 64-65) documentó “múltiples violaciones de derechos tales como el derecho a la vida, a la integridad física y psicológica, a la libertad, al debido proceso, a sus precarios bienes materiales, y a su salud. Se trata de homicidios (incluso con fines de tráfico de órganos), secuestros, extorsiones, agresiones físicas, violaciones y todo tipo de abusos sexuales, privación de la libertad, torturas y tratos crueles inhumanos o degradantes, trabajo forzado, etc.”, de los que son responsables tanto autoridades públicas como la delincuencia organizada y las empresas privadas. Como demuestra el caso de las empresas de seguridad privada que operan en nombre del Estado de México en la ruta ferroviaria en la parte centro y occidente del país y que han agredido a numerosos migrantes y defensores de derechos humanos (Hudlet, 2016, p. 151).

Dimensión cultural

Dimensión cultural	Homogeneización cultural y mercantilización	Pautas únicas de consumo, expansión del imaginario social occidental, apropiación de conocimientos o capital simbólico
	Mercantilización de la educación	Privatización y adaptación a los mercados laborales
	Pueblos Indígenas	Apropiación de conocimiento y cultura; vulneración del derecho a la autodeterminación sobre el territorio y el modo de vida
	Racismo y discriminación	Racialización de la pobreza, exclusión, explotación y criminalización de las personas migrantes

Tabla 8. Elaboración propia

El impacto cultural que ha tenido la globalización neoliberal en México ha abarcado múltiples esferas, debido a que, como afirma Toledo (2015, p. 129), “desde el ojo neoliberal, la modernización del país implica poner en sintonía con el modelo dominante, que es globalizador, mercantil, tecnocrático y depredador, cada segmento o dimensión de la sociedad mexicana”. Así vemos como, la ruptura del tejido social y la emigración ha puesto en peligro tradiciones culturales y formas de vida, especialmente del mundo rural, que como hemos visto ha sido profundamente transformado. Al mismo tiempo, las transformaciones sociales, con una mayor urbanización y proletarianización también han profundizado el proceso de mercantilización; así como la llegada de

nuevas empresas transnacionales y, especialmente, el nuevo modelo de negocio protagonizado por Wal-Mart que, como discutíamos anteriormente, ha cambiado los patrones de consumo de México. En este contexto, las reformas del sistema educativo, tanto de la educación obligatoria como superior, también han ido en la dirección de adaptarse a las necesidades del nuevo mercado laboral vinculado al capital extranjero.

Por otra parte, un proceso que ha tomado fuerza los últimos años ha sido el de la mercantilización cultural vinculada a la promoción del turismo, un sector que se ha convertido en uno de los ejes centrales del nuevo modelo económico. Esta mercantilización cultural ha supuesto una patrimonialización cultural y reconstrucción identitaria con el objetivo de ofrecer una “Marca país”, “como herramienta de competitividad y como recurso para interactuar en la economía cultural transnacional” (López y Marín, 2010, p. 240). Las consecuencias de este proceso son la mercantilización del capital simbólico de pueblos y culturas, que se traduce en especulación inmobiliaria en la restauración de los centros históricos, así como la construcción de escenarios para la mercantilización; como es el caso de la península de Yucatán, que se ha convertido en “un espacio producido para ser consumido como mercancía, logrado a través de un proceso complejo de invención y revaloración del lugar y sus contenidos paisajísticos, arquitectónicos, históricos y culturales, que enmascara las condiciones reales de las relaciones de producción” (López y Marín, 2010, pp. 235-236). Además, el turismo “se despliega como un proceso hegemónico cultural que a través de su expansión global, genera y alimenta una demanda de consumo de representaciones de lo “otro” y los “otros”, a partir de la imposición de valores y representaciones del mundo propias de las clases medias de Occidente” con la consecuencia de que los pueblos y ciudades que viven del turismo acaban adquiriendo una identidad fruto de los imaginarios y necesidades de los turistas, en vez de sobre su propia experiencia histórica y cultural (López y Marín, 2010, p. 240).

Por último, también son numerosos los impactos sobre los pueblos indígenas, especialmente por la ocupación de sus territorios y la violación del derecho a la consulta, al consentimiento libre, previo e informado y a la libre determinación; debido a que las grandes empresas están atentando “directamente contra el espacio físico donde se construye la identidad y la supervivencia de los pueblos: el territorio” (Hudlet, 2016, p. 9). Esta situación se ha agravado con las reformas neoliberales destinadas a abrir la explotación de los recursos naturales mexicanos por parte de las transnacionales, como son la reforma energética o la Ley minera, que ha facilitado el despojo de comunidades y, a pesar de ello, no se cumplieron con los estándares internacionales del derecho a la consulta. Por tanto vemos como el Estado mexicano no solo no cumple la obligación de realizar consultas previas, sino que tampoco obliga a las empresas a cumplir con su obligación. De hecho, en muchos casos en los que se han hecho procesos de consulta, estos han sido amañados y no han contado con las garantías necesarias, pero en cambio han sido utilizados por las empresas para legitimar el proyecto y dividir a la comunidad.

Además, la falta de consulta no es la única violación que cometen las empresas transnacionales cuando quieren ocupar un territorio indígena. En el informe para el grupo de trabajo de las Naciones Unidas, las organizaciones de la sociedad civil documentaron varios casos de abusos y violencia contra los pueblos indígenas que resisten a la entrada de las empresas en sus territorios. Por ejemplo, en el caso del proyecto del Gaseoducto de Morelos y construcción de una termoeléctrica, en el que participan las empresas españolas Elecnor, Enagas y Abengoa, se han producido varios ataques y procesos de criminalización a defensores de derechos humanos, entre ellos el cierre de forma violenta con fuerza pública de dos “medios de comunicación comunitaria indígena en las localidades de San Bernardino Tlaxcalancingo y Santa María Zacatepec, Puebla, así como amenazas con presencia del ejército en la Radio Comunitaria de Amilcingo, Morelos. Estando en riesgo también periodistas indígenas y comunicadores populares” (Hudlet, 2016, p. 193).

Otro ejemplo es el caso del pueblo Tutunaku (Puebla), en el que una empresa hidroeléctrica ha dividido la comunidad, debido a las falsas promesas de empleo y progreso y a una simulación de consulta por parte de la empresa y autoridades de la Secretaría de Energía y de la Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas (CDI). Algunos de los problemas de la consulta fueron que “dio inicio 5 años después de entregado el primer permiso para la construcción de este proyecto; las comunidades afectadas por el proyecto de los municipios ya mencionados se enteraron del proceso de consulta meses después de iniciado, además de la criminalización que se ha hecho de los integrantes de los comités comunales”, con amenazas y coacciones a los que se oponían al proyecto, además de la creación de organizaciones civiles para confrontar con la población (Hudlet, 2016, p. 87).

Por otra parte, el modelo de desarrollo impulsado en las últimas décadas también ha generado otros impactos sobre los pueblos indígenas, especialmente por la reestructuración que ha sufrido la agricultura, que ha incrementado la vulnerabilidad de las personas indígenas que trabajaban

en el campo. Ya sea por la contaminación de sus cultivos y la destrucción del patrimonio biocultural, como en el caso de la destrucción de una de las actividades constitutivas de la identidad maya, como es la apicultura, debido a la plantación de soja transgénica (Hudlet, 2016, p. 38). O por la desaparición de sus formas de vida debido a la expansión del agronegocio. Como en Guerrero, por ejemplo, donde “el 73.9% de los municipios con población indígena del estado, no brindan alternativas de empleo a la población, lo que se agudiza respecto de la población nahua, *na’ savi* (mixtecas) y *me’ phaa* (tlapanecos) de la región de la Montaña. Ante este escenario, las familias indígenas optan por migrar fuera de su lugar de origen, como una alternativa para garantizar su subsistencia para emplearse como jornaleros y jornaleras agrícolas”. Esto les lleva a situaciones de vulnerabilidad e injusticia, ya que la población jornalera enfrenta condiciones deplorables de trabajo (despidos, retención de salarios, inseguridad, etc.), así como serios obstáculos para exigir judicialmente sus derechos (Hudlet, 2016, p. 42).

Esta situación de discriminación y acoso ha generado, desde hace décadas, un amplio movimiento de resistencia indígena por todo el país, que, como afirma Toledo (2015, p. 129), “son la principal resistencia frente a los proyectos de muerte implementados por el neoliberalismo”, además de conformar “la columna vertebral de cientos de proyectos alternativos de carácter emancipador”. Este movimiento de resistencia tomó fuerza con el levantamiento zapatista en 1994, así como por la creación del Congreso Nacional Indígena, pero a pesar de su fuerza política, los sucesivos gobiernos mexicanos no han hecho caso a sus demandas. Así, a pesar de los Acuerdos de San Andrés, firmados en 1996, que recogían la exigencia de reconocimiento de los Pueblos Indígenas y la inclusión de sus derechos en el marco jurídico nacional, este acuerdo no fue llevado a la práctica. En lugar de eso, se acabó aprobando una reforma constitucional, durante el sexenio de Fox, que modificó profundamente el consenso construido años atrás entre pueblos indígenas y gobierno y que no cumplió con la demanda de reconocimiento de los derechos indígenas planteada por los diferentes pueblos indígenas del país (Espinoza, Escalante, Gallegos, López, y Zúñiga, 2002, p. 107).

Dimensión de género

Dimensión de género	División sexual del trabajo y precarización de la subsistencia	Re-hogarización de los cuidados, empeoramiento de las condiciones materiales para la reproducción
	Condiciones sociolaborales precarias	Brechas salariales, invisibilización, desvalorización, flexibilidad, vulneración de derechos laborales, acoso laboral
	Violencia machista y prostitución	Profundización en el contexto de violencia estructural y destrucción del tejido social, violencia vinculada a la construcción de megaproyectos
	Transnacionalización de los cuidados y dobles jornadas	Incompatibilidad de los ritmos de la acumulación del capital y de la reproducción
	Segregación ocupacional, tanto horizontal como vertical	Techo de cristal, segregación por sectores
	Exclusión e infrarepresentación política	Dificultades para la participación política, tanto a nivel de base como, especialmente, en los nuevos canales opacos de producción normativa y política
	Violencia contra defensoras de derechos humanos	Violencia sexual, difamaciones, amenazas y acoso

Tabla 9. Elaboración propia

Como explica Aleida Hernández (2015, p. 254), en un contexto patriarcal en el que, debido a la división sexual del trabajo, la reproducción humana recae sobre las mujeres, el empeoramiento de las condiciones para la reproducción supone una precarización de sus vidas. En el caso de México este proceso de “mercantilización de lo valioso de la vida y las condiciones materiales de reproducción humana”, del que habla la autora, se produce tanto por las políticas de austeridad que reducen los recursos públicos para servicios básicos como la sanidad, la educación, la atención a la infancia y la dependencia, así como las políticas de protección social y lucha contra la pobreza; como por la precarización de las condiciones de subsistencia, debido al proceso de empobrecimiento y desplazamiento generado por la apertura económica y el proceso de privatización del campo y de los suministros básicos como el agua y la luz. Al mismo tiempo, este pro-

ceso se suma al aumento del empleo femenino, que en general se traduce en una sobrecarga de trabajo dentro del hogar, debido a que “los cuidados están ausentes de las leyes y de los sistemas de seguridad social” (Pérez Orozco, 2017b, p. 33).

En segundo lugar, podemos ver como el crecimiento del empleo femenino no ha significado una mejora de las condiciones de vida de las mujeres mexicanas que, como decíamos, ya sea porque se han incorporado en mucha menor medida al mercado laboral formal por la desigualdad salarial y la segregación ocupacional, reciben unos ingresos que, en total, solo suponen el 46% de los ingresos que reciben los hombres. Esta situación se suma a las situaciones de mayor precariedad y explotación que sufren las mujeres trabajadoras. En este sentido, es interesante profundizar un poco más en las condiciones laborales de las mujeres en uno de los principales sectores del nuevo modelo económico mexicano: las maquilas. Este sector se ha ido transformando en los últimos años, pero, como afirma Martínez (2006, p. 121), “el crecimiento y movilidad de las maquiladoras en los últimos cuarenta años muestra cambios cíclicos desfavorables para las mujeres”. Así vemos como, en los años 70 y 80, cuando se empezaron a crear las primeras fábricas ensambladoras en la frontera con Estados Unidos, las mujeres constituyeron la fuerza de trabajo requerida por los empleadores ya que cobraban menores salarios; pero con la especialización productiva en las empresas “se abrió el mercado de trabajo de las maquilas a los varones, afectando la ocupación de las mujeres, al reorientarse hacia los segmentos laborales de menor remuneración”, además, posteriormente aparecieron nuevas maquilas centradas en la confección al sur del país, que volvieron a tener un empleo mayoritariamente femenino, con menos oportunidades y salarios.

Por tanto, podemos ver como se ha producido un “proceso de segmentación ocupacional por sexo en las maquiladoras, en primer lugar, con respecto al tipo de oportunidades de trabajo para éstas en comparación con los varones, y en segundo lugar, al tipo de garantías laborales que se tiene en un contexto de nuevos esquemas de contratación, que propician vulnerabilidad ocupacional al acentuar los trabajos temporales, inestables y con menores beneficios” (Martínez, 2006, p. 105). Este análisis coincide además, con la reflexión de Amaia Pérez (2017b, p. 33) sobre el empleo femenino en América Latina, que considera que “no se da un aumento significativo del volumen de empleo femenino y sí se constata con claridad un proceso de precarización (reducción del empleo de mayor calidad y aumento del empleo de bajas condiciones laborales) que *jala* a la baja las condiciones del conjunto del mercado laboral”.

Al mismo tiempo, en cuanto a la segregación vertical podemos ver cómo, a pesar de que haya aumentado la presencia de mujeres en responsabilidades de dirección y cargos de autoridad en las distintas instituciones del sector público y privado y en la sociedad en general, “tanto el análisis de las organizaciones públicas como el de las privadas muestra que a medida que se asciende en la pirámide organizacional la presencia de mujeres disminuye” (Zabludovsky, 2007, p. 39). Y esto se traduce, también, en una menor representación política de las mujeres, tanto en la cámara legislativa como en puestos de responsabilidad como pueden ser las Secretarías de Estado. Una infrarepresentación de las mujeres que evidencia las dificultades que enfrentan para la participación política.

A nivel comunitario, la participación política de las mujeres también enfrenta dificultades, especialmente por la violencia de la que son víctimas. Como se recoge en la sentencia del TPP (2016, p. 25):

“las mujeres son también víctimas por sus relaciones familiares y afectivas, por su liderazgo en sus comunidades u organizaciones o por su participación en las luchas sociales, como ocurrió en los terribles hechos de San Salvador Atenco. Y a pesar de que en muchos casos esta violencia es parte de una estrategia para impedir que otras mujeres se incorporen a las luchas sociales, estas víctimas no reciben la solidaridad debida de parte de sus compañeros de lucha. Al contrario, muchas veces son revictimizadas por sus propias organizaciones, sus parejas y familias y por los medios de comunicación”.

Por tanto, a la hora de analizar la violencia machista en México, que indudablemente se trata de una de las crisis más graves que enfrenta el país –con una media de 7,2 mujeres asesinadas al día (Observatorio Ciudadano Nacional del Femicidio OCNF, 2015)–, habrá que tener en cuenta su vinculación con el modelo económico y la crisis social y política que ha conllevado. En este sentido, podemos ver cómo, de una forma más general el modelo neoliberal ha facilitado una situación de vulneración de los derechos humanos de las mujeres que se convierte en caldo de cultivo para los feminicidios. Así, conviene volver a rescatar la importancia de analizar este fenómeno desde una perspectiva de “derechos humanos, la justicia social y los sistemas económicos, políticos y culturales en un marco de globalización donde las mujeres y otros sectores subalternos se han convertido en desechables y constituyen la carne de cañón para dirimir cualquier conflicto” (Ravelo, 2004, p. 9). Por otra parte, en un plano más concreto, habría que ver de qué forma se relaciona la llegada de las empresas transnacionales con el aumento de la violencia

contra las mujeres. En este sentido Pérez Orozco (2017b, p. 69) plantea la siguiente pregunta: “¿Son la violencia extractiva y la violencia heteropatriarcal distintas caras de la misma violencia de penetración del capital y de expresión de la virilidad?”. Más allá de esta relación, podemos ver como los proyectos corporativos producen “persecución y agresiones ejercidas actualmente contra las mujeres en tanto que defensoras del territorio y, en concreto, contra las lideresas de la resistencia”, una violencia que también queda plasmada en la sentencia del TPP mencionada anteriormente.

Por tanto, vemos como la alianza entre el capitalismo y el heteropatriarcado se profundiza en la fase neoliberal, en la que, a pesar de que las mujeres entren en el mercado laboral, siguen siendo las encargadas de las tareas de cuidados de forma gratuita y en condiciones de explotación. Además, en el momento actual en el que parece que se produce una rearticulación del proyecto hegemónico, en el que se ponen en duda algunos de los preceptos neoliberales, es importante tener en cuenta, como plantea Pérez Orozco (2017b, p. 67), que “en esta rearticulación no está en juego solo la dimensión capitalista del sistema, sino también su dimensión patriarcal”. Así vemos como, a pesar de que anteriormente el proyecto neoliberal se hubiera podido aliar con el feminismo liberal –recordemos la estrategia modernizadora del priismo a la que se refería Lang (2003, p. 70)⁹⁶–, “ahora parece que se refuerzan los mecanismos de control más directo y explícito del cuerpo, la sexualidad y la vida en sentido amplio de las mujeres, y que asistimos a un retroceso claro” de los derechos conseguidos (Pérez Orozco, 2017b, p. 68).

4.5.— Ilustración de las consecuencias del desplazamiento de poder y la arquitectura jurídica de la impunidad en el sector energético

Como vimos en el anterior capítulo, tanto la electricidad como el petróleo han vivido un proceso progresivo de liberalización y privatización del que han participado tanto actores públicos como privados y que está generando amplios beneficios para las empresas transnacionales, mientras que se pierde soberanía sobre dos sectores estratégicos. En este capítulo profundizaremos un poco más en estos procesos de privatización y sus consecuencias.

En primer lugar, hay que tener en cuenta que la privatización no se ha dado de un día para otro, sino que se ha ido produciendo a través de diferentes políticas y reformas legales. De esta forma podemos ver como en una primera fase se inició el proceso por medio de la subcontratación de un número cada vez mayor de eslabones de las cadenas de valor, que luego han sido ratificados con cambios constitucionales de fondo (Salas-Porras, 2014, p. 296). Al mismo tiempo que se ha seguido una estrategia de desinversión en las empresas públicas, “generando un desfinanciamiento crónico y selectivo y que han «llevado a un punto de venta» [...] a los sectores estratégicos de la economía de interés para Estados Unidos y otros países capitalistas centrales y sus corporaciones multinacionales” (Saxe-Fernández, 2016, p. 44). Más concretamente, en el caso del sector de los hidrocarburos este proceso empieza con la crisis económica de 1982, a partir de la cual se abre la puerta a la importación privada de productos petroquímicos, lo que limita el papel de Pemex; pero la primera gran transformación se produce en el sexenio de Salinas de Gortari quien fragmenta Pemex en cuatro subsidiarias: Pemex-Exploración y Producción; Pemex-Refinación, Pemex-Gas y Petroquímica Básica y Pemex-Petroquímica. Además, durante su sexenio “se estanca la inversión pública en el sector y se favorece el incremento del contratismo con las empresas de servicios transnacionales” (Cárdenas, 2014a, p. 6).

Por tanto, a pesar de que la gestión de la explotación de los hidrocarburos sigue siendo mayoritariamente pública, se abre la puerta a la entrada de las grandes transnacionales para operar partes de esta explotación, también con esquemas de coinversión. Además, este papel de las empresas transnacionales como contratistas de Pemex queda reforzado con la entrada en vigor del TLCAN que, a pesar de no incluir el sector energético, protege a los inversionistas extranjeros. Otro elemento clave para entender la pérdida de soberanía en relación al petróleo es el Acuerdo Marco con Estados Unidos y el FMI firmado por Zedillo después de la crisis de 1994 en el que se garantizó la deuda contraída por el rescate con el crudo nacional (Cárdenas, 2014a, p. 7). Además, durante el sexenio de Zedillo también se puso en marcha el sistema de financiamiento privado Pidiregas que acabaría endeudando Pemex enormemente poniendo en duda su supervivencia.

⁹⁶ Ver epígrafe 2.2.7. Conservadurismo, “remasculinización del Estado” y privatización de la reproducción social

Posteriormente, durante los sexenios panistas también se siguió avanzando en el desmantelamiento del sector energético público. El presidente Fox continuó con las reformas implantando los contratos de servicios múltiples en la industria energética, que, a pesar de que era inconstitucional, permitieron a las empresas privadas explorar y procesar gas natural y otros petroquímicos, además, en 2006 modificó la Ley Minera para habilitar a los particulares a explotar gas natural a partir de mantos y yacimientos de carbón (Cárdenas, 2014a, p. 8). Pero no fue hasta 2008 que el presidente Calderón reformó la legislación secundaria sobre el sector del petróleo, dando cobertura legal a la participación del sector privado en toda la cadena de producción, al mismo tiempo que se profundizaba la insostenibilidad del modelo debido al endeudamiento, la corrupción facilitada por la subcontratación, la poca inversión en innovación y tecnología y el poco valor agregado añadido al crudo. Además de mantener un esquema de financiación de las arcas públicas dependiente de la renta petrolera, que impide la sostenibilidad de Pemex (Cárdenas, 2014a, p. 9).

Pero, a pesar de que la reforma energética de 2008 supuso la legalización de la privatización a través de contratos, “Pemex seguía siendo el único facultado constitucionalmente al igual que la Comisión Federal de Electricidad (CFE) para llevar a cabo las actividades consideradas estratégicas, es decir, estas entidades tenían la exclusividad de las mismas” (Vargas, 2015, p. 130). Una prerrogativa de exclusividad que se acaba en 2013 con la reforma constitucional de la energía de Peña Nieto, aprobada gracias al apoyo del PRI y del PAN. Por tanto, podemos decir que la reforma constitucional significó la culminación del proceso de apertura del sector energético a las empresas transnacionales privadas. Más concretamente, en diciembre de 2013, se aprueba la modificación de los artículos 25, 27 y 28 de la Constitución y la incorporación de 21 transitorios, que fueron la base de las leyes secundarias aprobadas en agosto de 2014. Unas modificaciones que están generando una transformación productiva de gran calado en el sector del petróleo y de electricidad que pone en riesgo la soberanía nacional (Vargas, 2015, pp. 130-131).

Algunas de las características de este nuevo modelo son, en primer lugar, el hecho de que, como afirma Rosío Vargas (2015, p. 129), la reforma encaja con el concepto de la “acumulación por desposesión” (Harvey, 2007) debido a que, por un lado, permitirá a las grandes empresas acceder a tierras para explotar sus recursos, gracias a la definición de la energía como “sector estratégico”, al mismo tiempo que se incentiva la financiarización de las empresas a través de la práctica contable llamada *booking* que permite utilizar las reservas como activo de respaldo de las ETNs. En cuanto a la caracterización del petróleo y la electricidad como “sectores estratégicos”, podemos ver como es una definición supuestamente proteccionista, pero que a la práctica servirá para facilitar el despojo de tierras por parte de las grandes empresas energéticas, que se ampararán en la utilidad pública de la energía para apropiarse de las tierras necesarias para sus proyectos.

Por tanto, podemos decir que, a pesar de que la reforma mantiene la definición de la electricidad y los hidrocarburos como “sectores estratégicos”, en realidad está despojando este concepto de su sentido inicial, ya que la Constitución definía los sectores estratégicos como los sectores de gestión exclusiva por parte del Estado. La decisión de mantener la caracterización de “sectores estratégicos” se puede explicar, por tanto, por la utilidad que tiene a la hora de expropiar tierras o conseguir su “ocupación temporal” en base al interés social y la utilidad pública. Como explica Vargas (2015, p. 137), se trata de usar “el carácter estratégico de estas actividades para imponer la actividad energética sobre otras actividades con la fuerza constitucional como respaldo”. Por tanto se “establece que el sector energético tiene prevalencia sobre cualquier otra actividad” (Cárdenas, 2014a, p. 90), lo que permitirá expropiar por encima de cualquier otro derecho, contradiciendo también la propia Constitución, que “contempla el derecho preferente de los pueblos originarios para explotar los recursos naturales en sus territorios, cuando no se trate de áreas estratégicas” (Cárdenas, 2014a, p. 90)⁹⁷.

La técnica *booking*, por su parte, permite a las empresas “incorporar en sus asientos contables y financieros las reservas de hidrocarburos y los beneficios esperados que estiman en exploración y extracción”, sin tener en cuenta que estas reservas, aunque estén concesionadas, siguen siendo de la nación, es decir que a la hora de pedir créditos respaldados con estas reservas se estarán hipotecando recursos públicos mexicanos (Cárdenas, 2014a, p. 85). Esto fue una de las condiciones de las ETNs en el proceso de elaboración de la reforma, ya que utilizar las reservas como

⁹⁷ En este sentido varias organizaciones de defensa de los derechos indígenas han manifestado que la reforma energética se aprobó violando el derecho de consulta previa, especialmente teniendo en cuenta que la reforma facilitará el despojo de territorios indígenas y por tanto tendría que haberse consultado a los pueblos indígenas antes de entrar en vigor (Hudlet, 2016, p. 9).

garantía era imprescindible para poder conseguir los créditos necesarios para llevar a cabo las inversiones, es decir, para poder poner en marcha un negocio claramente especulativo, basado en recursos que no les pertenecen.

En segundo lugar, vemos como, a pesar de que la retórica oficial afirme que el petróleo sigue siendo público y Pemex y la CFE siguen siendo las empresas principales en cada sector, en realidad la reforma energética implicará un progresivo desplazamiento de las empresas públicas en favor de la gestión privada que puede acabar significando su desaparición. Por ejemplo, a pesar de que la reforma supuestamente defiende la preponderancia de Pemex, como afirma Cárdenas (2014a, p. 88), con la reforma “todo estará sujeto al comercio y a la competencia, y Pemex y sus subsidiarias serán jugadores como los demás”. Además, a pesar de que se estableció el mecanismo de “la ronda cero” para que Pemex eligiera las reservas con las que se quería quedar, “el mecanismo induce a que Pemex migre hacia contratos, condición para obligarla a cederlos a los extranjeros y empresas nacionales” (Vargas, 2015, p. 135). Por otra parte, se le otorga a la Secretaría de Hacienda un alto grado de discrecionalidad a la hora de otorgar contratos, ya que la ley no define la figura del tipo de contratos a otorgar ni sus características. Y, a pesar de que en un principio solo se hablaba de contratos de utilidad compartida, con las leyes secundarias se incorporaron todas las modalidades de contratos, es decir que se siguió intentando satisfacer las demandas de las corporaciones privadas (Vargas, 2015, p. 135).

Al mismo tiempo, “a fin de apresurar el traspaso de recursos se ejerce presión sobre Pemex y el Instituto Mexicano del Petróleo (IMP) para que cedan información estratégica a las empresas privadas, ya que con las leyes ha comprometido la obligación de Pemex y el IMP para entregar la información correspondiente a cada cuenca, campo y yacimiento a un centro de información de empresas privadas” (Vargas, 2015, p. 136). Por último, no se trata solo del desplazamiento de Pemex en la exploración y extracción, sino que también se produce una apertura en la comercialización, que deja de ser monopolio de Pemex⁹⁸, esto significa que se permite la importación de gasolina y se liberan los precios de forma progresiva (Vargas, 2015, p. 136). Una liberalización que a principios de 2017 ya tuvo sus primeras consecuencias en lo que se llamó el “gasolinazo”, debido a la subida de un 20% del precio de los carburantes. Esta subida de los precios tuvo consecuencias para toda la economía y generó una oleada de movilizaciones por todo el país, obligando al gobierno a paralizar la liberalización de precios en febrero y buscar fórmulas para amortiguar las oscilaciones a través del impuesto especial, lo que a su vez pone en peligro las arcas públicas (Acosta, 2017; González, 2017).

En tercer lugar, la reforma no atajó el problema de la corrupción en el sector energético y puso las condiciones para que se siguiera produciendo, sobre todo si reconocemos que, aunque la corrupción en Pemex tradicionalmente se haya asociado a los privilegios sindicales, esta no es exclusiva de los directivos del sindicato. Como afirma Cárdenas (2014a, p. 92): “El problema de Pemex y de la CFE es la corrupción, que no es tema ni materia importante de la reforma constitucional en materia energética. La corrupción existe en los mecanismos de adjudicación de otorgamiento de contratos, en el robo de combustible en los ductos y en los actos gubernamentales tendentes a la destrucción y desmantelamiento de esas dos importantes instituciones públicas”. Por otra parte, la reforma convierte a Pemex y a la CFE en “empresas productivas del Estado (EPE)”, es decir que dejan de ser organismos públicos descentralizados para convertirse en empresas “cuasi privadas” que se regirán exclusivamente por criterios de mercado y contarán con un régimen de excepción al margen del resto de las instituciones, lo que limitará la supervisión del Congreso y de los órganos del Estado. De esta forma, “las «empresas productivas del Estado» auxiliarán a las transnacionales en su beneficio en la patrimonialización de los recursos de la nación” (Cárdenas, 2014a, p. 111).

Por último, vemos como todas estas medidas supondrán un debilitamiento de la capacidad del Estado mexicano para gobernar, tanto por la crisis financiera que puede generar la disminución de la renta petrolera, como por la pérdida de control sobre dos sectores estratégicos y el riesgo de que se produzca una captura corporativa de los órganos reguladores. En palabras de Rosío Vargas (2015, p. 134):

La rectoría del Estado se verá demeritada en los hechos ante el gradual descenso de la renta nacional [...], a la incertidumbre de poder ejercer la autoridad sobre el actor transnacional, considerando experiencias internacionales que sugieren la captura de los organismos nacionales frente a estos actores, como ya mencionamos; a la extinción gradual de los organismos públicos descentralizados Pemex y la CFE que a la luz de los arreglos

⁹⁸Aunque antes del 2013 ya había empresas privadas en la comercialización de la gasolina estas solo podían operar como franquicias de Pemex.

jurídicos aprobados se convierten en EPE [Empresas productivas del Estado] cuyo objetivo es maximizar el valor económico; un sesgo en favor de la actividad extractiva de los hidrocarburos que llevará a un acelerado agotamiento de los recursos convencionales remanentes y a mantener la especialización productiva de un recurso sin incorporar valor agregado.

Por tanto, la reforma energética pone en peligro las finanzas públicas mexicanas, extremadamente dependientes de la renta petrolera⁹⁹, que ahora tendrán que compartir con las corporaciones extranjeras y algunas empresas nacionales. Ya que además, el régimen tributario tendrá que adaptarse para que sirva como factor de atracción a la inversión extranjera (Vargas, 2015, p. 138). Y esto sin contar que Pemex cada vez verá más reducida su actividad y su sostenibilidad, especialmente teniendo en cuenta que, antes de que la reforma se aplicara en su totalidad, las empresas extranjeras de servicios ya llevaban a cabo el 70% de la explotación y extracción de crudo. Una realidad que se suma al alto endeudamiento de la empresa debido a que “se contrataron indebidamente proyectos de inversión de impacto diferido en el gasto (Pidiregas) por 90,000 millones de dólares” que en 2012, sumaban una deuda de 190,000 millones de dólares (Cárdenas, 2014a, p. 116).

Al mismo tiempo, la reforma energética pone en peligro la soberanía nacional debido al mayor control de un sector estratégico –tanto a nivel económico como geopolítico– por parte de empresas transnacionales, que además dispondrán de tribunales de arbitraje privados para dirimir los conflictos que se presenten (Cárdenas, 2014a, p. 51). Es decir que no solo se reduce la capacidad política de las administraciones mexicanas para gestionar la explotación petrolera en beneficio de la población, sino que además se pierde soberanía jurídica debido a que las inversiones extranjeras están protegidas por los numerosos tratados internacionales firmados por México; al mismo tiempo, la reforma concentra las competencias en materia de gestión y control del sector energético en el Ejecutivo, reforzando sus poderes por encima del legislativo y el judicial.

En cuanto al proceso de privatización de la electricidad podemos ver como sigue patrones parecidos a los de la privatización de los hidrocarburos, en los que la entrada de las empresas privadas se va haciendo de forma progresiva y principalmente a través del debilitamiento de las empresas públicas y la subcontratación de empresas privadas. El proceso empieza en los años 80 y 90, cuando se empieza a debilitar el sistema público eléctrico, debido a los problemas de financiación de la CFE que le obliga a contraer deudas con el Banco Mundial y el BID (Campos, 2005, pp. 347-348). Al mismo tiempo, se ponen en marcha diferentes mecanismos de financiación para conseguir inversión privada, que suponen la primera entrada de empresas privadas al sector (Campos, 2005, pp. 349-350). Uno de ellos es el mecanismo financiero Pidiregas, que como ya hemos mencionado, generó un enorme endeudamiento que ha puesto en cuestión la sostenibilidad de empresas como Pemex y la CFE.

En 1992 se produce el primer cambio normativo con la modificación de la Ley del Servicio Público de Energía Eléctrica que “posibilitó la participación del sector privado en la generación de electricidad y sentó las bases para la reconfiguración energética” (Belmont, 2015, p. 108). 9). Además, en el caso de los productores independientes, la CFE se comprometió a pagar por la capacidad de generación disponible, independientemente de si se genera o no electricidad (Campos, 2005, p. 355). Una medida que garantiza los ingresos de las empresas que deciden invertir en el sector y que benefició enormemente a empresas como Iberdrola y Unión Fenosa. Después de esta primera modificación legislativa, el presidente Zedillo intenta reformar la Constitución en 1999 para promover la desintegración de la industria eléctrica y crear un mercado eléctrico mayorista. Sin embargo la propuesta no prosperó, especialmente por la oposición de los sindicatos, pero a pesar de ello se siguió desinvirtiendo en las empresas públicas, que cada vez tenían menos capacidad de generación (Campos, 2005, p. 365). De hecho, la falta de inversión acabó generando dos apagones a inicios de 2001 que afectaron, el primero a más de un millón de personas y el segundo a 2 millones (Campos, 2005, p. 322).

Siguiendo en la línea de su antecesor, el presidente Fox vuelve a intentar liberalizar el sector, pero esta vez pretende “flexibilizar algunas disposiciones legales como el Reglamento de la Ley del Servicio Público de Energía Eléctrica”, aprovechando las modalidades de producción de energía a través de empresas privadas que el marco regulatorio vigente permitía, u otras fórmulas más avanzadas en el campo del petróleo como los Contratos de Servicios Múltiples de PEMEX (López Toache, 2012, p. 228). Pero estas modificaciones fueron declaradas inconstitucionales en

⁹⁹El presupuesto del gobierno federal es de 4.5 billones de pesos, de los cuales un billón viene de Pemex.

abril de 2002 debido a que el Decreto presidencial de Fox no respetó la separación de poderes e invalidó las atribuciones del poder legislativo (Campos, 2005, p. 377). Sin embargo, Fox siguió con la estrategia de debilitamiento de la CFE debido a la falta de inversión y el endeudamiento por Pidregas. Además de aumentar las concesiones de generación a empresas privadas, entre ellas Iberdrola, que en 2005 era la principal empresa privada generadora de electricidad, con un 9% del total de potencia instalada (Rodríguez, 2005).¹⁰⁰

Por tanto, podemos ver como antes de la reforma de 2013 se fue preparando el terreno para la futura privatización. En primer lugar, por la progresiva entrada de las empresas privadas en la generación, que en 2013 ya controlaban el 32% de la energía consumida en el país (Belmont, 2015, p. 110), siendo las empresas españolas las mayores beneficiadas (Iberdrola, Unión Fenosa, Endesa) (Entrevista Gómez Beristain). Un proceso que Saxe-Fernández (2016, p. 359) llama la “privatización furtiva”, debido a que se hizo de espaldas de la opinión pública. Y, en segundo lugar, dejando a la CFE en una situación de insuficiencia financiera, debido al déficit tarifario, la limitación para generar la electricidad, el subsidio estatal insuficiente, etc. Una insuficiencia que aún es mayor en el caso de la empresa Luz y Fuerza del Centro que, por su poca capacidad de generación, tenía que comprar la energía a la CFE a un alto precio (Campos, 2005, p. 345). Además, en el caso de la Compañía Luz y Fuerza del Centro, podemos decir que la estrategia de debilitamiento, que acabó con el decreto de extinción y liquidación en octubre de 2009, formaba parte del intento de hacer desaparecer un sindicato que se oponía a la agenda privatizadora¹⁰¹. De hecho, la decisión de liquidar la empresa significó el despido masivo de 44 mil trabajadores afiliados al Sindicato Mexicano de Electricistas (SME), que era uno de los sindicatos independientes más combativos contra las políticas de privatización del Estado mexicano¹⁰² (Tribunal Permanente de los Pueblos, 2012, p. 25).

Las razones políticas de la liquidación fueron claras ya que, a pesar de que durante los años previos a la liquidación el sindicato había hecho esfuerzos para conseguir la sostenibilidad económica, el gobierno prefirió cerrar la empresa con el pretexto de los altos costes laborales. Es decir que los esfuerzos del SME para buscar la viabilidad de la compañía, que les llevó a firmar un convenio marco con la empresa y el Instituto Politécnico de México para modificar el funcionamiento interno a través de la ingeniería de procesos y la renovación de los acuerdos de productividad, se quedaron sin aplicar por la falta de voluntad del gobierno para hacer las empresas públicas sostenibles. De esta forma, el gobierno de Calderón prefirió seguir desinvertiendo y liquidar una empresa cuyos sindicalistas, dispuestos a defender sus derechos laborales y frenar la privatización, no le permitían avanzar en la reforma neoliberal (Belmont, 2015, pp. 112-113). Sin embargo, la medida no hizo desaparecer al sindicato sino que dio inicio a una dura lucha sindical para conseguir frenar el desmantelamiento del sistema público de electricidad.

Finalmente, la reforma de Peña Nieto de 2013, como afirma Cárdenas (2014a, p. 55), “culmina el proceso de creciente participación del sector privado nacional y extranjero en la generación de la energía eléctrica”, por la que se restringen las concesiones en la planeación, control, transmisión y distribución de la energía eléctrica para servicio público, pero no se limitan los contratos y otras formas jurídicas de participación de la iniciativa privada. Además, la reforma busca crear un mercado eléctrico mayorista, que obliga a convertir la CFE en una empresa productiva separada del resto de administraciones. Al mismo tiempo que promueve “su desintegración vertical y horizontal con la idea de que no interfiera en la conformación del mercado y no ejerza su poder de «monopolio»“. De esta forma, la transmisión y distribución siguen en manos de la CFE¹⁰³, aunque también está autorizada a contratar a privados para que realicen estas mismas tareas, “lo que refleja la voluntad de beneficiar a las corporaciones por encima de la Comisión Federal de Electricidad” (Vargas, 2015, p. 139). Otro aspecto importante de la reforma, que refleja claramente la fusión de intereses entre políticos y empresarios, ha sido la apuesta por empezar a invertir en energías verdes, un plan que fue presentado por el ministro de Energía, Pedro Joa-

¹⁰⁰Las concesiones a empresas privadas también incluían cláusulas para garantizarles los ingresos, que hacían que la CFE priorizara la generación privada por delante de sus propias plantas, esta política llevó a la catástrofe de Tabasco en 2007, cuando, debido al bajo funcionamiento de las centrales hidroeléctricas y a la sobreacumulación de agua, se agravaron las consecuencias de la inundación, que tuvo como resultado millones de damnificados (entrevista Gómez Beristain).

¹⁰¹También ocultó la intención de desincorporar la enorme red de fibra óptica asociada a la red eléctrica que controlaba Luz y Fuerza del Centro. (Entrevista Humberto Montes)

¹⁰²En palabras de Gómez Beristain (entrevista) el SME era el “principal bastión de resistencia” contra la reforma, los intentos para desactivarlo consistieron, además de la extinción de su fuente de trabajo, el intento por parte del PAN de controlar el sindicato financiando una de las listas a las elecciones internas del sindicato (entrevista Humberto Montes), así como, una vez extinguida la empresa, condicionar las nuevas ofertas de trabajo a que les ayudaran a recuperar la cartera vencida (es decir las deudas de los usuarios) (entrevista a Gómez Beristain).

¹⁰³Mientras se redacta esta tesis está en marcha el proceso de licitación de la distribución.

quín Coldwell, junto a Iberdrola, Gamesa y Acciona, quienes aportarán una parte de la inversión necesaria (Marcial, 2015).

Por último, podemos ver como la reforma energética ha supuesto el desmantelamiento de un sector público clave, pero además su implementación ha generado violaciones de derechos y ha allanado el camino para que las empresas transnacionales puedan llevar a cabo sus megaproyectos sin tener en cuenta los derechos de la población, especialmente de las comunidades indígenas. Ejemplo de ello es la subida de las tarifas de la luz, que ha llevado a que se extiendan los cortes de luz, además de a la represión de las usuarias que se están organizando para reclamar el derecho a la electricidad (entrevista a Héctor Valadez). Otro ejemplo claro, es el caso de los proyectos eólicos en el Istmo de Tehuantepec, donde se han producido numerosas violaciones de derechos humanos, empezando por el derecho a consulta previa e informada. Algunos de los impactos a los que están haciendo frente son la deforestación, compra de autoridades, los contratos fraudulentos (por 90 años), la eliminación medios de producción, aumento de la prostitución, migración, la división de las comunidades, el control del territorio (con cámaras, seguridad privada, caminos cortados, etc.); además de amenazas y hostigamiento a las personas que se oponen a los proyectos (entrevista Bettina Cruz).

Por otra parte, el Estado no solo no ha cumplido con su responsabilidad de garantizar la consulta previa e informada, sino que ha apoyado a las empresas, por ejemplo, la Secretaría de desarrollo de Oaxaca les dio a las empresas toda la información agraria, una radiografía del territorio, además funcionarios públicos acompañaban a la empresa a las comunidades a explicar los proyectos (entrevista Bettina Cruz). También se han visto casos de corrupción y puertas giratorias, con funcionarios públicos contratados por las empresas y presidentes municipales comprados por las empresas (entrevista Bettina Cruz). Por tanto, vemos como el Estado ha estado presente, pero, como nos decía Edmundo del Pozo en la entrevista, “para apoyar a las empresas, como garante de los derechos humanos de las comunidades no”. Se está produciendo una criminalización y amenazas, pero el Estado no está protegiendo suficientemente (entrevista a Edmundo del Pozo).



— CONCLUSIONES

I. Transformaciones de poder en la globalización neoliberal	268
II. Adaptación de los Estados Nación a la globalización neoliberal	270
III. Poder corporativo en México	272
IV. Impactos de las empresas transnacionales sobre la democracia y los derechos humanos	276
V. Conclusiones finales	278

— Conclusiones

Las conclusiones de esta investigación se harán de forma conjunta, combinando las conclusiones sacadas de las primera y segunda parte de la investigación con las conclusiones que se desprenden del estudio de caso, ya que entendemos que el interés principal de esta investigación es poder contrastar la teoría con la práctica y de esta forma se podrán seguir más fácilmente los resultados finales.

I. Transformaciones de poder en la globalización neoliberal

1. En primer lugar, podemos decir que tanto a través del análisis teórico, como a través del estudio de caso, nuestra primera hipótesis ha quedado demostrada; si bien es cierto que, como discutíamos en la introducción, la elección de México no era fruto de su capacidad de generalización, sino que lo que buscábamos era certificar cómo funcionaba nuestra hipótesis en un caso concreto. Por tanto, podemos afirmar que:

H1 Las transformaciones de poder enmarcadas en la globalización neoliberal han generado un auge del poder corporativo, gracias a las transformaciones económicas y a la restructuración de los Estados Nación en base a la lógica neoliberal.

A continuación concretaremos más las implicaciones de esta afirmación, pero a grandes rasgos podemos decir que esta hipótesis resume el enfoque de esta tesis, en la que hemos querido profundizar el análisis de las relaciones de poder y sus transformaciones en las últimas décadas, partiendo de la constatación de que las empresas transnacionales se han configurado como los actores claves del nuevo escenario político y económico internacional; pero siendo conscientes de que, a diferencia de algunas posiciones bastante extendidas, la interacción entre estos nuevos actores globales y los Estados nación no se basa en un juego de suma cero en el que se produce una transferencia neta de poder, sino que se genera una interrelación mucho más compleja, en la que entran en juego otros actores y otros factores relevantes como la posición de cada Estado en la jerarquía estatal o sus dinámicas internas.

2. Para poder analizar las transformaciones de poder en la globalización neoliberal, así como el papel que juegan las empresas transnacionales en el nuevo escenario, ha sido necesario complejizar el análisis, teniendo en cuenta tanto las transformaciones de cada actor como la interacción entre ellos. En este sentido, hemos considerado adecuado utilizar los conceptos de “gubernamentalidad neoliberal” y “Estado neoliberal”. En el primer caso, nos referimos a las nuevas formas de gobernar puestas en marcha en el marco de la globalización neoliberal, que están marcadas por la racionalidad neoliberal y por la interacción entre las dinámicas de poder de diferentes actores; además, queríamos resaltar como, a pesar de que el neoliberalismo se ha vinculado generalmente con la retirada del Estado, en realidad tenemos que entenderlo como la extensión de la lógica de la competencia en todas las esferas de la vida, siendo cada vez más la lógica que define las acciones del Estado y la sociedad. Y, en el segundo caso, con el concepto de Estado neoliberal se ha buscado definir la forma que toma el proyecto político neoliberal en el contexto actual, poniendo el foco en las transformaciones que ha generado en el plano estatal.

Por otra parte, la utilización de estos dos conceptos también ha estado relacionada con la necesidad de superar el debate sobre el Estado capitalista, entendiendo que el Estado capitalista refleja las relaciones de clase, al mismo tiempo que es una pieza clave para la reproducción del capital. Es decir que forma parte de las relaciones de dominación, al mismo tiempo que contribuye a mantenerlas y, por tanto, no podemos simplificar su análisis considerándolo un instrumento

directo de las clases dominantes, pero tampoco una institución neutral. Esta situación queda bien reflejada en la evolución del Estado mexicano, donde, a partir de los años 30 coge fuerza el cardenismo, con un programa claramente favorecedor de las clases populares y contrario a los intereses capitalistas. Sin embargo, esta situación de “autonomía relativa” no significó que el Estado perdiera su papel en la reproducción de las relaciones e dominación, sino que, en un periodo de auge de las clases trabajadoras, se adoptaron algunas de sus demandas, pero el Estado siguió siendo capitalista. Y, en la misma línea, cuando llegaron las políticas neoliberales, no se produjo una retirada del Estado hacia una posición neutral, sino que el Estado mexicano se volcó en el proceso privatizador y de transformación económica; es decir que siguió interviniendo en la economía, aunque la dirección de esta intervención se transformara, para adaptarse a los nuevos intereses de los grandes capitales nacionales e internacionales.

3. En cuanto al auge de las empresas transnacionales hay que enmarcarlo en las transformaciones del capitalismo en las últimas décadas, en las que, una vez más, se ha demostrado como el capital necesita de la intervención estatal para reproducirse, no solo para que ponga diques al mercado o establezca las condiciones de mercado, sino para que desempeñe las funciones necesarias para mantenerlo. Lo que, en el contexto de la globalización neoliberal, ha significado que el Estado se pusiera al servicio del capital para que este pudiera recuperar las tasas de beneficio, que en la década de los 70 empezaron a reducirse. Las medidas tomadas para recuperar la tasa de ganancia consistieron, a grandes rasgos, en la reducción de los salarios en relación a la renta, el aumento del beneficio sin aumentar las tasas de inversión y, correlativamente, el aumento de los dividendos. Para poder llevar a cabo estas medidas fue necesario impulsar la transnacionalización de la producción, la financiarización y seguir profundizando los procesos de acumulación por desposesión, que tenían que ver con la profundización del extractivismo, las privatizaciones, la mercantilización de cada vez más esferas de la vida, así como el trabajo no remunerado destinado a sostener la vida.

De esta forma se transformó el capitalismo, dando inicio a la globalización y poniendo a las empresas transnacionales en el centro del sistema capitalista mundializado. Convertidas, de esta forma, en actores clave del escenario internacional, con cada vez más poder, gracias a la concentración económica que produce la financiarización y la tendencia hacia la monopolización de la economía; así como por la dependencia de los flujos de IED y los préstamos financieros, que obliga a los Estados a adaptarse a las exigencias de las corporaciones. Las empresas transnacionales disponen, por tanto, de cada vez más poder de influencia, lo que les permite situarse como nuevos centros de producción normativa, desde donde participan en la construcción de un nuevo entramado normativo que les asegura la impunidad y la capacidad de seguir profundizando los procesos de acumulación por desposesión.

4. La concentración de poder por parte de las empresas transnacionales, así como la internacionalización del ciclo de acumulación del capital y la aparición de nuevos retos globales, fortalece una lógica global que se encuentra en tensión con el poder estatal; pero, a pesar de que algunos autores consideran que estas dinámicas generan una crisis de la soberanía estatal, podemos decir que las lógicas global y territorial se relacionan de forma dialéctica, reforzándose mutuamente, en un contexto de globalización neoliberal en el que los Estados siguen jugando un papel relevante. Por tanto, no podemos hablar de una crisis de soberanía generalizada, sino de una adaptación de los Estados a la globalización neoliberal, más o menos voluntaria según su posición en la jerarquía estatal. Esta adaptación produce una desnacionalización de las políticas estatales, que pasan a vincularse a las lógicas globales, con lo que se transforman las funciones estatales para adaptarlas a las necesidades del capital global. Además, también es importante recalcar que los propios Estados han participado en la construcción de la globalización neoliberal, es decir que no han sufrido sus efectos de forma pasiva. Más concretamente, los Estados siguen siendo claves para aportar la infraestructura técnica e institucional necesaria para las ETNs y para la legitimación de nuevos regímenes jurídicos globales.

En el caso de México hemos discutido cómo se desarrolla esta tensión asumiendo que, por su situación geopolítica, el imperialismo –entendido en la línea de Harvey (2003), como el conjunto de dispositivos de poder tanto estatales como corporativos involucrados en los procesos de acumulación por desposesión– ha jugado un papel relevante, pero sin olvidar el papel jugado por las propias élites nacionales. Al mismo tiempo, hemos discutido las consecuencias que ha tenido esta adaptación a la globalización neoliberal, marcada por la influencia imperialista y por la expansión del crimen organizado transnacional, para la soberanía estatal, entendiendo que, a pesar de que el poder estatal haya sido suplantado en varias esferas, ya sea por el crimen organizado, por la privatización de funciones básicas, o por el control ejercido por Estados Unidos, no podemos hablar de Estado fallido, ni de crisis de soberanía permanente y en todas las competen-

cias estatales. Consideramos, por tanto, que la situación de emergencia social que vive México muestra que el Estado ha fracasado en su responsabilidad de garantizar la seguridad humana de la población, pero en cambio no en su función de facilitar la competencia y el crecimiento económico. Por ello planteamos que el caso de México puede ser un ejemplo extremo de Estado neoliberal, en el que las fronteras entre lo público y lo privado se diluyen, especialmente en relación al monopolio de la violencia legítima y el control territorial, sin que esto vaya en contra de las demás características planteadas. Volveremos a este análisis y a las posibles implicaciones que se desprenden más adelante.

II. Adaptación de los Estados Nación a la globalización neoliberal

1. Una vez presentadas las transformaciones de poder en la globalización neoliberal, podemos profundizar un poco más en las transformaciones que se han producido en el plano estatal, para ello partiremos de la segunda hipótesis de investigación, que consideramos que ha quedado suficientemente contrastada:

H2 *La adaptación de los Estados Nación a la globalización neoliberal, junto a la presión de otros actores como las empresas transnacionales y las instituciones económicas internacionales, los transforma en Estados neoliberales, que reconfiguran sus funciones para adaptarse a las necesidades del capitalismo global.*

Y, en la misma línea, consideramos que la primera hipótesis planteada en el estudio de caso ha quedado verificada:

H1 *El proceso de adaptación a la globalización neoliberal en México, lo ha convertido en un ejemplo de Estado neoliberal, en el que las empresas transnacionales disponen de cada vez mayor poder en detrimento de la democracia y los derechos humanos.*

Es decir que la transformación de los Estados en las últimas décadas no se ha producido de forma pasiva, debido a una globalización económica entendida como un proceso natural (fruto de la espontaneidad de los mercados), sino que debe entenderse como un proceso paralelo de construcción y adaptación a la globalización neoliberal, del que han participado tanto los actores estatales y nacionales como el poder corporativo global, a través de las empresas transnacionales, las organizaciones económicas internacionales y los Estados de origen de las ETNs. Además, a pesar de que cada Estado ha participado de este proceso de forma diferenciada, podemos encontrar unos patrones comunes, que hemos intentado condensar con el concepto de Estado neoliberal.

2. Hemos discutido ampliamente cómo los Estados nación no han sido pasivos en el proceso de adaptación y construcción de la globalización neoliberal, pero merece la pena profundizar un poco más en estos procesos para entender cómo se han dado y las formas por las que los factores exógenos y endógenos se han complementado. En primer lugar, hay que tener en cuenta que la construcción y adaptación a la globalización neoliberal depende de la posición de cada Estado en la jerarquía internacional, así vemos como la “desnacionalización”, es decir la reorientación de prácticas propias de la esfera estatal hacia lo global, se produce de forma diferenciada y más o menos voluntaria según cada Estado. En este sentido, en el avance de la globalización neoliberal, también han tenido un rol importante las empresas transnacionales y las instituciones financieras internacionales, que han configurado lo que Laval y Dardot (2013, p. 198) llaman un “sistema disciplinario mundial”. Más concretamente, decíamos que la expansión del proyecto neoliberal no se puede atribuir a un complot orquestado por unos actores concretos, sino que es el resultado de la interacción entre la teoría neoliberal, el cambio en el discurso de los principales actores del plano internacional –tanto de los Estados con más peso en el sistema internacional como de las organizaciones financieras internacionales– y la aparición de nuevos retos económicos sin solución en el marco de los acuerdos de posguerra. Si aterrizamos el análisis a un caso concreto, como es México, podemos ver de forma mucho más clara cómo se producen estas interacciones.

En México, en la década de los 80, confluyeron la crisis del régimen de partido único, tanto por la crisis económica como por la deslegitimación política; el auge de la ideología neoliberal, que a través de la expansión en la academia, los medios de comunicación y las organizaciones empresariales legitima las transformaciones políticas y económicas; la aparición de una élite tecnocrática en el seno del gobierno mexicano dispuesta a hacer avanzar las propuestas neoliberales; las presiones de las élites económicas nacionales, con unas organizaciones empresariales cada vez más influyentes; así como las presiones y el apoyo internacional para la puesta en marcha del programa neoliberal vinculado a la gestión de la deuda. Además, estas diferentes variables se retroalimentan con el avance del neoliberalismo, ya que las reformas impulsan concentración de poder de las élites políticas y económicas, así como su inserción en las redes em-

presariales globales, lo que les confiere aún más poder. Es decir que, como decíamos al inicio, no se trata de un juego de suma cero en el que las empresas ganan lo que los Estados pierden, sino una simbiosis entre poderes públicos y privados, que, con la excusa de la globalización, pone a los gobiernos al servicio de las grandes empresas.

Por tanto, vemos como el avance del neoliberalismo en México también fortalece las alianzas entre las élites nacionales e internacionales, poniendo de manifiesto los vasos comunicantes entre los Estados imperialistas, las organizaciones internacionales y las élites nacionales. Es decir que, aunque en nuestro análisis los factores endógenos tengan bastante peso, esto no significa que infravaloremos el papel imperialista principalmente de Estados Unidos. De hecho, en el caso de México, se hace patente que el poder imperialista sigue más vigente que nunca, con unos Estados Unidos que despliegan diferentes estrategias para ejercer un control territorial sobre México, tanto en términos de recursos, como en términos de seguridad. Como refleja la integración asimétrica generada por el TLCAN, que ha supuesto la subordinación económica de México a la economía estadounidense y el desmantelamiento de sectores económicos importantes para el país, así como con las presiones para profundizar la reforma energética; además de la creación de la ASPAN, que ha supuesto la subordinación de México a las estrategias securitarias de EEUU.

3. En cuanto a las transformaciones de los Estados en el proceso de adaptación a la lógica neoliberal, las hemos descrito, como decíamos, con el concepto de Estado neoliberal. Resumiendo, podemos decir que el Estado neoliberal no es un Estado débil, que se retira, sino un Estado que ha transformado sus funciones en beneficio del mercado y en base a la lógica global; es decir que el neoliberalismo refuerza el papel del Estado en la expansión capitalista, no solo generando las condiciones para la reproducción del capital, sino convirtiéndose en su socio directo. Sin embargo, este papel dependerá de la posición de cada Estado en la economía global. A grandes rasgos podemos decir que, a pesar de que el objetivo común es el de promocionar la competencia y la competitividad de los capitales asentados en cada territorio, en los países más industrializados este papel estará más destinado a apoyar la carrera de exportaciones y de control de mercados, así como la internacionalización empresarial, mientras que los países menos industrializados y empobrecidos se verán obligados a extravertir sus economías, para atraer inversión extranjera directa y aumentar las exportaciones de materias primas. Aunque también es cierto que, con unos mercados cada vez más competitivos, el papel de cada economía en el sistema capitalista internacional se transforma y varía según sectores y territorios. En un contexto en el que todos los Estados se encuentran inmersos en la competencia para atraer IED o para abrir mercados; y, por tanto, mientras los grandes capitales de cada país se expanden, los derechos laborales y sociales se equiparan progresivamente a la baja.

En este sentido, aunque el proceso de adaptación a la globalización neoliberal dependerá de cada contexto, podemos ver como existen algunas tendencias comunes que, en mayor o menor medida, se están produciendo en todos los Estados insertados en los mercados globales, lo que nos permite hablar de un nuevo modelo de Estado definido como Estado neoliberal. Más concretamente, algunas de las características del Estado neoliberal serían su carácter autoritario y cada vez más alejado de los procesos de la democracia; la creación de condiciones de competitividad necesarias para la economía global, a través de la desregulación laboral y ambiental, las privatizaciones, la liberalización del comercio, la reducción de impuestos, los recortes y la inversión en infraestructuras e internacionalización; la desregulación financiera y socialización de pérdidas; la desestatalización de funciones a través de la privatización, las alianzas público privadas y la promoción de la lógica de la gobernanza; la retirada del Estado de bienestar a favor de la mercantilización y el “*workfare*”, transformando las políticas sociales en un mecanismo de disciplinamiento; la expansión de las políticas punitivas y del control social a través de la represión y la securitización; la promoción de los sistemas privados de derecho, a través del nuevo pluralismo jurídico transnacional sin controles democráticos; el conservadurismo y la privatización de la reproducción social, además de una limitación de la agenda feminista a lo relacionado con la violencia machista vinculada al discurso securitario (o, en todo caso a aquello asumible por la racionalidad neoliberal basada en el individualismo, el consumismo y la autorresponsabilización); el Estado de excepción como regla, con una profundización de los procesos de desposesión violenta y de “administración y trabajo de muerte” (Fazio, 2016, p. 13) o necropolítica (Mbembe, 2011); y, por último, la puesta en marcha de procesos de desterritorialización y reterritorialización, con la construcción de espacios para la revalorización del capital, que profundizan el productivismo, el extractivismo y la economía de enclaves.

Al analizar si esta definición de Estado neoliberal nos servía para describir las transformaciones que ha vivido México, veíamos como la mayoría de las características se cumplen. Una muestra de cómo México ha asumido varias de las características del Estado neoliberal es la transformación profunda, tanto económica, política, como social, que ha sufrido en las últimas

décadas, que encaja con la responsabilidad de acomodar la sociedad a las exigencias de la competencia mundial. Especialmente teniendo en cuenta las consecuencias de las privatizaciones y el proceso de apertura económica, que expulsó más de 6 millones de personas del campo, mientras se creaban nuevas zonas dedicadas a la industria maquiladora; al mismo tiempo que se reorientan las funciones estatales con el desmantelamiento del sector paraestatal y las reformas, como la educativa y la energética, que han puesto fin al carácter nacionalista del Estado mexicano.

4. Por otra parte, algunas de las características del Estado mexicano plantean más dudas a la hora de equiparar su proceso de neoliberalización al de otros Estados. Por un lado el hecho de que la inserción en los mercados globales se haya hecho a la par que se llevaba a cabo la llamada “transición a la democracia”. Pero, a pesar de esta supuesta contradicción con la afirmación de que el neoliberalismo entraña mayor autoritarismo y menos democracia, consideramos que las reformas políticas en México han ido en la dirección de consolidar una “democracia neoliberal”. Es decir que, si bien se han puesto en práctica algunas de las instituciones democráticas que no existían durante el régimen de partido único (como las elecciones competitivas), su debilidad y falta de legitimidad nos impiden plantear que haya habido un proceso de democratización real. Por otra parte, la expansión de la economía criminal y la cooptación de los aparatos del Estado, ponen de relieve una tendencia que seguramente no se reproduce de la misma forma en otros países, pero que, sin embargo, podemos considerar que se inserta dentro de las propias tendencias del neoliberalismo. Así podemos decir que, a pesar de que las condiciones actuales nos permitirían hablar, más que de un Estado neoliberal, de un Estado narco, en realidad podríamos decir que este Estado narco no es más que una configuración específica del Estado neoliberal. Simplificando podríamos decir que, mientras que el Estado neoliberal rompe la ficción de la división entre lo público y lo privado –conseguida por el Estado capitalista– poniendo al Estado de forma clara al servicio de los capitales globales, el Estado narco hace lo mismo pero poniéndose al servicio de la economía mafiosa. De esta forma, ambas configuraciones ponen en peligro la imagen de la “universalidad del estado” (imparcial) y conllevan una tendencia hacia la desintegración (Solís González, 2013, p. 20).

Por otra parte, en relación a la pérdida de control territorial en algunas zonas del país, así como la emergencia social desatada desde que empezó la “guerra contra las drogas”, consideramos que hay que situarlas en un contexto generalizado de normalización de la excepción (Fazio, 2016, p. 13) –en el que confluyen dinámicas históricas, como la utilización de la violencia para la construcción estatal, con dinámicas desatadas por la apertura económica y la inserción en los mercados globales– y, por tanto, no invalidan la definición de México como Estado neoliberal, sino que la llevan a su extremo. Por otra parte, la externalización de las funciones de seguridad –transferidas tanto a Estados Unidos, como a empresas de seguridad privada o a lo que Pansters llama la “zona gris”, es decir en la frontera entre lo estatal y no estatal, legal e ilegal–, lleva a un extremo la neoliberalización del Estado, ya que desestataliza las funciones más básicas, rompiendo con la función clásica del Estado de monopolio de la violencia legítima. Sin embargo, entendemos que esta desestatalización no supone un debilitamiento de la función de disciplinamiento y represión, sino que consigue disciplinar a la población a través del miedo. Las implicaciones de estos arreglos violentos y los límites que plantea en cuanto a la reproducción del capital los analizamos más adelante.

III. Poder corporativo en México

1. En primer lugar, uno de los elementos que planteábamos al inicio de la tesis es que el poder corporativo tiene varias facetas, lo que ha quedado ampliamente justificado en la segunda parte de la tesis, permitiéndonos confirmar la tercera hipótesis:

H3 *Las fuentes del poder corporativo son el poder económico, el poder político, el poder jurídico y el poder social.*

Además, en el estudio de caso hemos podido comprobar cómo funcionan estas diferentes facetas del poder de las empresas transnacionales en un contexto concreto, confirmándose así la segunda hipótesis planteada en el estudio de caso:

H2 *Las empresas transnacionales –gracias a las diferentes dimensiones de su poder– han contribuido a consolidar el Estado neoliberal, en el que se ha producido un vaciamiento de los espacios de democracia.*

Más concretamente, podemos decir que al analizar la evolución política y económica de México en las últimas décadas y la interacción entre los diferentes actores, hemos podido ver cómo el poder corporativo ha colaborado en el avance del neoliberalismo, poniendo en práctica varias de las facetas de su poder y fortaleciendo las interrelaciones entre los actores públicos y

privados y nacionales e internacionales. Por tanto, podemos decir que el avance de las políticas neoliberales en México es un ejemplo de cómo se combina el papel de los cuatro actores clave en el desarrollo de la *lex mercatoria*: las instituciones internacionales, los Estados de origen de las transnacionales, los Estados de destino (incluidos tanto los aparatos estatales como las élites empresariales nacionales) y las empresas transnacionales. Por tanto, a pesar de que ahora nos centraremos en el poder corporativo y en cómo las diferentes instituciones internacionales y estatales han apoyado sus intereses, esto no quiere decir que reduzcamos estos procesos al papel de un solo actor.

2. En primer lugar, varios de los elementos del poder económico corporativo planteados en la segunda parte de esta investigación se han puesto de manifiesto en el avance del neoliberalismo en México. Resumiendo, podemos decir que un elemento clave en la profundización de la agenda neoliberal ha sido la dependencia de los capitales extranjeros, que desembocó en la crisis de la deuda externa, promovida en parte por las propias instituciones financieras internacionales, y que llevó al gobierno mexicano a pedir préstamos condicionados al Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, agravando esta dependencia. De esta forma, México se convirtió en uno de los primeros países donde la excusa de la deuda sirvió para legitimar un cambio de modelo, que adoptó una lógica monetarista y ortodoxa para poner fin al proteccionismo anterior. Este modelo económico ha agravado la dependencia de México, debido a la consolidación de un modelo exportador y aperturista, lo que ha generado un espiral de privatizaciones y desregulaciones para conseguir inversiones, que además ha ido ligado a un aumento de la especulación y a un proceso de financiarización de la economía.

Por otra parte, vemos como la apertura no ha conseguido generar mayor competencia ya que, en gran medida, lo que antes eran monopolios estatales ahora son oligopolios privados, con un importante papel de las empresas extranjeras. Por tanto, otra de las consecuencias de las políticas neoliberales ha sido la consolidación de una élite industrial y financiera con cada vez más poder en el país. Además, las grandes empresas transnacionales han ido absorbiendo, a través de fusiones y adquisiciones, grandes empresas mexicanas; y a menudo actúan de forma coordinada, como demuestra el caso de las empresas españolas que se encuentran fuertemente interrelacionadas entre ellas, lo que lleva a Malló (2011) a hablar del cártel español. Al mismo tiempo, a pesar de que México se ha convertido en un gran exportador, el valor añadido que se genera en el país es mínimo y las condiciones laborales y sociales no han mejorado, debido a las desregulaciones destinadas a atraer capitales y garantizar la “confianza empresarial”. Además, la falta de inversión en I+D y la poca transferencia tecnológica de las empresas extranjeras, que han convertido a México en la plataforma de ensamblaje para exportar a Estados Unidos, aún ha agravado más la dependencia económica. Esta situación de dependencia tecnológica también se evidencia en la entrada de grandes empresas del sector energético y de la construcción, con la excusa de que las empresas públicas no tienen la tecnología suficiente para desarrollar los proyectos.

3. México también es un buen ejemplo de cómo se manifiesta el poder político de las grandes corporaciones. Como hemos mencionado, detrás del avance del neoliberalismo en México se da un proceso de codeterminación entre las élites mexicanas y de Estados Unidos, principalmente, que ha permitido que las empresas transnacionales formaran parte del engranaje neoliberal que ha transformado la política económica mexicana para multiplicar las posibilidades de negocio de los grandes capitales. Algunos ejemplos de cómo ha funcionado este engranaje son la negociación del TLCAN y la reforma energética, así como la injerencia por parte de Estados Unidos en la seguridad nacional de México y la campaña contra Andrés Manuel López Obrador en las elecciones de 2006. Por otra parte, podemos decir que el proceso de construcción de ideología llevado a cabo por universidades, *think tanks*, medios de comunicación y organizaciones empresariales permitió desmontar, en poco tiempo, los pilares del Estado postrevolucionario, consiguiendo legitimar un cambio de valores y de políticas que ha ido calando en la sociedad mexicana, hasta el punto de permitir al gobierno de Peña Nieto reformar el sector energético, que había sido uno de los pilares del imaginario nacional mexicano. Más concretamente, la influencia de las universidades privadas de claro corte neoliberal explicaría cómo, en los años 80 y 90, sin un cambio de partido político en el gobierno, se produjo un viraje ideológico tan fuerte. Debido a que, el giro político neoliberal fue llevado a cabo por un grupo de tecnócratas, formados en universidades de influencia neoliberal, que se hicieron con el poder gracias al contexto económico general y al apoyo de las élites nacionales y extranjeras.

Otros elementos claros de connivencia entre las élites políticas mexicanas y las élites empresariales nacionales y extranjeras son los numerosos casos de puertas giratorias y corrupción, que sumados a la nueva lógica de la gobernanza, han permitido que el gobierno mexicano se vea cada vez más desplazado por poderes privados. Estos hechos demuestran que México es un buen

ejemplo de lo que Klein (2007, p. 39) llama “estados corporativistas”, es decir la subordinación de las políticas públicas a los intereses empresariales. Pero en este caso, esta subordinación está cruzada con la posición de México en la jerarquía estatal, lo que hace que las interrelaciones de la propia élite mexicana con las élites de los principales países de origen de las ETNs tomen un papel relevante. Una interrelación que en México ha sido clave para legitimar y ampliar el viraje neoliberal, como demuestra el papel de los lobbies estadounidenses junto a funcionarios de las organizaciones económicas internacionales y los Estados de origen, en las negociaciones del TLCAN y en la reforma energética.

4. Otra de las facetas del poder corporativo es el poder jurídico, es decir la capacidad de las empresas transnacionales, junto a otros actores, de condicionar la producción normativa estatal e internacional para garantizar la seguridad jurídica de sus inversiones y la fragilidad de sus obligaciones. Como hemos analizado, en México confluyen varias facetas de esta arquitectura jurídica internacional, basada en la nueva *lex mercatoria*, que refuerza los derechos de las empresas con mecanismos coercitivos mientras fragiliza sus obligaciones, generando una asimetría normativa con graves consecuencias para los derechos humanos. Algunos ejemplos de ello son, en primer lugar, el proceso de desregulación del marco normativo mexicano para atraer IED y permitir la entrada de capital privado en sectores protegidos, como las telecomunicaciones, la energía, el transporte, el sector agrario y el sistema bancario. Este proceso no es atribuible exclusivamente al poder corporativo, pero sin duda las diferentes estrategias de presión e influencia de la opinión pública por parte de las empresas interesadas contribuyeron a hacerlo avanzar; como demuestra el caso de la reforma energética descrito anteriormente, en el que tanto empresarios como centros de pensamiento, gobiernos y organizaciones tuvieron un papel destacado. Así mismo, las puertas giratorias entre los responsables de las reformas y los consejos de administración de las empresas beneficiadas, también dan una idea de hasta qué punto las grandes corporaciones han estado detrás de estas reformas.

Por otra parte, México, debido a las presiones externas e internas, se integró en el marco normativo del comercio internacional, primero con la entrada en el GATT-OMC y posteriormente con la firma de numerosos acuerdos de libre comercio e inversión. De esta forma, el marco normativo mexicano queda supeditado a las normas de comercio e inversiones de carácter multilateral, regional y bilateral y a las decisiones de los tribunales de arbitraje, en los que ya ha hecho frente a más de 20 demandas. En este proceso de inserción en el marco del derecho corporativo global fue clave la firma del TLCAN, que también es un ejemplo claro del pluralismo jurídico transnacional y de la forma de actuar de los nuevos centros de producción jurídica regidos por el «principio de mercado»; debido a que en sus negociaciones estuvieron muy presentes las organizaciones empresariales y *think tanks*, que supervisaron y apoyaron todo el proceso. Los intereses corporativos en favor de estos tratados quedan patentes, por tanto, por el enorme despliegue de recursos que supusieron las negociaciones del TLCAN por parte de las organizaciones empresariales tanto mexicanas como estadounidenses. Por otra parte, las negociaciones de acuerdos comerciales y de inversión no solo buscaban ampliar las posibilidades de negocio y garantizar la seguridad jurídica de las inversiones, sino que también estaban destinadas a blindar las reformas neoliberales iniciadas en la década de los 80. Un objetivo que vuelve a estar presente en la iniciativa de modernización del tratado entre México y la UE, que serviría para bloquear las recientes reformas de Peña Nieto y evitar que futuros gobiernos intenten revertirlas.

Este fortalecimiento de la seguridad jurídica de los inversionistas contrasta, como decíamos, con la fragilidad de sus obligaciones, especialmente en cuanto al respeto de los derechos humanos y la legislación ambiental. En este sentido vemos como en México se suma la propia debilidad del sistema jurídico nacional, con un Estado que ha contribuido activamente a producir su pasividad regulatoria y que no ha resuelto la ineficiencia y corrupción de su sistema judicial, con la fragilidad del Derecho Internacional de los Derechos Humanos y la insuficiencia de los mecanismos basados en la lógica de la voluntariedad y el *soft law*. Las consecuencias de esta situación quedan patentes en los numerosos casos registrados de violaciones de derechos humanos por parte de empresas transnacionales en los que las víctimas no han tenido acceso a la justicia, ya fuera por la debilidad de las normas que deberían protegerlas, debido a la corrupción del sistema judicial, a la interposición del derecho comercial global o a la inexistencia de mecanismos internacionales eficaces. Además, esta situación de indefensión se amplía cuando, como ocurre a menudo, son las propias defensoras de derechos humanos las que son criminalizadas, gracias a un sistema jurídico al servicio de las grandes empresas. Una criminalización que se suma a la represión y amenazas que sufren las personas que defienden derechos humanos, por parte de grupos paramilitares o directamente las fuerzas de seguridad del Estado.

5. Por último, sobre el poder social de las empresas transnacionales, podemos decir que en México también se constata una capacidad cada vez mayor de las grandes empresas para determinar de qué forma consumimos, nos reproducimos, trabajamos y vivimos. De forma general, podemos decir que el avance del neoliberalismo ha generado profundas transformaciones sociales, con el incremento de la pobreza y la desigualdad, así como las migraciones, como elementos principales. Al mismo tiempo, vemos como se profundiza la racionalidad neoliberal, con la expansión de la competencia, la autorresponsabilización y el emprendimiento, que está transformando el imaginario nacionalista proveniente de la revolución, hacia una cultura productivista e individualista, basada en el hombre-empresa, que hace avanzar la mercantilización de todas las esferas de la vida. Más concretamente, como decíamos, uno de los impactos sociales más graves de este modelo es la desigualdad, que convierte a México en un ejemplo claro del proceso de “divergencia oligárquica” del que habla Piketty (2014, p. 369). Además, las desigualdades se justifican con el mito de la meritocracia, que justifica la posición social de las clases dominantes en base a supuestos méritos propios; sumado al racismo, que en México sigue siendo una de las principales vías para justificar las desigualdades y denigrar a los excluidos. De esta forma se justifican los impactos del modelo neoliberal bajo la idea de los “dos Méxicos”, uno atrasado y otro formado por clases medias integradas en el progreso global. Lo que permite criminalizar y racializar a los pobres, como los “otros” atrasados que no asumen el cambio y que son los supuestos causantes de la crisis de seguridad.

Esta criminalización de la pobreza, está ligada a unas políticas sociales que no buscan garantizar derechos sino un fin disciplinario o clientelar; así vemos como la política social dejó de estar vinculada a la política de desarrollo, para basarse en un carácter selectivo y condicionado, lo que rompió el pacto posrevolucionario, es decir la obligación del Estado de velar por el bienestar de los sectores populares del país. Estas transformaciones, junto a la destrucción de fuentes de empleo y la reducción de los ingresos, han generado el mayor flujo migratorio del mundo, así como la proliferación de la economía informal y la expansión de una de las economías criminales más poderosas del mundo. De esta forma, se ha introducido un nuevo ejército de mano de obra a los circuitos del capitalismo globalizado, especialmente a raíz de la emigración y la inserción en trabajos precarios del llamado “bono demográfico”, es decir la numerosa juventud mexicana. Al mismo tiempo que se promueve el consumismo, con unas expectativas enmarcadas en la idea de progreso occidental, en el que empresas como Wal-Mart se convierten en símbolos de progreso, a pesar de su propuesta envenenada, que ofrece “precios bajos” a costa de los proveedores y trabajadores. Detrás de esta proliferación de los valores neoliberales y las expectativas de progreso se encuentran, tanto los esfuerzos hechos por el PRI y el PAN para moldear la opinión pública, como, especialmente, el duopolio televisivo formado por Televisa y TV Azteca. Además, también es relevante la reforma constitucional de la educación que busca adaptar la escuela a las nuevas exigencias de la economía capitalista y dismantelar la educación pública como fuente de concienciación social y política.

Por otra parte, en cuanto a la situación de violencia y emergencia social, aunque no se pueden simplificar sus causas, también se pueden ver los vínculos con el auge del poder corporativo. Tanto por las transformaciones económicas y sociales que ha generado el modelo exportador, como por las vinculaciones entre miembros de la élite empresarial con el narcotráfico, las redes de trata y los feminicidios; así como por la utilización de la violencia y el miedo para legitimar un mayor control social y militar de la población. En la misma línea, podemos decir que las transformaciones sociales neoliberales han ido acompañadas de una transformación del proceso de reproducción social, debido a la ruptura de las formas comunitarias de vida, los procesos de precarización de la subsistencia y el nuevo papel de las mujeres en el mercado laboral, que gracias a su mayor precariedad permite tirar a la baja las condiciones laborales generales. Esta situación convierte a las mujeres en una pieza clave de las transformaciones neoliberales, además de profundizar la mercantilización de los cuerpos de las mujeres y situarlas en la primera línea de resistencia frente a los procesos de acumulación violenta y las diferentes formas de necropolítica.

Así vemos como las mujeres toman un papel protagonista como principales afectadas pero también como principales defensoras en casos de vulneración de derechos humanos y despojo; al mismo tiempo que, la violencia machista y los feminicidios se enmarcan en un contexto en el que las mujeres y otros sectores subalternos se han convertido en desechables, lo que –como demuestran las madres y familiares de desaparecidos y desaparecidas y de víctimas de feminicidios– pone a las mujeres como principal resistencia a las nuevas formas de necropolítica. Por último, vemos como la racionalidad neoliberal ha forjado una nueva moralidad individualista y conservadora, combinando los valores del catolicismo tradicional con la difusión de los valores neoliberales. Este proceso se ha dado gracias a la restauración de las relaciones entre el Estado y la Iglesia, a través de la reforma constitucional, pero principalmente gracias a la reforma educativa, aún en disputa, que, como explicamos, pretende transformar la educación mexicana para que se adapte mejor a la nueva razón neoliberal.

IV. Impactos de las empresas transnacionales sobre la democracia y los derechos humanos

1. Después de todo el recorrido realizado sobre las transformaciones de poder en la globalización neoliberal, las transformaciones en el plano estatal, así como el auge del poder corporativo y sus fuentes, podemos decir que la última hipótesis planteada, sobre las consecuencias de estas transformaciones, también ha quedado verificada:

H4 *Con la consolidación del Estado neoliberal y el auge del poder corporativo se profundiza el vaciamiento de los espacios de democracia y la vulneración de derechos humanos.*

Al mismo tiempo que se confirma, como decíamos, la segunda hipótesis del Estudio de caso, pero también la tercera:

H2 *Las empresas transnacionales –gracias a las diferentes dimensiones de su poder– han contribuido a consolidar el Estado neoliberal, en el que se ha producido un vaciamiento de los espacios de democracia.*

H3 *Con la consolidación del Estado neoliberal se ha profundizado la arquitectura de la impunidad, facilitando la violación de derechos humanos por parte de las empresas transnacionales.*

De esta forma hemos querido plantear de qué forma el accionar de las empresas transnacionales contribuye a la crisis democrática así como a la vulneración de derechos humanos, poniendo énfasis no solo en los impactos directos, sino también en los impactos indirectos producidos por las transformaciones de poder que contribuyen a generar.

2. Conviene recordar que cuando hablamos de crisis de la democracia, o del vaciamiento de los espacios de democracia, nos referimos a una concepción amplia de la democracia, que no se puede ceñir a su concepción formal, vinculada a la democracia representativa, sino, en palabras de Pisarello (2011), al avance de las lógicas democratizadoras y emancipatorias, que se contraponen a los poderes oligárquicos. En este sentido, su retroceso implicará una mercantilización de cada vez más esferas de la vida y la pérdida de derechos civiles, políticos y sociales. De forma muy resumida podemos decir que algunos de los elementos que favorecen este retroceso democrático son el desplazamiento de poder hacia actores privados e internacionales, con una lógica de la gobernanza que legitima la rearticulación entre Estado, sociedad civil y economía de mercado; la deslegitimación de la democracia representativa; la concentración de poder tanto dentro del propio aparato estatal, como en el mundo empresarial, y debido a la simbiosis entre poderes públicos y privados; la vulneración de derechos humanos y la impunidad; la subjetivación de los valores neoliberales y el retorno del conservadurismo; y los procesos de reorganización territorial en función de las necesidades de revalorización del capital, que generan múltiples conflictos sociales y ambientales.

3. En el caso de México, a pesar de que el sistema político nunca llegó a funcionar en los términos formales de la democracia representativa, vemos como la llegada del neoliberalismo aún hizo retroceder más los avances democratizadores conseguidos en décadas anteriores. Por tanto, podemos decir que la intersección entre el fin del régimen de partido único y la adaptación a la globalización neoliberal profundizó la crisis democrática, facilitando el desplazamiento de poder y la pérdida de legitimidad de las instituciones, lo que demuestra que, a pesar de la retórica neoliberal, la apertura económica no significó apertura democrática. Más concretamente vemos como algunos ejemplos del retroceso democrático en México son, en primer lugar, la recomposición de las élites, que dio paso a una nueva clase dominante con vinculaciones con el aparato estatal y estrechos vínculos con el capital transnacional, además del fortalecimiento de las redes empresariales nacionales; esta recomposición facilitó los procesos de desplazamiento de poder y desnacionalización de la política mexicana, marcados también por la influencia de Estados Unidos y las organizaciones económicas internacionales.

Al mismo tiempo, se produce una deslegitimación del sistema político debido al fracaso de la transición a la democracia, que se limita a algunos aspectos formales, y a la incapacidad del Estado de cumplir con las demandas de seguridad y garantía de derechos, tanto civiles como económicos, sociales y culturales. Además, la corrupción, cada vez más extendida, suma las dinámicas clientelares heredadas del antiguo régimen con las nuevas formas de corrupción vinculadas a los procesos de privatización y subcontratación, así como la penetración del crimen organizado en el aparato estatal. Por otra parte, las reformas del sistema electoral y de partidos tampoco han conseguido generar la legitimidad esperada, debido a la interferencia de actores privados e internacionales y la falta de transparencia. Además, a pesar de la alternancia política y la aparición de nuevos partidos políticos, la apertura económica y las privatizaciones facilitaron la concentración de poder, con unos grupos oligopólicos con cada vez mayor control de la

economía y un aparato estatal en el que, a pesar de los intentos descentralizadores, se refuerzan las tendencias presidencialistas y centralistas.

4. Por tanto, vemos como en México confluyen los retrocesos democráticos propios del avance del neoliberalismo, con una situación de emergencia social grave, que suma la precarización de la existencia de grandes capas de la población, al Estado de excepción permanente; pero, como discutíamos anteriormente, la crisis de seguridad que vive México no puede ser analizada al margen de las transformaciones políticas y económicas de las últimas décadas, sino que es un síntoma más de esta transformación. En este sentido, podemos ver como una de las muestras más claras de la crisis de la democracia en México es la interrelación entre funcionarios públicos, organizaciones criminales y empresas tanto nacionales como transnacionales en algunos de los Estados estratégicos para el capital transnacional, que son un ejemplo de la inexistencia de un Estado de derecho en México. Sumado al hecho de que se siguen dando prácticas de paramilitarismo y *guerra sucia*, especialmente para profundizar los procesos de reorganización territorial y despojo en los que el Estado participa en beneficio del capital transnacional y a expensas de los derechos de la población y de su propia autoridad y legitimidad.

En este sentido, el estudio de caso nos ha permitido comprobar cómo se articulan dos lógicas paralelas y aparentemente contradictorias: la tendencia hacia la desintegración del poder estatal, producida por el desplazamiento de poder hacia nuevas formas de autoridad, y el auge del autoritarismo y la concentración de poder que entraña el neoliberalismo. En el caso de México hemos podido ver como estas dos tendencias, que podrían parecer contradictorias, se refuerzan mutuamente, en un proceso que a menudo se ha caracterizado como la feudalización de la política, es decir la aparición de nuevas autoridades en la frontera de lo público y lo privado y alejadas de los espacios de democracia. Además, estas dos lógicas demuestran como la lógica represiva y securitaria del neoliberalismo no tiene por qué venir exclusivamente del Estado sino que se produce de forma coordinada con otros actores que participan y se benefician de la militarización de la sociedad.

Por otra parte, hemos debatido sobre las causas de la profunda crisis de seguridad, entendiendo que sus causas se encuentran en la intersección entre el avance del neoliberalismo y la profundización del autoritarismo. Más concretamente, podemos decir que la expansión de la violencia se debe al aumento de la desigualdad y la exclusión a raíz de las reformas neoliberales, así como al fin de los arreglos institucionales del régimen de dominación priista –que habían garantizado una mínima cohesión social (más o menos democrática) y que no fueron reemplazados por una mayor democratización–. Es decir que, a pesar del papel predominante de la violencia en la historia de México, el cambio de tendencia que se produce a partir de los 80s del siglo pasado, con la intensificación y espectacularización de la violencia, está ligado a las transformaciones políticas y económicas que generó el avance del neoliberalismo.

5. Por último, podemos decir que las consecuencias del avance del neoliberalismo, junto al auge del poder corporativo, sobre los derechos humanos son evidentes. Además, se ha podido constatar que México es una muestra clara de la asimetría normativa llevada a su extremo, debido a la impunidad generalizada que sufre la población frente a una seguridad jurídica de las empresas transnacionales cada vez más protegida. Esta situación se debe, en primer lugar, a una reforma judicial insuficiente, que no ha solucionado los numerosos problemas del sistema judicial mexicano, aquejado por el clientelismo, la judicialización de la política y la corrupción; junto al proceso de adaptación a la *lex mercatoria*, a través de la desregulación y la inserción en el marco del derecho corporativo global. Así vemos como, junto a las graves consecuencias de la inexistencia de un Estado de derecho, como puede ser la pérdida del control estatal en algunos territorios, la vulneración sistemática de los derechos humanos de las personas migrantes, la expansión de la violencia contra las mujeres y la corrupción e infiltración del narco en las administraciones públicas, se profundiza lo que Aleida Hernández (2015, p. 242) llama el “derecho del despojo”, es decir un derecho proveniente de sedes transnacionales de poder económico global que tiene como fin facilitar la mercantilización de todas las esferas de la vida.

Las vías por las que se construye la arquitectura jurídica de la impunidad han sido discutidas anteriormente, por ello aquí solo queremos hacer referencia a algunas de las consecuencias que tiene esta arquitectura jurídica en un contexto concreto como es México. En primer lugar, hemos visto como la lógica neoliberal debilita los sistemas jurídicos nacionales, profundizando la crisis del sistema judicial y rompiendo la centralidad normativa del Estado, en favor del pluralismo jurídico transnacional. De esta forma se produce una reducción progresiva de la coercibilidad del derecho, gracias a un vaciamiento normativo del derecho público y el avance en la desregulación y autorregulación. Más concretamente, el vaciamiento normativo se ha llevado a cabo con sucesivas reformas constitucionales, que no solo eliminaron sistemas de protección de derechos,

sino que además se realizaron violando el derecho al acceso a la información y el derecho a la consulta previa, libre e informada de los pueblos indígenas. Además, la lógica de la autorresponsabilización se ha demostrado incapaz de evitar las vulneraciones de derechos humanos y garantizar el acceso a la justicia, como han demostrado las organizaciones de la sociedad civil mexicana que están haciendo un seguimiento de casos de vulneración de derechos humanos por parte de empresas transnacionales.

Por último, a pesar de no haber podido hacer un análisis exhaustivo, ya que escapaba de los objetivos de esta tesis, podemos decir que en México se producen la gran mayoría de impactos de las empresas transnacionales recogidos en la categorización propuesta en la segunda parte de la investigación. Esta revisión de los impactos en un contexto concreto permitió ampliar y acotar los impactos recogidos en las diferentes dimensiones propuestas: económica, política, jurídica, ambiental, social, cultural y de género. Además, nos ha servido para ampliar el análisis de los impactos del poder corporativo intentando tener una imagen completa, que incluyera tanto los impactos más directos como los indirectos, teniendo en cuenta los impactos recogidos en el marco de los derechos humanos y aquellos impactos más generales que, aunque no sea de forma directa, contribuyen a generar el caldo de cultivo en el que los derechos humanos se ven vulnerados. Entendiendo que, como plantea Giner (2008, p. 83), hay diferentes categorías de complicidad empresarial en la violación de derechos humanos, que van desde la complicidad directa hasta la complicidad indirecta, por beneficiarse de ella, y la complicidad tácita, por omisión y tolerancia respecto a las violaciones de derechos humanos.

V. Conclusiones finales

1. Una vez presentadas las conclusiones relacionadas con los diferentes objetivos planteados al inicio de la investigación, queremos finalizar con algunas conclusiones que se desprenden del Estudio de caso que nos parecen significativas ya sea por su novedad o actualidad, sus implicaciones o porque plantean nuevas líneas de investigación. En primer lugar, en el estudio del poder corporativo en México hemos prestado especial atención al papel de la violencia, intentando interpretar el lugar que ocupaba en los diferentes procesos estudiados. De esta forma, las teorías sobre la “normalización de la excepción” y la “necropolítica” han tomado relevancia y nos han servido para profundizar en una faceta del neoliberalismo a la que en un inicio no habíamos prestado la suficiente atención. Lo más relevante de este análisis ha sido estudiar la relación entre capitalismo y violencia en el contexto mexicano, así como el papel del Estado en este binomio. A pesar de que el objetivo del estudio de caso no era la generalización, las conclusiones que se desprenden nos pueden servir para apuntar algunas tendencias que quizás se repiten en otros contextos. En primer lugar, muestra la gravedad que toman los diferentes procesos de normalización de la excepción, como pueden ser la acumulación por desposesión, la gestión de las migraciones y las diferentes “configuraciones criminales del capitalismo contemporáneo” (Fazio, 2016, p. 11). Demostrando como las nuevas formas de violencia se pueden dar en Estados que siguen operando en base al marco formal de las “democracias capitalistas”, lo que lleva a Panseters (2012) a hablar de “democracias violentas” que combinan una democracia electoral limitada, con profundas desigualdades socioeconómicas y la escalada de la violencia y la inseguridad. Por otra parte, reflejan la posibilidad de que se combine el accionar del aparato estatal, con el de corporaciones transnacionales y grupos de la economía criminal; en un entramado de violencia e inseguridad que sirve como mecanismo disciplinador, para facilitar la explotación de recursos y personas, así como el control de la población.

En este sentido, vemos como, tanto en las causas, como en la gestión y las consecuencias de la violencia, aparece el papel de las grandes corporaciones, una situación que choca con el extendido discurso de que la violencia lastra el desarrollo económico; ya que, en el caso de México, la violencia no ha impedido que las grandes empresas hicieran negocios y, en algunos casos, hasta se podría decir que los ha facilitado. Por tanto, sería interesante profundizar un poco más en el modelo de desarrollo resultante de este contexto de desestructuración social y política, que sin duda se aleja del ideal de las “democracias capitalistas” pero que en México ha conseguido consolidarse sin poner en juego el proceso de acumulación del capital. Esto no significa que haya algunos sectores, como el turismo o las pequeñas y medianas empresas, que sí que se ven afectados por la crisis de inseguridad, pero la imbricación entre capitalismo y violencia en México permite apuntar la consolidación de un modelo de desarrollo depredador, alejado del modelo liberal, pero extremadamente rentable para algunos capitales y funcional a la actual fase de reapropiación territorial y saqueo neocolonial transnacional.

Por otra parte, si bien la descomposición del Estado y la penetración del narco, parecen específicos de México, su relación con el avance de las medidas neoliberales nos permite enmarcar

esta situación dentro de las posibles consecuencias generadas por el avance del neoliberalismo. Por tanto, a pesar de que no podemos afirmar que el proceso que ha seguido México para llegar a esta situación se pueda repetir en otros contextos, consideramos que el caso de México nos permite entender cómo funciona este modelo de desarrollo violento, basado en la interacción entre Estado, crimen organizado y empresas transnacionales, que aunque de forma no tan generalizada, podemos encontrar en otros contextos. Así, desenlaces semejantes en América Latina, como son el caso de Colombia y más recientemente el repunte de la economía criminal y su penetración en los aparatos del Estado en Argentina, nos podrían permitir hablar de una tendencia que se puede llegar a generalizar, en la que las fronteras entre la economía criminal y la legal se diluyen en una reestructuración capitalista global, y el tráfico de drogas, personas y armas pasa a ser un sector económico, que, como los demás, se asocia con los aparatos estatales. Además, este enfoque podría servir para analizar otros ejemplos mucho más focalizados, pero que nos dan una idea de la expansión de la “necropolítica” en todo el mundo y de la interacción entre aparato estatal, empresas y “mafias” o crimen organizado, como puede ser la gestión de las fronteras en la Unión Europea.

2. En segundo lugar, queremos recuperar el análisis de la relación entre capitalismo y patriarcado, para aportar algunas reflexiones más sobre el papel que juega el heteropatriarcado en el proyecto neoliberal actual y en la reconfiguración violenta del capital. Nos parece importante destacar como el neoliberalismo en la fase actual vive un repliegue profundamente conservador, aunque, como relata Fraser (2017), también existe un neoliberalismo progresista que se legitimó gracias a la asunción de un discurso feminista, aun cuando asumiera de forma muy parcial la agenda feminista. Esta ambigüedad del neoliberalismo plantea la importancia de profundizar el análisis de su interrelación con el conservadurismo y el heteropatriarcado, que, como planteábamos en la descripción del Estado neoliberal, se produce por varias vías. Ya sea la necesidad de un discurso profamilia para legitimar la privatización de la reproducción, la utilización de la situación de precariedad de las mujeres para la reorganización neoliberal de la producción, la cosificación de las mujeres vinculada a la nueva subjetividad neoliberal, o la inserción de la lucha contra la violencia machista en la estrategia securitaria que, en vez de ir a las causas, transforma las mujeres en víctimas.

Por otra parte, la expansión de la violencia machista en México, con los feminicidios como su faceta más visible, plantea un fenómeno complejo, que a pesar de múltiples investigaciones sigue sin ser explicado en toda su complejidad. Escapa de esta investigación hacer un análisis exhaustivo de las causas de los feminicidios, que ya no solo se producen de forma masiva en la zona fronteriza sino que ahora se producen en mayor medida en el Estado de México, pero nos parece que sería interesante seguir profundizando en la relación entre los feminicidios y la recomposición violenta del capitalismo, de la que hablábamos antes. Algunas ideas en esta dirección serán, en primer lugar, que la violencia contra las mujeres no se puede aislar del contexto de mercantilización de la vida y precarización de las condiciones de subsistencia, que sitúa a las mujeres en una posición más vulnerable; ni de la desigualdad laboral que permite que el empleo femenino sea el más precario y mal pagado, lo que permite rebajar las condiciones del mercado laboral en su conjunto y utilizar a las mujeres para la reorganización neoliberal de la producción. Y, ligado a esta precarización, el repunte de los esfuerzos para controlar el cuerpo de las mujeres, ya sea a través de la mercantilización, el control de la reproducción o a través de otras formas de violencia.

En este sentido, podríamos decir que, igual que la violencia contra las mujeres fue clave, como ha explicado Federici (2004, p. 147), en el advenimiento del capitalismo, actualmente sigue ocupando un lugar central en el avance del sistema neoliberal. En este sentido, quizás nos encontramos frente a un nuevo “contrato sexual”, como el que en el siglo XVI convirtió a las mujeres en nuevos bienes comunes, como sustituto de las tierras perdidas. En este sentido, podemos decir que igual que la persecución de las brujas supuso “un ataque a la resistencia que las mujeres opusieron a la difusión de las relaciones capitalistas y al poder que habían obtenido en virtud de su sexualidad, su control sobre la reproducción y su capacidad de curar” (Federici, 2004, p. 233), la actual violencia contra las mujeres no está al margen del avance del capitalismo depredador. En este sentido, podemos plantear que los feminicidios se convierten en un componente específico de la “necropolítica”, es decir la gestión de la muerte y el miedo dentro del sistema capitalista global. Al mismo tiempo que son el resultado de un sistema que produce una ruptura del tejido social y un quiebre de las instituciones democráticas, generando un clima de impunidad, que hace cómplices al Estado, a empresarios y a grupos criminales.

3. Por último, queremos hacer una breve mención al debate sobre el futuro del neoliberalismo. Entendiendo que es un proyecto en crisis, cada vez más deslegitimado e incapaz de ofrecer

soluciones a los retos actuales. Una deslegitimación que ha quedado reflejada en procesos electorales como el referéndum del Brexit o la victoria de Trump en Estados Unidos, donde acabaron ganando las posiciones con un discurso más proteccionista y antiglobalización. Sin embargo, consideramos que, a pesar de que sea un proyecto en crisis, esto no significa que haya llegado a su fin. Especialmente teniendo en cuenta que, como afirman Laval y Dardot (2013, pp. 393-394), el neoliberalismo no es igual a libre mercado ni a globalización neoliberal y, por tanto, aunque los discursos y políticas proteccionistas se recuperen, esto no quiere decir que no se siga poniendo en práctica el corazón del modelo neoliberal, es decir “gobernar para el mercado”. Por otra parte, como plantea Jessop (2013, p. 12), a pesar de que el neoliberalismo ha perdido legitimidad, sigue siendo interesante analizarlo, especialmente para proyectar los impactos que puede tener su caída, asumiendo que a menudo, el neoliberalismo fracasa yendo hacia adelante (“*fails forward*”).

Por último, podemos decir que, con el análisis del poder corporativo y de su interrelación con el poder estatal, hemos querido recalcar como el Estado, y todas las organizaciones internacionales que se configuran entorno a él, sigue jugando un papel importante en la actual configuración económica. Entendiendo que, como afirma Artous, a pesar de que la correlación entre economía y política sea compleja, podemos afirmar que hoy en día la lucha de clases no es un “conflicto puramente económico, sino que se desenvuelve como lucha política global, lo que implica al Estado, al derecho y a las diferentes regulaciones e instituciones que les corresponden” (Nahuel Martín y Mosquera, 2016).

— Bibliografía

Libros, artículos e informes

- AECID, (2012), “Resumen. Fondo de Infraestructura de Energía Renovable para América Latina”. Madrid: AECID.
- Agamben, Giorgio, (2005), *Estado de Excepción. Homo sacer, II, I*. Buenos Aires: Adriana Hidalgo editora.
- Aguila, Marcos y Bortz, Jeffrey, (2012), “The rise of Gangsterism and Charrismo”, en VVAA (W. G. Pansters, ed.), *Violence, coercion, and state-making in twentieth-century Mexico. The other half of the centaur*. (pp. 185-211). Stanford, California: Stanford University Press.
- Akkerman, Mark, (2016), *Guerras de frontera*. Ámsterdam: Transnational Institute, Stop Wapenhandel y Centre Delàs d’Estudis per la Pau.
- Albarracín, Daniel, (2016), “¿La refundación de Europa? El informe de los cinco presidentes”, en *Viento Sur*, 144, 69-78.
- Albarracín, Daniel, (2012), “¿De qué mercado y estado me hablas?: los fundamentos del capitalismo y las nuevas políticas de la burguesía”, en *Nuestra bandera: revista de debate político*, 231, 71-75.
- Álvarez, Ignacio, Luengo, Fernando y Uxó, Jorge, (2013), *Fracturas y crisis en Europa*. Madrid: Clave Intelectual.
- Álvarez, Leonel, (2008), “Las fuentes teóricas de la democratización neoliberal en México”, en *Utopía y Praxis Latinoamericana*, 13(42), 11-34.
- Álvarez Cantalapiedra, Santiago, (2014), “El poder de las empresas sobre la vida social.”, en *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*, 127, 5-11.
- Álvarez Feáns, Aloia, Nieto, Luis y Ramiro, Pedro (Eds.), (2007), *Las empresas transnacionales en la globalización*. Madrid: Observatorio de Multinacionales en América Latina.
- Amnistía Internacional, (2017), *Defensores y defensoras de los derechos humanos bajo amenaza: la reducción del espacio para la sociedad civil*. Londres: Amnistía Internacional.
- Amorós, Celia y de Miguel, Ana (Eds.), (2010), *Teoría feminista de la Ilustración a la globalización*. Madrid: Minerva Ediciones.
- Aragón, Jorge y Rocha, Fernando, (2009), “Los actores de la responsabilidad social empresarial: el caso español”, en *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 27, 147-167.
- Arend, Lijphart, (1971), “Comparative Politics and the Comparative Method”, en *The American Political Science Review*, 65(3), 682-693.
- Arretxe, Iosu Perales, (2004), *Poder local y democracia participativa en América Latina*. México: Rebelión.

- Arruzza, Cinzia, (2010), *Las sin parte. Matrimonios y divorcios entre feminismo y marxismo*. Madrid: Crítica y Alternativa.
- Aubry, Manon y Dauphin, Thomas, (2017), *Bancos en el exilio. Cómo los principales bancos europeos se benefician de los paraísos fiscales*. Bruselas: Oxfam International.
- Auditoría Superior de la Federación (ASF), (2004), *Informe Integral sobre la Fiscalización del Rescate Bancario de 1995-2004*. Ciudad de México: ASF.
- Avery, William P., (1998), "Domestic interests in NAFTA bargaining", en *Political Science Quarterly*, 113(2), 281-305.
- Azzolini, Giulio, (2016), "Sur la classe capitaliste, transnationale et dominante", en *Actuel Marx*, 60, 28-42.
- Baeza, R. Manuel Antonio (2006), "Globalización y homogeneización cultural", en *Sociedad Hoy*, 10, 9-24.
- Balanyá, Belén, (2007), "¿Cenamos esta noche Comisario?: Lobby en Bruselas", en VVAA (A. Álvarez Feáns, L. Nieto, P. Ramiro y B. Balanyá, eds.), *Las empresas transnacionales en la globalización* (pp. 22-25). Madrid: Observatorio de Multinacionales en América Latina.
- Balanyá, Belén, Doherty, Ann, Hoedman, Olivier, Ma'anit, Adam y Wesselius, Erik, (2002), *Europa S.A.: la influencia de las multinacionales en la construcción de la UE*. Barcelona: Icaria.
- Banco Mundial, (2007), *Gobernabilidad Democrática en México: más allá de la Captura del Estado y la Polarización Social*. Washington DC: Banco Mundial.
- Bancomext, (2013), *Programa Institucional de Bancomext 2013-2018*. Ciudad de México: Bancomext.
- Barajas, Gabriela, (2002), "Las políticas de atención a la pobreza en México, 1970-2001: de populistas a neoliberales", en *Revista Venezolana de Gerencia*, 7(20), 553-578.
- Bárcena, Iñaki y Lago, Rosa, (2008), "Deuda ecológica vs Responsabilidad Social Corporativa: Las empresas transnacionales ante la crisis socio-ecológica", en *Lan Harremanak / Revista de Relaciones Laborales*, 19, 141-167.
- Barreda, Andrés (Ed.), (2016), *Juicio al Estado mexicano por la violencia estructural causada por el libre comercio. Audiencia Final del Capítulo México del Tribunal Permanente de los Pueblos*. Ciudad de México: Editorial Ítaca.
- Bassols, Mario, (2011), "Gobernanza: una mirada desde el poder", en VVAA (M. Bassols y C. Mendoza, eds.), *Gobernanza. Teoría y prácticas colectivas* (pp. 7-36). México: Anthropos/ Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa.
- Beck, Ulrich, (2004), *Poder y contrapoder en la era global. La nueva economía política mundial*. Barcelona: Paidós Estado y Sociedad.
- Belmont, Edgar, (2015), "La modernización del servicio público y los ajustes en los compromisos productivos. Un balance en el sector eléctrico mexicano", en VVAA (G. Guajardo y A. Labrador eds.), *La empresa pública en México y en América Latina: entre el mercado y el Estado* (pp. 101-118). Ciudad de México: UNAM.
- Bensaïd, Daniel, (2001), "El nuevo desorden imperial", en *Viento Sur*, 60, 23-33.
- Bensaïd, Daniel, (2004), *Cambiar el mundo*. Madrid: Los Libros de la Catarata.
- Bensaïd, Daniel, (2009), *Elogio de la política profana*. Barcelona: Península.
- Berraondo López, Mikel, (2008), "Aplicación del derecho o programas de RSC para Pueblos Indígenas", en *Lan Harremanak / Revista de Relaciones Laborales*, 19, 89-116.
- Bhagwati, Jagdish N., (2007), *In defense of globalization: with a new afterword*. New York: Oxford University Press.

- Boix, Isidor, (2008), “Responsabilidad Social Empresarial: Un ámbito de necesaria intervención sindical”, en *Lan Harremanak / Revista de Relaciones Laborales*, 19, 169-189.
- Bonnet, Alberto, (2016), “El concepto del Estado capitalista en Poulantzas”, en *Viento Sur web*.
- Borón, Atilio, (2002), *Imperio y imperialismo: una lectura crítica de Michael Hardt y Antonio Negri*. Buenos Aires: CLACSO.
- Breman, Jan, (2015), *Fuerzas de Trabajo Paria en Asia*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- Brown, Wendy, (2006), “American Nightmare: Neoliberalism, Neoconservatism, and De-Democratization”, en *Political Theory*, 34(6), 690-714.
- Buades, Joan y Cañada, Ernest, (2011), “La balearització global: conflictes socioambientals de la construcció d’hotels balears a El Carib i Amèrica Central”, en *Quaderns de Pau i Solidaritat*, 49, 1-27.
- Cacho, Lidia, (2016), *Los demonios del Edén*. México: DeBolsillo.
- Campos, Leticia, (2005), *La electricidad en la Ciudad de México y área conurbada*. Ciudad de México: SIGLO XXI Editores.
- Cardebat, Jean-Marie y Regibeau, Pierre, (2009), “Nuevas orientaciones para el análisis económico de la responsabilidad social empresarial”, en *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 27, 127-146.
- Cárdenas, Jaime, (2007), “El proceso electoral de 2006 y las reformas electorales necesarias”, en *Cuestiones Constitucionales*, (16), 43-69.
- Cárdenas, Jaime, (2014a), *Crítica a la reforma constitucional energética de 2013*. Ciudad de México: Instituto de Investigaciones Jurídicas (UNAM).
- Cárdenas, Jaime, (2014b), *La crisis del sistema electoral mexicano. A propósito del proceso electoral 2012*. Ciudad de México: Instituto de Investigaciones Jurídicas (UNAM).
- Cardona, María Belén, (2010), “La utilización de las redes sociales en el ámbito de la empresa”, en *Revista de derecho social*, 52, 67-77.
- Carrasco, Cristina, (2009), “Mujeres, sostenibilidad y deuda social”, en *Revista de Educación*, Número extraordinario 2009, 169-191.
- Carrasco, Inés y del Hoyo, Jokin, (2012), “Neoextractivismo”, en VVAA (J. Hernández Zubizarreta, E. González y P. Ramiro eds.), *Diccionario crítico de empresas transnacionales: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*. (pp. 167-170). Barcelona: Icaria.
- Carrera Troyano, Miguel y De Diego Álvarez, Dorotea, (2006), “La política española de gestión de deuda externa”, en *X Jornadas de Economía Crítica*. Barcelona.
- Carrillo Nieto, Juan José, (2010), “La transformación del proyecto constitucional mexicano en el neoliberalismo”, en *Política y Cultura*, 33, 107-132.
- Carrión, Jesús, (2007), *La Ir-responsabilidad social de Unión Fenosa*. Barcelona: Observatori del deute en la globalització.
- Carrión, Jesús, Fernández, Fernando y Marco, Inés, (2012), *¿Favorece la Inversión Extranjera Directa (IED) el Desarrollo Humano Sostenible?*. Barcelona: Observatori del deute en la globalització.
- Carrión, Jesús, Sales, Albert, Martí, Júlia, Marco, Inés, Sánchez, Raúl y Serra, Marta, (2011), *Las cajas de ahorros vascas: análisis de impactos sociales y medioambientales*. Euskadi: Setem
- Castaños, Fernando, Labastida, Julio y Armando, Miguel (Eds.), (2007), *El estado actual de la democracia en México: Retos, avances y retrocesos*. México: Instituto de Investigaciones Sociales (UNAM).

- Cerny, Philip G., (2000), "Structuring the political arena: public goods, states and governance in a globalizing world", en VVAA (Palan, R. ed.), *Global Political Economy. Contemporary theories*. London: Routledge.
- Chang, Ha-Joon, (2004), *Retirar la escalera: la estrategia del desarrollo en perspectiva histórica*. Madrid: Los Libros de la Catarata.
- CIADI, (2013), "Abengoa, S.A. y COFIDES, S.A. vs. los Estados Unidos Mexicanos. Caso CIADI No. ARB (AF)/09/2".
- Coller, Xavier, (2005), *Estudio de casos. Cuadernos metodológicos*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, (2015), *Informe Estadístico sobre el comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México (enero-diciembre de 2015)*. México: CNIE.
- Corporate Europe Observatory, (2014), *TTIP: Ataca a la democracia y la regulación*. Bruselas: CEO.
- Cox, Ronald W., (2008), "Transnational Capital, the US State and Latin American Trade Agreements", en *Third World Quarterly*, 29(8), 1527-1544.
- Crossa, Mateo, (2015), "México en el giro de tuerca mundial: Zonas Económicas Especiales", en *América Latina en Movimiento web*.
- Crouch, Colin, (2004), *Post-Democracy*. Estados Unidos: Wiley.
- Crozier, Michel, Huntington, Samuel y Watanuki, Joji, (1975), *The Crisis of Democracy: Report on the Governability of Democracies to the Trilateral Commission*. New York: Trilateral Commission.
- Cruells, Marta, (2015), *La interseccionalidad política: tipos y factores de entrada en la agenda política, jurídica y de los movimientos sociales*. Barcelona: Universitat Autònoma de Barcelona.
- Cutillas, Sergi, (2015), *TTIP y financiarización. Impacto económico y financiero del Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio*. Barcelona: Observatori del Deute en la Globalització.
- Cypher, James M., (1992), *Estado y capital en México*. Ciudad de México: Siglo XXI Editores.
- Cypher, James M. y Delgado Wise, Raúl, (2005), "El modelo de exportación de fuerza de trabajo barata en México", en *Economía UNAM*, 4(12), 23-41.
- Cypher, James M. y Delgado Wise, Raúl, (2012), *México a la deriva. Génesis, desempeño y crisis del Modelo Exportador de Fuerza de Trabajo*. México: Universidad Autónoma de Zacatecas (UAZ).
- Davies, Jonathan S., (2011a), *Challenging governance theory: from networks to hegemony*. Bristol: Policy Press.
- Davies, Jonathan S., (2011b), "Repensando las redes: gobernanza como hegemonía", en VVAA (M. Bassols y G. Mendoza eds.), *Gobernanza. Teoría y prácticas colectivas* (pp. 37-66). México: Anthropos/ Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa.
- De la Fuente, Mikel, (2012a), "Agencias de Calificación", en VVAA (J. Hernández Zubizarreta, E. González y P. Ramiro eds.) *Diccionario crítico de empresas transnacionales: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*. (pp. 32-34). Barcelona: Icaria.
- De la Fuente, Mikel, (2012b), "Deslocalización", en VVAA (J. Hernández Zubizarreta, E. González y P. Ramiro eds.) *Diccionario crítico de empresas transnacionales: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones* (pp. 96-99). Barcelona: Icaria.
- De Sousa Santos, Boaventura, (2004), *Reinventar la democracia: reinventar el Estado*. Ecuador: Editorial Abya Yala.
- De Sousa Santos, Boaventura, (2009a), "Governance: Between Myth and Reality", en *RCCS Annual Review*, 0(0), 1-12.

- De Sousa Santos, Boaventura, (2009b), *Sociología jurídica crítica: para un nuevo sentido común en el derecho*. Madrid: Trotta / ILSA.
- De Sousa Santos, Boaventura y Rodríguez Garavito, César A. (Eds.), (2007), *El derecho y la globalización desde abajo*. Barcelona: Anthropos.
- Degryse, Christophe, (2016), *Digitalisation of the economy and its impact on labour markets, Working Paper*. Bruselas: European Trade Union Institute.
- Dicken, Peter, (2011), *Global shift: mapping the changing contours of the worldeconomy* (6th ed). Los Ángeles (California): Sage.
- Dreiling, Michael C., (2000), "The class embeddedness of corporate political action: Leadership in defense of the NAFTA", en *Social Problems*, 47(1), 21-48.
- Duch, Gustavo, Piñero, Griselda, Chantry, Olivier, Fresnillo, Iolanda, Gómez-Olivé, Dani, et al. (2011), *Vivir en deudocracia: Iban un portugués, un irlandés, un griego y un español...* Barcelona: Icaria.
- Duffield, Mark, (2004), *Las nuevas guerras en el mundo global: la convergencia entre desarrollo y seguridad*. Madrid: Los libros de la Catarata.
- Duménil, Gerard y Lévy, Dominique, (2014), *La gran bifurcación. Acabar con el neoliberalismo*. Madrid: Los Libros de la Catarata/FUHEM Ecosocial.
- Duménil, Gerard y Lévy, Dominique, (2016), "Classes supérieures de tous les pays unissez-vous sous une bannière impériale!", en *Actuel Marx*, 60, 90-105.
- Eberhardt, Pia y Olivet, Cecilia, (2012), *Cuando la injusticia es negocio*. Bruselas/Ámsterdam: Corporate Europe Observatory y Transnational Institute.
- Eberhardt, Pia, Redlin, Blair y Toubeau, Cecile, (2014), *Trading away democracy*. Ámsterdam: Association Internationale de Techniciens y otros.
- Espinosa-Coria, Horacio, (2013), "El origen del proyecto turístico Cancún, México. Una valoración de sus objetivos iniciales a 42 años de su nacimiento", en *LiminaR. Estudios Sociales y Humanísticos*, XI(1), 154-167.
- Espinoza, Guadalupe, Escalante, Yuri, Gallegos, Ximena, López, Francisco y Zúñiga, Abigail, (2002), *Los derechos indígenas y la reforma constitucional en México*. México: COAPI.
- Esquivel Hernández, Gerardo, (2015), *Desigualdad Extrema en México Concentración del Poder Económico y Político*. México: Oxfam México.
- Ezquerro, Sandra, (2011), "Crisis de los cuidados y crisis sistémica: la reproducción como pilar de la economía llamada real", en *Investigaciones Feministas*, 2(0), 175-194.
- Ezquerro, Sandra, (2012), "Acumulación por desposesión, género y crisis en el Estado Español", en *Revista de Economía Crítica*, 14, 124-147.
- Falquet, Jules, (2014), "De los asesinatos de Ciudad Juárez al fenómeno de los feminicidios: ¿nuevas formas de violencia contra las mujeres?", en *Viento Sur web*.
- Fanjul, Enrique, (2012), *Políticas de internacionalización de la economía y la empresa: un instrumento para promover el crecimiento y el empleo*, Madrid: Área de Economía y Comercio Internacional. Real Instituto Elcano.
- Favela Gavia, Diana Margarita, (2008), "Reforma del Estado y participación ciudadana: un vistazo al Congreso", en VVAA (Favela Gavia, D.M. coord.), *Procesos de democratización en México: balance y desafíos más allá de la alternancia*. Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Fazio, Carlos, (2016), *Estado de emergencia, de la guerra de Calderón a la guerra de Peña Nieto*. México: Grijalbo.

- Fazio, Carlos, (2017), “Renegociación del TLCAN: Peña Nieto a merced de Trump”, en *Correspondencia de prensa web*.
- Federici, Silvia, (2004), *El calibán y la bruja*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- Fernanda Forero, Lyda y Ortiz, Lucia, (2012), “La economía verde y las corporaciones”, en *América Latina en Movimiento*, 476, 12-15.
- Fernández, Gonzalo y Hernández Zubizarreta, Juan, (2017), “Entre el «proteccionismo» de Trump y el «librecambismo» neoliberal”, en *Viento Sur*, 151, 1-10.
- Fernández, Gonzalo, (2016), *Alternativas al poder corporativo*. Barcelona: Icaria.
- Fernández Durán, Ramón y González Reyes, Luis, (2014), *En la espiral de la energía*. Madrid: Libros en Acción.
- Ferrajoli, Luigi, (2011), *Poderes salvajes. La crisis de la democracia constitucional*. Madrid: Trotta.
- Fix-Fierro, Héctor, (2003), “La reforma judicial en México: ¿De dónde viene? ¿Hacia dónde va?”, *Reforma Judicial: Revista Mexicana de Justicia*, 2, 251-324.
- Flyvbjerg, Bent, (2004), “Cinco malentendidos acerca de la investigación mediante los estudios de caso”, en *Reis. Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 106, 33-62.
- Foster, John Bellamy, (2015), “The New Imperialism of Globalized Monopoly- Finance Capital”, en *Monthly Review*, 67(3), 1-22.
- Foucault, Michel, (2006), *Seguridad, territorio y población*. Buenos Aires: Fondo de cultura económica de Argentina.
- Foucault, Michel, (2007), *Nacimiento de la biopolítica*. Buenos Aires: Fondo de cultura económica de Argentina.
- Fraser, Nancy, (2017), “El final del neoliberalismo «progresista»”, en *Sinpermiso web*.
- Fresnillo, Iolanda, (2011), *Nuevo rumbo (empresarial) para la cooperación internacional*. Barcelona: Observatori del deute en la globalització.
- Friedman, Milton, (1962), *Capitalism and freedom*. Chicago: The University of Chicago.
- Frontini, Gaspar y Bonnefoy, Paul, (2012), “Relaciones comerciales entre la UE y México”, en VVAA (G. Solana González ed.), *México: un destino natural y estratégico* (pp. 101-120). Madrid: Cátedra Nebrija Santander en Dirección Internacional de Empresas.
- Garay, Ane, (2012a), “Diplomacia económica”, en VVAA (J. Hernández Zubizarreta, E. González y P. Ramiro eds.), *Diccionario crítico de empresas transnacionales: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones* (pp. 103-106). Barcelona: Icaria.
- Garay, Ane, (2012b), “Puertas giratorias”, en VVAA (J. Hernández Zubizarreta, E. González y P. Ramiro eds.) *Diccionario crítico de empresas transnacionales: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*. (196-200). Barcelona: Icaria.
- Garay, Luis Jorge y Salcedo, Eduardo, (2012), *Narcotráfico, corrupción y estados: cómo las redes ilícitas han reconfigurado las instituciones en Colombia, Guatemala y México*. Ciudad de México: Random House Mondadori.
- García Gossio, María Ileana, (2015), “El control del crecimiento de la población y las mujeres en México: organismos internacionales, sociedad civil y políticas públicas”, en *Revista Colombiana de Sociología*, 2(38), 93-111.
- García Pinzón, Viviana, (2014), “El discurso de la seguridad en la «guerra contra las drogas». El Plan Colombia y la Iniciativa Mérida”, en VVAA (P. E. Angarita Cañas ed.), *Drogas, policías y delincuencia: otras miradas a la seguridad ciudadana en América Latina* (pp. 153-196). Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO).

- Garzón Morales, Francisco J., (2012), “México es oportunidad”, en VVAA (G. Solana González ed.), *México: un destino natural y estratégico* (pp. 89-100). Madrid: Cátedra Nebrija Santander en Dirección Internacional de Empresas.
- George, Susan, (2010), *Sus crisis, nuestras soluciones* (2a ed.). Barcelona: Icaria.
- George, Susan, (2014), “El ascenso del poder ilegítimo y la amenaza a la democracia”, en VVAA (Buxton, N. ed.), *Estado del poder 2014* (1-15). Ámsterdam/Madrid: Transnational Institute y FUHEM Ecosocial.
- Gereffi, Gary, (2014), “Global value chains in a post-Washington Consensus world”, en *Review of International Political Economy*, 21, 9-37.
- Giner, Agnès, (2008), “Las empresas transnacionales y los derechos humanos”, en *Lan Harremanak / Revista de Relaciones Laborales*, 19, 67-87.
- Goldstein, Daniel M., (2012), “Decolonising «actually existing neoliberalism»”, en *Social Anthropology*, 20, 304-309.
- Gómez, Magdalena, (2012), “El sinuoso camino de la justicia en México”, en *El Cotidiano*, 172, 124-135.
- Gómez, Rodolfo, (2008), “Las teorías del Estado de Poulantzas. Un intento por repensar las estrategias de la izquierda en las sociedades capitalistas a inicios del siglo XXI”, en *Herramienta*, 38.
- González, Mariano y Larrú, José María, (2004), *¿A quién benefician los créditos FAD? Los efectos de la ayuda ligada sobre la economía española*. Madrid: Departamento de Desarrollo y Cooperación (Instituto Complutense de Estudios Internacionales).
- Grasa Hernández, Rafael, (2007), “Los vínculos entre seguridad, paz y desarrollo: la evolución de la seguridad humana”, en *Revista CIDOB d’afers internacionals*, 76, 9-46.
- Grupo Interdisciplinario de Expertos Independientes (GIEI), (2015), *Informe Ayotzinapa. Investigación y primeras conclusiones de las desapariciones y homicidios de los normalistas de Ayotzinapa*. México: GIEI.
- Grupo Interdisciplinario de Expertos Independientes (GIEI), (2016), *Informe Ayotzinapa II. Avances y nuevas conclusiones sobre la investigación, búsqueda y atención de las víctimas*. México: GIEI.
- Gudynas, Eduardo, (2012), “La izquierda marrón - América Latina en Movimiento”, en *ALAI, América Latina en Movimiento web*.
- Gutiérrez, Jesús Paúl y García de Quevedo Ruiz, José Carlos, (2012), “México: destino preferente de la Inversión Directa Española”, en VVAA (G. Solana González ed.), *México: un destino natural y estratégico* (pp. 221-241). Madrid: Cátedra Nebrija Santander en Dirección Internacional de Empresas.
- Gutiérrez, Rodrigo, (2014), “La categoría de discriminación y su relación con el paradigma de los derechos humanos: un apunte crítico”, en *Sin derechos. Exclusión y discriminación en el México actual* (pp. 3-14). Ciudad de México: Instituto de Investigaciones Jurídicas (UNAM).
- Gutiérrez, Rodrigo y Salazar, Pedro, (2011), *Igualdad, no discriminación y derechos sociales. Una vinculación virtuosa*. Ciudad de México: Consejo Nacional para Prevenir la Discriminación.
- Halper, Jeff, (2017), “Militarización global. La guerra contra los pueblos”, en *Viento Sur*, 53, 5-29.
- Hardt, Michael y Negri, Antonio, (2002), *Imperio*. Barcelona: Paidós.
- Harvey, David, (2003), *El nuevo imperialismo*. Madrid: Akal.
- Harvey, David, (2005a), *El arte de la renta: la mercantilización y la globalización de la cultura*. Barcelona: UAB/MACBA.
- Harvey, David, (2005b), *The new imperialism*. Oxford: Oxford University Press.

- Harvey, David, (2007), *Breve historia del Neoliberalismo*. Madrid: Akal.
- Harvey, David, (2012), *El enigma del capital y las crisis del capitalismo*. Madrid: Akal.
- Harvey, David, (2013), *Ciudades rebeldes*. Madrid: Akal.
- Harvey, David, (2014), *Diecisiete contradicciones y el fin del capitalismo*. Quito: Instituto de Altos Estudios Nacionales del Ecuador (IAEN).
- Hayek, Friedrich A., (1944), *Camino de servidumbre (reedición 2011)*. Madrid: Alianza Editorial.
- Held, David, (2008), "Reframing Global Governance: Apocalypse Soon or Reform!", en *Análisis Político*, 21(62), 58-74.
- Held, David, McGrew, Anthony, Goldblatt, David y Perraton, Jonathan, (1999), *Global transformations: politics, economics and culture*. Cambridge: Polity Press.
- Held, David y McGrew, Anthony, (2003), *Globalización/Antiglobalización: sobre la reconstrucción del orden mundial*. Barcelona: Paidós.
- Hernández Cervantes, Aleida, (2014), *La producción jurídica de la globalización económica. Notas de una pluralidad jurídica transnacional*. Ciudad de México: Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades (UNAM).
- Hernández Cervantes, Aleida, (2015), "Crítica al pluralismo jurídico neoconservador desde la epistemología feminista", en *Amicus Curiae*, 12(2), 235-259.
- Hernández Vaca, Jerónimo, (2011), "Luchas interburguesas del siglo XXI", *trabajo no publicado*.
- Hernández Vaca, Jerónimo, (2015), *El poder en México*. Ciudad de México: Plaza y Valdés.
- Hernández Zubizarreta, Juan, (2007), "Empresas Transnacionales, desarrollo y soberanía. Modificaciones normativas", en *Sortuz. Oñati Journal of Emergent Socio-legal Studies*, 1(2), 76-102.
- Hernández Zubizarreta, Juan, (2008), "La Responsabilidad Social Corporativa y las Empresas Transnacionales: de la ética de la empresa a las relaciones de poder", en *Lan Harremanak / Revista de Relaciones Laborales*, 19, 17-49.
- Hernández Zubizarreta, Juan, (2009), *Las empresas transnacionales frente a los derechos humanos: Historia de una asimetría normativa*. Bilbao: Hegoa y OMAL-Paz con Dignidad.
- Hernández Zubizarreta, Juan, (2012a), "Asimetría normativa", en VVAA (J. Hernández Zubizarreta, E. González y P. Ramiro eds.), *Diccionario crítico de empresas transnacionales: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*. Barcelona: Icaria.
- Hernández Zubizarreta, Juan, (2012b), "La crisis de los sistemas de regulación en la Unión Europea", en *Lan Harremanak / Revista de Relaciones Laborales*, 26, 12-34.
- Hernández Zubizarreta, Juan, (2013), "El Estado Social de Derecho y el capitalismo: crisis de la función reguladora de la norma jurídica", en VVAA (J. Hernández Zubizarreta, M. de la Fuente, A. de Vicente Arias y K. Irurzun Ugalde eds.), *Empresas transnacionales en América Latina. Análisis y propuestas del movimiento social y sindical*. Bilbao: Hegoa.
- Hernández Zubizarreta, Juan, (2017), *El Tratado Internacional de los Pueblos para el Control de las Empresas Transnacionales. Un análisis desde la sociología jurídica*. Bilbao: Observatorio de Multinacionales en América Latina.
- Hernández Zubizarreta, Juan, González, Erika y Ramiro, Pedro (Eds.), (2012), *Diccionario crítico de empresas transnacionales: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*. Barcelona: Icaria.
- Hernández Zubizarreta, Juan y Ramiro, Pedro, (2015), *Contra la lex mercatoria: propuestas y alternativas para dismantelar el poder de las empresas transnacionales*. Barcelona: Icaria.

- Herrera, Gioconda, (2013), “Revisitando la relación entre género, migración y desarrollo a partir de la experiencia de la migración andina”, en *Quaderns Electrònics sobre el Desenvolupament Humà i la Cooperació*, 1, 22-37.
- Herrero, Yayo y Pascual, Marta, (2010), “Ecofeminismo, una propuesta para repensar el presente y construir el futuro”, en *CIP-Ecosocial Boletín ECOS*, 10, 1-9.
- Hilary, John, (2014), *TTIP: A charter for deregulation, an attack on jobs, an end to democracy*. Londres: War on want.
- Hoedeman, Olivier, (2012), “La «captura corporativa» de la Unión Europea”, en *América Latina en Movimiento*, 476, 16-17.
- Hudlet, Karen (Ed.), (2016), *México: Empresas y Derechos Humanos. Visita a México del Grupo de Trabajo sobre Empresas y DDHH. Puntos desde la Sociedad Civil*. Ciudad de México: Centro de Información sobre Empresas y Derechos Humanos (CIEDH).
- Husson, Michel, (2011), “Hacia un regulación caótica”, en *Viento Sur web*.
- Husson, Michel, (2012), “Economía política del «sistema euro»”, en *Viento Sur*, 124, 5-29.
- Husson, Michel, (2013), *El capitalismo en 10 lecciones*. Madrid: La oveja roja y Viento Sur.
- Husson, Michel, (2014), “La formación de una clase obrera mundial”, en *Viento Sur web*.
- Ibarra Güell, Pedro, (2006), “Crisis del Estado contemporáneo en la nueva era de la globalización”, en *La red en la encrucijada: anuario de movimientos sociales, 2005*, 100-118.
- Instituto de Crédito Oficial - ICO, (2013), “Informe ICO 2013”. Madrid: Instituto de Crédito Oficial.
- IE Business School, (2015), *2015: Panorama de Inversión Española en Iberoamérica*. Madrid: IE Business School.
- Inclán, Silvia, (2012), “La reforma judicial mexicana a la luz de la experiencia regional”, en VVAA (M. A. López Leyva, F. Castaños y J. Labastida eds.), *La democracia en México y América Latina: claves de lectura* (pp. 289-310). Ciudad de México: Instituto de Investigaciones Sociales (UNAM).
- Transparency Internacional, (2015), *Informe de Percepción de la Corrupción (IPC 2015)*. Madrid: Transparency Internacional España.
- Jessop, Robert, (2008a), *El futuro del estado capitalista*. Madrid: Los Libros de la Catarata.
- Jessop, Robert, (2008b), *State power: a strategic-relational approach*. Cambridge: Polity Press.
- Jessop, Robert, (2013), “Putting neoliberalism in its time and place: A response to the debate”, en *Social Anthropology*, 21, 65-74.
- Jiménez Gómez, Isidro, (2012), “Publicidad”, en VVAA (J. Hernández Zubizarreta, E. González y P. Ramiro eds.), *Diccionario crítico de empresas transnacionales: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones* (pp. 189-191). Barcelona: Icaria.
- Jones, Owen, (2011), *Chavs. La demonización de la clase obrera*. Madrid: Capitán Swing.
- Klein, Naomi, (2007), *La doctrina del shock. El auge del capitalismo del desastre*. España: Paidós Ibérica.
- Kucharz, Tom, (2016), “Los megatratados en clave geoestratégica”, en *Viento Sur*, 144, 79-89.
- Labastida, Julio, (2012), “América Latina: la democracia en tensión”, en VVAA (J. Labastida, F. Castaños y M. A. López Leyva eds.), *La democracia en México y América Latina: claves de lectura*. (pp. 25-46). Ciudad de México: Instituto de Investigaciones Sociales (UNAM).
- Lamas, Marta, (2016), “Feminismo y prostitución: la persistencia de una amarga disputa”, en *Debate Feminista*, 51, 18-35.

- Lander, Edgardo, (2012), “El fin de la democracia liberal: La desigualdad en las sociedades capitalistas post-democráticas”. Conferencia en el *Segundo Foro de la Asociación Internacional de Sociología dedicada a “La justicia social y la democratización”*. Buenos Aires.
- Lang, Miriam, (2003), “¿Todo el poder? Políticas públicas, violencia de género y feminismo en México”, en *Iberoamericana*, III(12), 69-90.
- Larrañaga, Mertxe, (2014), “Tiempos de precariedad y desamparo”, en *Viento Sur*, 134, 32-41.
- Laval, Christian y Dardot, Pierre, (2013), *La nueva razón del mundo: ensayo sobre la sociedad neoliberal*. Barcelona: Gedisa.
- Leal, Alejandra, (2016), “La ciudadanía neoliberal y la racialización de los sectores populares en la renovación urbana de la ciudad de México”, en *Revista Colombiana de Antropología*, 52(1), 223-244.
- Llistar, David, (2009), *Anticooperación: Interferencias Norte-Sur. Los problemas del Sur Global no se resuelven con más ayuda internacional*. Barcelona: Icaria.
- Llistar, David, (2015), *Anticooperación Norte Sur. Cuando la coherencia es más importante que la ayuda*. Barcelona: Universitat Politècnica de Catalunya.
- López, Ángeles A. y Marín, Gustavo, (2010), “Turismo, capitalismo y producción de lo exótico: una perspectiva crítica para el estudio de la mercantilización del espacio y la cultura”, en *Relaciones*, XXXI(123), 219-258.
- López Leyva, Miguel Armando, Castaños, Fernando y Labastida, Julio (Eds.), (2012), *La democracia en México y América Latina: claves de lectura*. Ciudad de México: Instituto de Investigaciones Sociales (UNAM).
- López Toache, Vania del Carmen, (2012), *Banca y empresas españolas en México: financiamiento y rentabilidad*. Ciudad de México: Facultad de Economía (UNAM).
- Luján, Noemí y Albarrán, Eduardo Alejandro, (2012), “Elección presidencial 2006: la lógica del conflicto y sus efectos en la autonomía del Instituto Federal Electoral”, en VVAA (J. Labastida, F. Castaños y M. A. López Leyva eds.), *La democracia en México y América Latina: claves de lectura* (pp. 181-244). Ciudad de México: Instituto de Investigaciones Sociales (UNAM).
- Maceira Ochoa, Luz (Ed.), (2013), *Tribunal Internacional de Derechos de las Mujeres*. Bilbao: Mugarik Gabe y La Colectiva.
- Maldonado, Salvador, (2010), “Globalización, territorios y drogas ilícitas en los Estados-Nación. Experiencias latinoamericanas sobre México”, en *Estudios Sociológicos*, XXVIII(83), 411-442.
- Maldonado, Salvador, (2012), “El prisma de las seguridades en América Latina : escenarios regionales y locales”, en VVAA (A. Vargas ed.), *El prisma de las seguridades en América Latina. Escenarios regionales y locales* (pp. 115-138). Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO).
- Malig, Mary Louise F., (2014), *Big Corporations, the Bali Package and Beyond*. Ámsterdam: Transnational Institute (TNI) y Serikat Petani Indonesia (SPI).
- Malló, Oriol, (2011), *El cártel español. Historia crítica de la reconquista económica de México y América Latina*. Madrid: Akal.
- Mandel, Ernest, (1972), *El capitalismo tardío*. Madrid: Akal.
- Marangos, John, (2009), “What happened to the Washington Consensus? The evolution of international development policy”, en *Journal of Socio-Economics*, 38, 197-208.
- Marcellesi, Florent, (2008), “Ecología política: génesis, teoría y praxis de la ideología verde”, en *Cuadernos Bakeaz*, 85, 1-15.
- Márquez-Ramírez, Mireya y Hughes, Sallie, (2016), “Panorama de los perfiles demográficos, laborales y profesionales de los periodistas en México”, en *Global Media Journal México*, 14(26), 91-152.

- Martin, Hans-Peter y Schumann, Harald, (1998), *La trampa de la globalización*. España: Taurus.
- Martínez González-Tablas, Ángel, (2007), *Economía política mundial*. Barcelona: Ariel.
- Martínez, M. Eugenia de la O., (2006), “Geografía del trabajo femenino en las maquiladoras de México”, en *Papeles de Población*, 12(49), 91-126.
- Martínez Peinado, Javier, (2009), “Globalización, capitalismo e imperialismo”, en *Viento sur*, 100, 139-149.
- Mbembe, Achille, (2011), *Necropolítica*. Madrid: melusina [sic.].
- McMichael, Philip, (2000), “Globalisation: trend or project?”, en VVAA (Palan, R. ed.) *Global Political Economy. Contemporary theories*. London: Routledge.
- Mendieta, Jorge Gil y Schmidt, Samuel, (2003), “Los grupos de poder en México: recomposiciones y alianzas”, en *Estudios Interdisciplinarios de América Latina y el Caribe*, 14(2), 149-162.
- Mendoza, Gabriel, (2006), “El poder empresarial. Esbozo de la estructura del campo económico-político en México”, en *Xipe Totek*, 60, 359-383.
- Merino, Amparo, (2014), “Los efectos de la crisis en el empleo. Integración económica, Estado de bienestar y medidas de fomento del (des)empleo”, en *IUS Revista del Instituto de Ciencias Jurídicas de Puebla*, 33, 59-76.
- Meza, Miguel, (2013), “Neoliberalismo, banca de desarrollo y desarrollo rural”, en VVAA (F. Novelo ed.), *El retorno del desarrollo* (pp. 123-147). Ciudad de México: Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco.
- Millán Acevedo, Natalia, (2013), *Marca España: ¿qué implicaciones tiene para el desarrollo humano?* Madrid: Plataforma 2015 y más.
- MINECO, (2012), *Memoria de actividad del Fondo para la Internacionalización de la Empresa FIEM 2012*. Madrid.
- MINECO, (2014), *Memoria de actividad del Fondo para la Internacionalización de la Empresa FIEM 2014*. Madrid.
- MINECO, (2015), *Memoria de actividad del Fondo para la Internacionalización de la Empresa FIEM 2015*. Madrid.
- Monedero, Juan Carlos, (2008), “Introducción”, en Jessop, R., *El futuro del estado capitalista*. Madrid: Los Libros de la Catarata.
- Monedero, Juan Carlos, (2012), “¿Posdemocracia?”, en *Nueva Sociedad*, 240, 68-86.
- Moreno, Karina y Gandarilla, José G., (2001), “El Estado y la política social ante el embate neoliberal en México y América Latina.”, en *Herramienta*, 15, 1-9.
- Nahuel Martín, Facundo y Mosquera, Martín, (2016), “Repensar la teoría marxista del Estado: la obra de Antoine Artous”, en *Viento Sur web*.
- Naredo, José Manuel, (2015), *Economía, poder y política: crisis y cambio de paradigma (2a ed.)*. Madrid: Díaz y Pons.
- Nieto Pereira, Luis y Ramiro, Pedro, (2012), “Cooperación empresarial”, en VVAA (J. Hernández Zubizarreta, E. González y P. Ramiro eds.), *Diccionario crítico de empresas transnacionales: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*. Barcelona: Icaria.
- Organización Internacional del Trabajo - OIT, (2015), *Perspectivas laborales y sociales en el mundo. Tendencias en 2015*. Ginebra: OIT.
- Olivet, Cecilia y Pérez-Rocha, Manuel, (2016), *Desenmascarados. Los derechos corporativos en el renovado TLC México-Unión Europea*. Ámsterdam/Washington: Institute for Policy Studies y Transnational Institute.

- Ordóñez, Gerardo, (2012), “El régimen de bienestar en los gobiernos de la alternancia en México”, en *Polis* 2012, 8(1), 213-240.
- Orihuela, Arsinoé, (2014), “La militarización neoliberal de la seguridad y la guerra contra el narcotráfico en México”, en *Clivajes*, 2, 1-16.
- Ornelas, Raúl, (2008), “Saberes de la dominación. Panorama de las empresas transnacionales en América Latina. Agenda de investigación”, en VVAA (A. E. Ceceña ed.), *De los saberes de la emancipación y de la dominación* (pp. 137-176). Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales - CLACSO.
- Ornelas, Raúl, (2016), “Del monopolio estatal al oligopolio privado. Panorama de la competencia entre las mayores empresas de México”, en *Boletín. Laboratorio de estudios sobre empresas transnacionales*, 2, 4-15.
- Orozco, A., (2010), “Diagnóstico de la crisis y respuestas desde la economía feminista”, en *Revista de Economía Crítica*, 9, 131-144.
- Ortega, Delphine, Chantry, Olivier y Vargas, Mónica, (2012), “Capítulo 2: Negocio del capital europeo en las commodities de América del Sur y África: el caso de Glencore”, en VVAA (M. Vargas ed.), *Impunidad S.A. Herramientas de reflexión sobre los «super derechos» y los «super poderes» del capital corporativo*. (pp. 48-91). Barcelona: Transnational Institute y Observatori del Deute en la Globalització.
- Ortiz, María Guadalupe, (2014), “El perfil del ciudadano neoliberal: la ciudadanía de la autogestión neoliberal”, en *Sociológica*, 83, 165-200.
- Osorio, Jaime, (2011), “Crisis estatal y violencia desnuda: la excepcionalidad mexicana”, en VVAA (J. Osorio ed.), *Violencia y crisis del Estado. Estudios sobre México*. (pp. 33-62). Ciudad de México: UAM, Colección Portafolios de Sociología.
- Osorio, Jaime, (2012), *Estado, biopoder, exclusión. Análisis desde la lógica del capital*. Ciudad de México: Anthropos/ Universidad Autónoma Metropolitana Xochimilco.
- Ostrom, Elinor, (1990), *Governing the commons: the evolution of institutions for collective action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Overbeek, Henk, (2000), “Transnational historical materialism: theories of transnational class formation and world order”, en *Global Political Economy. Contemporary theories 2nd* (pp. 162-176). London: Routledge.
- Özden, Malik, (2005), *Sociedades transnacionales y Derechos Humanos. Programa derechos Humanos*. Ginebra: Centre Europe-Tiers Monde.
- Panitch, Leo, (2000), “El nuevo Estado imperial”, en *New Left Review*, 3, 5-18.
- Panitch, Leo y Gindin, Sam, (2016), “État, classes et mondialisation: au-delà du concept de classe dominante mondiale”, en *Actuel Marx*, 60, 61-74.
- Pansters, Wil G., (2012), *Violence, coercion, and state-making in twentieth-century Mexico: the other half of the centaur*. Stanford University Press.
- Pastor, Jaime, (2007), “Economía política de la «globalización», crisis de centralidad de los Estados y procesos de «desdemocratización»”, ponencia presentada en el congreso *El desafío del desarrollo humano. Propuestas locales para otra globalización*. Bilbao.
- Pastor, Jaime, (2012), “Marx, el marxismo y los Estados contemporáneos”. *Trabajo no publicado*.
- Peña Collazos, Wilmar, (2012), “La responsabilidad social en la sociedad de riesgo: Más allá de la libertad de ser empresarios”, en *Revista Latinoamericana de Bioética*, 12(2), 78-89.
- Peña Gutiérrez, Dorleta, (2012), “Responsabilidad Social Corporativa”, en VVAA (J. Hernández Zubizarreta, E. González y P. Ramiro eds.), *Diccionario crítico de empresas transnacionales: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*. (pp. 206-209). Barcelona: Icaria.

- Pérez, Gonzalo, (2012), “IBERDROLA «Integración en el país, compromiso y eficiencia operativa han sido claves para Iberdrola en México.»”, en VVAA (G. Solana González ed.), *México: un destino natural y estratégico* (pp. 161-164). Madrid: Cátedra Nebrija Santander en Dirección Internacional de Empresas.
- Pérez, Silvia M., (2012), “Desigualdad de género”, en VVAA (J. Hernández Zubizarreta, E. González y P. Ramiro eds.), *Diccionario crítico de empresas transnacionales: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones* (pp. 93-96). Barcelona: Icaria.
- Pérez de Armiño, Karlos y Areizaga, Marta, (2000), “Emergencia compleja”, en VVAA (K. Pérez de Armiño ed.), *Diccionario de Acción Humanitaria y cooperación al desarrollo*. Bilbao: Icaria y Instituto Hegoa.
- Pérez González, Javier, (2015), *La política española de internacionalización de la empresa. Un análisis desde la coherencia de políticas para el desarrollo*. Madrid: Editorial 2015 y Más.
- Pérez Orozco, Amaia, (2014), *Subversión feminista de la economía. Aportes para un debate sobre el conflicto capital-vida*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- Pérez Orozco, Amaia, (2017a), “Espacios económicos de subversión feminista”, en *Viento Sur*, 150, 111-119.
- Pérez Orozco, Amaia, (2017b), *Aprendizajes de las resistencias feministas latinoamericanas a los tratados de comercio e inversión*. Bilbao: Observatorio de Multinacionales en América Latina.
- Pereznieto, Leonel, (2013), “Consideraciones en torno a la Lex Mercatoria: El caso de México”, en VVAA (J. A. Silva ed.), *Estudios sobre lex mercatoria. Una realidad internacional* (pp. 183-200). Ciudad de México: Instituto de Investigaciones Jurídicas (UNAM).
- Petras, James y Veltmeyer, Henry, (2013), *Juicio a las multinacionales. Inversión extranjera e imperialismo*. Buenos Aires: Lumen.
- Piketty, Thomas, (2014), *El capital en el siglo XXI*. Madrid: Fondo de Cultura Económica-FCE.
- Pineda, Pablo, (2009), “Evolución reciente del financiamiento en México y el papel de la Banca de Desarrollo”, en *Economía Informa*, 356, 73-92.
- Pisarello, Gerardo, (2011), *Un largo termidor. La ofensiva del constitucionalismo antidemocrático*. Madrid: Trotta.
- Polanyi, Karl, (1944), *La gran transformación: crítica del liberalismo económico*, (Edición de 1997). Madrid: Ediciones de la Piqueta.
- Polo Blanco, Jorge, (2014), “Capitalismo, fascismo y democracia en la obra de Karl Polanyi: una encrucijada todavía viva”, en *Encrucijadas: Revista Crítica de Ciencias Sociales*, 7, 133-152.
- Porras, Francisco, (2007), “Teorías de la gobernanza y estudios regionales”, en *Secuencia*, 69, 163-185.
- Porras, Francisco, (2011), “¿Sistema, continuum, modo o marco general? La anglo-gobernanza en México.”, en VVAA (M. Bassols y C. Mendoza eds.), *Gobernanza. Teoría y prácticas colectivas*. (pp. 67-96). México: Anthropos/ Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa.
- Poulantzas, Nicos (Ed.), (1977), *La crisis del Estado*. Barcelona: Fontanella.
- Prashad, Vijay, (2013), *Las naciones pobres. Una posible historia global del sur*. Barcelona: Ediciones Península.
- Prats, Fernando, Herrero, Yayo y Torrego, Alicia, (2016), *La Gran Encrucijada. Sobre la crisis ecosocial y el cambio de ciclo histórico*. Madrid: Libros en Acción.
- Pulido, Alejandro, (2012), “Privatización”, en VVAA (J. Hernández Zubizarreta, E. González y P. Ramiro eds.), *Diccionario crítico de empresas transnacionales: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*. (pp. 181-185). Barcelona: Icaria.

- Pulido, Alejandro y Ramiro, Pedro, (2008), “La Responsabilidad Social de Corporativa de las multinacionales españolas en Colombia”, en *Lan Harremanak / Revista de Relaciones Laborales*, 19, 223-250.
- Ravelo, Patricia, (2004), “Hacia una reconceptualización del feminicidio en Ciudad Juárez. Notas para un debate”, en *Seminario Internacional Feminicidio, Justicia y Derecho*. Ciudad de México: LIX Legislatura de la Cámara de Diputados.
- Raventós, Daniel, (2012), “El gran expolio de la crisis: la riqueza sigue concentrándose”, en *sinpermiso web*.
- Rendueles, César, (2015), *Capitalismo canalla. Una historia personal del capitalismo a través de la literatura*. Barcelona: Planeta.
- Riechmann, Jorge, (2014), *Un buen encaje en los ecosistemas*. Madrid: Los Libros de la Catarata.
- Robertson, Robbie, (2005), *Tres olas de globalización: historia de una conciencia global*. Madrid: Alianza.
- Robinson, William I., (2007), *Una teoría sobre el capitalismo global. Producción, clases y Estado en un mundo transnacional*. Bogotá: Ediciones desde abajo.
- Robinson, William I., (2016), “L’heure d’un changement de paradigme: la montée du capital transnational et le débat sur la classe dominante mondialisée”, en *Actuel Marx*, 60, 43-60.
- Rodríguez Galdo, María Xosé y Losada Álvarez, Abel, (2005), “Redes migratorias vs. redes económicas. Inserción sociolaboral y contribución de los gallegos al desarrollo de México”, en *Revista Galega de Economía*, 14(1-2), 1-28.
- Rodríguez González, Juan Antonio, (2008), “Activismo político de los empresarios: Aguascalientes, un estudio de caso”, en *POLIS*, 4(5), 85-124.
- Rodríguez Burelo, María Rosario, Avalos García, María Isabel y López Ramón, Concepción, (2014), “Consumo de bebidas de alto contenido calórico en México: un reto para la salud pública”, en *Salud en Tabasco*, 20(1), 28-33.
- Rodríguez Fariñas, María Jara, Romero Valiente, Juan Manuel y Hidalgo Capitán, Antonio Luis, (2016), “Los exiliados económicos. La nueva emigración española a México (2008-2014)”, en *Scripta Nova. Revista electrónica de geografía y ciencias sociales*, XX(531), 1-29.
- Rodrik, Dani, (2011), *La paradoja de la globalización*. Barcelona: Antoni Bosch.
- Romero, Miguel y Ramiro, Pedro, (2012), *Pobreza 2.0. Empresas, estados y ONGD ante la privatización de la cooperación al desarrollo*. Barcelona: Icaria.
- Romero Vera, José María (Ed.), (2012), *El modelo de apoyo a la internacionalización de la empresa española: análisis y propuestas*. Madrid: Instituto de la Empresa Familiar.
- Ross Schneider, Ben, (2002), “Why is Mexican Business so Organized?”, en *Latin American Research Review*, 37(1), 77-118.
- Roux, Rhina, (2009), “El Príncipe fragmentado. México: despojo, violencia y mandos”, en *Los condicionantes de la crisis en América Latina. Inserción internacional y modalidades de acumulación* (pp. 241-274). Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO).
- Roux, Rhina, (2012), “México: despojo universal, desintegración de la república y nuevas rebeldías”, en *Theomai. Red Internacional de Estudios sobre Sociedad, Naturaleza y Desarrollo*, 26, 1-14.
- Ruggie, John, (2009), *Conferencia de apertura de la Consulta para operacionalizar el marco para empresas y derechos humanos*. Ginebra: Naciones Unidas.
- Ruggie, John, (2011), *Principios Rectores sobre las empresas y los derechos humanos: puesta en práctica del marco de las Naciones Unidas para «proteger, respetar y remediar»*. Ginebra: Naciones Unidas.

- Salas-Porras, Alejandra, (2006), “Fuerzas centrípetas y centrífugas en la red corporativa mexicana (1981-2001)”, en *Revista Mexicana de Sociología*, 68(2), 331-375.
- Salas-Porras, Alejandra, (2014), “Las élites neoliberales en México: ¿cómo se construye un campo de poder que transforma las prácticas sociales de las élites políticas?”, en *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, LIX(222), 279-312.
- Salazar, Francisco, (2004), “Globalización y política neoliberal en México”, en *El Cotidiano*, 20(126), 110-121.
- Sales, Albert, (2013), “De Manchester a Bangladesh: Los trapos sucios de la moda global”, en *Revista Pueblos*, 55, 38-41.
- Sandoval Ballesteros, Irma Eréndira, (2005), “Intervencionismo neoliberal y desregulación financiera: evolución institucional del sector bancario en México”, en *Revista Mexicana de Sociología*, 67(3), 593-631.
- Sassen, Saskia, (1996), *Losing control?. Sovereignty in an age of globalization*. New York: Columbia University Press.
- Sassen, Saskia, (2010), *Territorio, autoridad y derechos*. Buenos Aires: Katz editores.
- Saxe-Fernández, John, (2004), *México - El gobierno colonial*. Bruselas: CADTM.
- Saxe-Fernández, John, (2016), *La compra venta de México: Una interpretación histórica y estratégica de las relaciones México-Estados Unidos*. Ciudad de México: Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades (UNAM).
- Schils, Lenneke, (2008), “Una teoría postcolonial de México, Wal-Mart y la idea de progreso”, en *Espiral. Estudios sobre Estado y Sociedad*, XIV(41), 41-77.
- Schlosberg, Justin, (2017) “El complejo mediático-tecnológico-militar-industrial”, en VVAA (Buxton, N. ed.), *Estado del poder 2017*. Madrid, Amsterdam: FUHEM y TNI.
- Schmidt, Samuel, (2012), “México: un Estado suplantado”, en *IUS Revista del Instituto de Ciencias Jurídicas de Puebla*, 30, 67-83.
- Schor, Miguel, (2011), “Un ensayo sobre el surgimiento de cortes constitucionales: los casos de México y Colombia”, en *Revista de Economía Institucional*. 13 (24), 85-109.
- Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT), (2013), *Programa de inversiones en infraestructura de Transporte y Comunicaciones 2013-2018*, *Diario Oficial de la Federación*. Ciudad de México: SCT.
- Secretaría de Estado de Comercio, (2015), *México. Plan Integral de Desarrollo de Mercado*. Madrid: Secretaría de Estado de Comercio.
- Secretaría de Servicios Parlamentarios, (2016), *Sumario de reformas a la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*. Ciudad de México: Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión.
- Seminari TAIFA, (2011), “La estrategia del capital”, en *Informes de economía*, nº8.
- Shirk, David. A., (2012), “States, Borders, and Violence: Lessons from the U.S.-Mexican Experience”, en VVAA (W. G. Pansters ed.), *Violence, coercion, and state-making in twentieth-century Mexico. The other half of the centaur* (pp. 43-67). California: Stanford University Press.
- Sinclair, Scott y Mertins-Kirkwood, Adrian, (2014), *El TISA frente a los Servicios Públicos*. Francia: Internacional de Servicios Públicos.
- Sklair, L., (2002), “The Transnational Capitalist Class and Global Politics: Deconstructing the Corporate-State Connection”, en *International Political Science Review*, 23(2), 159-174.
- Sklair, Leslie y Miller, David, (2010), “Capitalist globalization , corporate social responsibility and social policy”, en *Critical Social Policy*, 30(4), 1-24.

- Solís González, José Luis, (2013), “Neoliberalismo y crimen organizado en México: El surgimiento del Estado narco”, en *Frontera Norte*, 25(50), 7-34.
- Srebrisky, Tomás, Suárez-Alemán, Ancor, Margot, Diego y Ramirez, Maria Cecilia, (2015), *Financiamiento de la infraestructura en América Latina y el Caribe: ¿Cómo, Cuánto y Quién?* Washington DC: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Stiglitz, Joseph E., (2012), *El precio de la desigualdad*. Madrid: Taurus.
- Strange, Susan, (2001), *La retirada del Estado: la difusión del poder en la economía mundial*. Barcelona: Icaria.
- Streeck, Wolfgang, (2011), “The Crises of Democratic Capitalism”, en *New Left Review*, 71, 5-29.
- Subirats, Joan, (2012), “¿Qué democracia tenemos? ¿Qué democracia queremos?”, en *Anales de la Cátedra Francisco Suárez*, 46, 155-180.
- Subirats, Joan y Vallespín, Fernando (2015), *España/reset: herramientas para un cambio de sistema*, Barcelona: Ariel
- Swampa, Maristella, (2013), “Extractivismo en América Latina. El Consenso de los Commodities”, en *Adital*.
- Tabarés, Ramón Sánchez, (2008), “El Estado en la globalización”, en *Revista de Economía mundial*, 18, 269-281.
- Tax Justice Network, (2005), *Tax Us If You Can: The True Story of a Global Failure*. London: Tax Justice Network.
- Teitelbaum, Alejandro, (2004), “El ALCA está entre nosotros: Los tratados bilaterales de libre comercio”, *Ponencia en III Congreso Internacional Derechos y Garantías en el siglo XXI, Facultad de Derecho de la Universidad Nacional de Buenos Aires, 8 al 10 de septiembre*. Buenos Aires.
- Teitelbaum, Alejandro, (2010), *La armadura del capitalismo*. Barcelona: Icaria.
- Teitelbaum, Alejandro, (2011), *Observaciones al Informe final del Relator Especial John Ruggie Sobre los Derechos Humanos, las empresas Transnacionales y Otras empresas*. Argentina: Alianza Global Jus Semper.
- Teitelbaum, Alejandro, (2012a), *El Capitalismo por Dentro*. Argentina: Alianza Global Jus Semper. Salarios Dignos Norte y Sur (LISDINYS).
- Teitelbaum, Alejandro, (2012b), “Empresa Transnacional”, en VVAA (J. Hernández Zubizarreta, E. González y P. Ramiro eds.), *Diccionario crítico de empresas transnacionales: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones* (pp. 113-116). Barcelona: Icaria.
- Toledo, Víctor, (2015), *Ecocidio en México*. Ciudad de México: Grijalbo.
- Toussaint, Eric, (2006), *La crisis de la deuda mexicana y el Banco Mundial*. Bruselas: CADTM.
- Tribunal Permanente de los Pueblos - TPP, (2010), *La Unión Europea y las empresas transnacionales en América Latina: Políticas, instrumentos y actores cómplices de las violaciones de los derechos de los pueblos*. Madrid: Tribunal Permanente de los Pueblos y Fundación Lelio Basso.
- Tribunal Permanente de los Pueblos - TPP, (2006), “Informe de caso: «El sistema financiero mexicano: de la crisis a la transnacionalización»”, en *Audiencia sobre Políticas Neoliberales y Transnacionales Europeas en América Latina y el Caribe*. Viena: Tribunal Permanente de los Pueblos y Fundación Lelio Basso.
- Tribunal Permanente de los Pueblos - TPP, (2012), *El despojo y depredación de México. Acusación General de la sociedad civil ante el Tribunal Permanente de los Pueblos*. Ciudad de México: Tribunal Permanente de los Pueblos y Fundación Lelio Basso.

- Tribunal Permanente de los Pueblos - TPP, (2013), *Dictamen Cuarta Audiencia temática: Represión a movimientos sociales y defensores de los derechos humanos (2011-2014)*. Ciudad de México: Tribunal Permanente de los Pueblos y Fundación Lelio Basso.
- Uhartre Pozas, Luis Miguel, (2012a), "Lobby", en (J. Hernández Zubizarreta, E. González y P. Ramiro eds.) *Diccionario crítico de empresas transnacionales: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones* (pp. 139-142). Barcelona: Icaria.
- Uhartre Pozas, Luis Miguel, (2012b), *Las multinacionales en el siglo XXI: impactos múltiples: el caso de Iberdrola en México y en Brasil*. Madrid: Fundación 2015 y más.
- Unceta, Koldo, (1999), "Globalización y Desarrollo Humano", en *Revista de Economía Mundial*, 1, 145-158.
- Unceta, Koldo y Zabalo, Patxi, (1994), *50 años de Bretton Woods: problemas e interrogantes de la economía mundial*. Bilbao: Instituto Hegoa.
- UNCTAD, (1995), *World investment report 1995: Transnational corporations and competitiveness, United Nations Publication*. Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas.
- UNCTAD, (2013), *World Investment Report 2013*. Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas.
- Urbán, Miguel y Donaire, Gonzalo, (2016), *Dispáren a los refugiados: la construcción de la Europa Fortaleza*. Barcelona: Icaria Editorial.
- Vallespin, Fernando, (2000), *EL futuro de la política*. Madrid: Taurus.
- Varela, Amarela, (2015), "La «securitización» de la gubernamentalidad migratoria mediante la «externalización» de las fronteras estadounidenses a Mesoamérica", en *Contemporánea*, julio-diciembre, 1-19.
- Varela, Paula, (2015), "Poulantzas: la estrategia de la izquierda hacia el Estado", en *Ideas de izquierda*, 17, 21-23.
- Vargas, Rosío, (2015), "Reforma energética. De servicio público a modelo de negocios", en *Política y Cultura*, 43, 125-145.
- Velázquez, Adrián, (2010), "El problema del narcotráfico y las formas de ejercer el Estado en México", en VVAA (Vázquez, D. y J. Aibar coords.), *Procesos políticos de América Latina. Una lectura crítica del neoliberalismo*. México: FLACSO México.
- Verbanaz, Samuel, (2010), "La inversión extranjera directa española en el sector financiero mexicano", en *Informes OMAL*, 3, 1-20.
- Verger, Antoni, (2003), *El sutil poder de las transnacionales. Lógica, funcionamiento e impacto de las grandes empresas en un mundo globalizado*. Barcelona: Observatori del Deute en la Globalització y Icaria.
- Verger, Toni y Carrión, Jesús, (2006), "Amistades peligrosas: empresas transnacionales, poder político y poder mediático", en *Revista Pueblos*, 22.
- Vicher, Diana, (2014), "La influencia de la OCDE en la elaboración de la política económica", en *Revista Ola Financiera*, 7(14), 114-132.
- Vicher, Diana, (2015), "Empresas públicas y asociaciones público-privadas en México", en VVAA (G. Guajardo y A. Labrador eds.), *La empresa pública en México y en América Latina: entre el mercado y el Estado* (pp. 69-84). Ciudad de México: UNAM.
- Vidal, Gregorio, (2002), *Grandes empresas economía y poder en México*. Ciudad de México: Plaza y Valdés.
- Vitali, Stefania, Glattfelder, James B., Battiston, Stefano, (2011), "The Network of Global Corporate Control", en *PLoS ONE*, 6(10), 1-6.
- Weiss, Linda (Ed.), (2003), *States in global economy: bringing domestic institutions back in*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Westra, Laura, (2013), *The supranational corporation: beyond the multinationals*. Leiden: Brill.
- WikiLeaks, (2009), “Transboundary reservoirs - A window of opportunity”. Ciudad de México: WikiLeaks.
- Woldenberg, José, (2012), “Gobernabilidad democrática”, en VVAA (M. A. López Leyva, F. Castaños y J. Labastida eds.), *La democracia en México y América Latina: claves de lectura* (pp. 165-180). México: Instituto de Investigaciones Sociales (UNAM).
- Woldenberg, José, (2015), “Pablo González Casanova: 50 años de La democracia en México”, en *Revista de la Universidad de México*, 142, 17-20.
- Yescas, Isidoro, (2008), “Movimiento magisterial y gobernabilidad en Oaxaca”, en *El Cotidiano*, 23(148), 63-72.
- Zabalo, Patxi, (2007), “El papel de las multinacionales en la economía globalizada”, en VVAA (A. Álvarez Feáns, L. Nieto y P. Ramiro eds.), *Las empresas transnacionales en la globalización* (pp. 7-9). Madrid: Observatorio de Multinacionales en América Latina.
- Zabalo, Patxi, (2012a), “Instituciones financieras internacionales”, en VVAA (J. Hernández Zubizarreta, E. González y P. Ramiro eds.) *Diccionario crítico de empresas transnacionales: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*. (pp. 124-126). Barcelona: Icaria.
- Zabalo, Patxi, (2012b), “Zona Franca de Exportación”, en VVAA (J. Hernández Zubizarreta, E. González y P. Ramiro eds.) *Diccionario crítico de empresas transnacionales: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*. (pp. 250-252). Barcelona: Icaria.
- Zabalo, Patxi y Zurbano, Mikel, (2011), “Liberalización económica y desarrollo. Mitos y realidades de algunas economías emergentes”. Ponencia presentada en *XIII Reunión de Economía Mundial. La gobernanza global: Cooperación y conflicto en el sistema económico mundial*. Donostia-San Sebastian.
- Zabludovsky, Gina, (2007), “Empoderamiento de las mujeres”, en *Política y Cultura*, 28(1), 9-41.
- Zizek, Slavoj, (2012), *¡Bienvenidos a tiempos interesantes!* Nafarroa: Txalaparta.

Artículos de prensa

- Acosta, Carlos, (2017, 8 de febrero), “Gasolinazo: Las trampas del gobierno”, en *Proceso*.
- Águeda, Pedro, (2016, 14 de octubre), “Los papeles de Bárcenas confirman que OHL y ACS entregaron dinero negro al PP”, en *El diario*.
- Ahmed, Azam y Perlroth, Nicole, (2017, 19 de junio), “‘Somos los nuevos enemigos del Estado’: el espionaje a activistas y periodistas en México”, en *The New York Times ES*.
- Cárdenas, Ana, (2015, 17 de diciembre), “La independencia judicial: una lucha permanente”, en *México Evalúa*.
- Artea, Kirru, (2001, 18 de julio), “Gas Natural e Iberdrola pactan un canje de activos en América Latina”, en *CincoDías*.
- Barrio, Nacho y Gordón, Elena F., (2016, 2 de mayo), “El empresario afincado en México Valentín Díez Morodo, premio Leonés del Año”, en *El norte de Castilla*.
- Cabrera, Rafael, (2016, 4 de enero), “Gastó gobierno de EPN \$1,181 millones para promover la reforma energética”, en *Aristegui Noticias*.
- Carrión, Jesús y Fernández, Fernando, (2013, mayo), “Universitats, fàbriques de proletariat precari?”, en <http://collectiurets.wordpress.com/2013/05/07/universitats-fabriques-de-proletariat-precari/> [Recuperado 18 de julio de 2013]
- Concha, Miguel, (2017, 20 de mayo), “La Anuee y el derecho a la energía eléctrica”, en *La Jornada*.

- Davis, Ben, (2012, 20 de noviembre), “Aprobada en México la desastrosa reforma laboral”, en *IndustriALL Global Union*.
- Deia, (2017, 24 de febrero), “Trabajadores de Vicrila se bajan el salario un 20% para evitar despidos”, en *Deia, Noticias de Bizkaia*.
- EFE, (2014, 25 de febrero), “Margallo cree que la salida de la crisis llegará «por el exterior»”, en *EL Mundo*.
- EFE, (2005, 2 de febrero), “El presidente de México, Vicente Fox, llega a Madrid en visita oficial de tres días a España”, en *El Mundo*.
- EFE, (2007, 15 de julio), “Zapatero hace desde México un llamamiento a los empresarios españoles para que inviertan”, en *El Mundo*.
- EFE, (2015, 30 de septiembre), “México invita a las empresas españolas a invertir en infraestructuras”, en *Expansión*.
- EFE, (2016a, 2 de febrero), “El grupo ADO denunciará a Portugal por revertir privatización según la prensa”, en *Expansión*.
- EFE, (2016b, 26 de octubre), “Otorgan a siete mexicanos el galardón Amigo de la Marca España”, en *Agencia EFE*.
- Empresa Exterior, (2015, 1 de julio), “Los presidentes de CEOE y de COMCE inauguran el Encuentro Empresarial España-México”, en *Empresa Exterior*.
- Europa Press, (2011, 28 de octubre), “Galán alerta del riesgo de deslocalización de empresas españolas por las medidas legislativas adoptadas”, en *Europa Press*.
- Expansión, (2008, 2 de agosto), “De la Vega apoya en México las reformas para que PEMEX se abra a la inversión española”, en *Expansión*.
- Fainé, Isidro, (2012, 15 de octubre), “La clave, la internacionalización”, en *El País*.
- Forbes, (2015), “The 25 largest companies in the world 2015”, en *Forbes*.
- Garzón, Alberto, (2012, 9 de noviembre), “Réquiem por la socialdemocracia”, en *Público*.
- Garzón, Eduardo, (2012, 30 de julio), “Las grandes empresas españolas han vivido por encima de sus posibilidades”, en <http://eduardogarzon.net/las-grandes-empresas-espanolas-han-vivido-por-encima-de-sus-posibilidades/> [Recuperado 14 de septiembre de 2017]
- González, Luis Miguel, (2017, 21 de febrero), “No habrá marcha atrás en la liberación de gasolineras”, en *El Economista*.
- González, Roberto, (2015, 10 de agosto), “La reforma energética es 100% mexicana: Joaquín Coldwell”, en *La Jornada*.
- Gonzalez Amador, Roberto, (2007, 17 de febrero), “La española Telefónica nombra a Gil Díaz representante en México”, en *La Jornada*.
- Henríquez, Elio, (2016, 17 de abril), “Tortura y represión en operativos contra SNTE en Chiapas: Frayba”, en *La Jornada*.
- Hernández Zubizarreta, Juan, (2015, 25 de septiembre), “Por qué rechazar el «nuevo» sistema de arbitraje del TTIP”, en *La Marea*.
- Herraiz, Pablo y Alsedo, Quico, (2016, 28 de octubre), “Los presuntos sobornos de OHL México contenían dinero del ICO”, en *El Mundo*.
- Horn, Steve, (2015, 7 de agosto), “Exclusive: Hillary Clinton State Department Emails, Mexico Energy Reform and the Revolving Door”, en *Desmog*.
- Ibarra Escobedo, Rubén y Hernández Suárez, José Luis, (2014, 16 de marzo), “El «nuevo» gobierno en México y la reafirmación de las políticas neoliberales”, en *es lo Cotidiano*, pp. 1-5.

- Igartua, María, (2016, 28 de marzo), “México absuelve de fraude a OHL, pero le impone 3,7 millones de multa administrativa”, en *El Confidencial*.
- Jorge Moragas, (2006, diciembre 1), “Apuntes iberoamericanos, el realismo mágico”, en *Expansión*.
- Liyan, Chen, (2014, 7 de mayo), “The World’s Largest Companies 2014”, en *Forbes*.
- Maestre, Antonio, (2015, 4 de septiembre), “Los vínculos de Ciudadano con FEDEA”, en *La Marea*.
- Marcial, David, (2016, 27 de enero), “OHL México atribuye a «insidias y rumores» el escándalo de las escuchas”, en *El País*.
- Marraco, Manuel, (2016, 14 de octubre), “Francisco Correa dice que las constructoras OHL, ACS y Dragados pagaban comisiones al PP”, en *El Mundo*.
- Mendoza, Elva, (2012, 8 de enero), “Asociaciones público-privadas : nueva oleada de privatizaciones”, en *Contralinea*.
- México, Forbes, (2015, 29 de septiembre), “5 ejes de la Ley de Zonas Económicas Especiales”, en *Forbes México*.
- Miguel González, (2012, 16 de abril), “Rajoy viaja a Iberoamérica en busca de aliados para frenar la expropiación de YPF”, en *El País*.
- Muñoz, Ramón, (2016a, 18 de abril), “Telefónica se da una tregua en su conflicto con México”, en *El País*.
- Muñoz, Ramón, (2016b, 23 de agosto), “México sanciona a OHL pero reconoce que su concesión es legal”, en *El País*.
- Olmo, J. M., Fernández, David y Ugalde, Ruth, (2017, 8 de marzo), “Operación Púnica: El juez investiga partidas del megacontrato de la Ciudad de la Justicia de 1.300 millones”, en *El Confidencial*.
- Ortín, Alberto, (2004, 7 de diciembre), “OHL vende a Cofides el 19% de su filial mexicana Conmex por 25 millones”, en *Cinco Días*.
- Pastrana, Daniela, (2017, 15 de junio), “¿Quién mata a los periodistas mexicanos?”, en *Pie de página*.
- Pérez, Andres, (2009), “«Ha llegado el momento de definir la estrategia». Entrevista”, en *Rebelión*.
- Rodríguez, Israel, (2005, 5 de agosto), “Iberdrola, líder en generación eléctrica en el país luego de CFE”, en *La Jornada*.
- Rodríguez Nieto, Sandra, (2015, 9 de noviembre), “La Reforma Energética le sirve un banquete a ex funcionarios de México y EU”, en *Sin Embargo*.
- Romero, Rafael, (2017, 19 de junio), “Jornadas a un año de la masacre en Nochixtlán”, en *La izquierda diario*.
- Sales, Albert y Sangüesa, Lidia, (2015), “Moda global: de las promesas de desarrollo a la cronificación de la explotación”, en <https://collectiurets.wordpress.com/2016/02/19/moda-global-de-las-promesas-de-desarrollo-a-la-cronificacion-de-la-explotacion/> [Recuperado 7 de marzo de 2016]
- Sánchez, Moisés, (2003, 29 de enero), “Presiona la banca para tapar las anomalías de su rescate”, en *Crónica*.
- Santos, Pilar, (2014, 8 de diciembre), “Rajoy dice que España vuelve a ser un «país de oportunidades»”, en *El Periódico*.
- Sergio Aguayo, (2011, 21 de febrero), “La Europa simuladora”, en *El País*.
- Urreiztieta, Esteban, (2017, 21 de abril), “Operación Lezo: El juez rastrea una comisión de OHL a González en Suiza que el PP conocía”, en *El Mundo*.

Páginas web

- CEIB, (s. f.), “Consejo de Empresarios Iberoamericanos”, <http://empresariosiberoamericanos.org/> [Recuperado 5 de marzo de 2017].
- COFIDES, (2012), “Respaldo financiero de COFIDES a OHL para el desarrollo de la autopista urbana norte en México”, https://www.cofides.es/noticias_detalle.php?id=236 [Recuperado 22 de febrero de 2017].
- Corporate Europe Observatory, (2015), “TTIP: a corporate lobbying paradise”, <http://corporateeurope.org/international-trade/2015/07/ttip-corporate-lobbying-paradise> [Recuperado 2 de marzo de 2016].
- De Zayas, Alfred-Maurice, (s. f.), “Statement of Mr. Alfred-Maurice de Zayas Independent Expert on the promotion of a democratic and equitable international order at the Human Rights Council 30th Session”, <http://www.ohchr.org/EN/NewsEvents/Pages/DisplayNews.aspx?New> [Recuperado 28 de octubre de 2015].
- Enciclopedia jurídica, (2014), “Sociología del derecho”, <http://www.encyclopedia-juridica.biz14.com/d/sociolog%C3%ADa-del-derecho/sociolog%C3%ADa-del-derecho.htm> [Recuperado 16 de julio de 2017].
- Fernández Buey, Francisco, (2003), “Sobre democracia representativa”, http://www.upf.edu/materials/politica/_img/demo2.pdf [Recuperado 14 de septiembre de 2017].
- gob.mx, (2016), “Promulga el Presidente Enrique Peña Nieto la Ley Federal de Zonas Económicas Especiales”, <https://www.gob.mx/presidencia/prensa/promulga-el-presidente-enrique-pena-nieto-la-ley-federal-de-zonas-economicas-especiales?idiom=es> [Recuperado 1 de febrero de 2017].
- ICEX España Exportación e Inversiones, (2015), “Planes Integrales de Desarrollo de Mercados 2015”, <http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/programas-y-servicios-de-apoyo/pidm/index.html> [Recuperado 27 de febrero de 2017].
- IMCO, (s. f.), “Conoce IMCO – Financiamiento”, <http://imco.org.mx/conoce-imco/?financing#financiamiento> [Recuperado 19 de abril de 2017].
- Inditex, (2004), “Inditex renueva el Consejo de Administración de su filial en México e incorpora consejeros independientes mexicanos”, https://www.inditex.com/es/media/news_article?articleId=159718 [Recuperado 4 de abril de 2017].
- Mº de Energía, (2014, 11 de noviembre), “El ministro de Industria, Energía y Turismo pone a España como ejemplo de país que ha hecho reformas con éxito”, <http://www.minetad.gob.es/es-es/gabineteprensa/notasprensa/2014/Paginas/20141111-ultima-jornada-mexico.aspx> [Recuperado 14 de septiembre de 2017].
- Observatorio Ciudadano Nacional del Femicidio - OCNF, (2015), “Posicionamiento 25 de noviembre 2015”, <http://observatoriofemicidiomexico.org.mx/boletines-de-prensa/2772/> [Recuperado 1 de febrero de 2017].
- Oficina de Información Diplomática, (2016), *Ficha País: Estados Unidos Mexicanos*, http://www.exteriores.gob.es/documents/fichaspais/mexico_ficha%20pais.pdf [Recuperado 14 de septiembre de 2017].
- OMC, (s. f.), “Noticias 2013. Días 3, 4 y 5: Gracias a las consultas mantenidas día y noche se logra el ‘paquete de Bali’”, http://www.wto.org/spanish/news_s/news13_s/mc9sum_07dec13_s.htm#tradefacilitation [Recuperado 18 de febrero de 2015].
- ONU, (s. f.), “Objetivos de Desarrollo del Milenio de la ONU”, <http://www.un.org/es/millenniumgoals/global.shtml> [Recuperado 18 de febrero de 2015].
- Ra’ad Al Hussein, Zeid, (2015, 7 de octubre), “Declaración del Alto Comisionado de la ONU para los Derechos Humanos, Zeid Ra’ad Al Hussein, con motivo de su visita a México”, <http://www.>

- ohchr.org/SP/NewsEvents/Pages/DisplayNews.aspx?NewsID=16578&LangID=S [Recuperado 14 de septiembre de 2017].
- Ramón Jauregi, (2016, 19 de diciembre), “Aprovechar el posible proteccionismo de Trump para avanzar en Latinoamérica”, http://www.europarl.europa.eu/spain/es/sala_de_prensa/communicados_de_prensa/pr-2016/12-2016/19122016.html [Recuperado 14 de septiembre de 2017].
- UNCTAD, (s. f.), “Definitions and Sources”, <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Definitions-and-Sources.aspx> [Recuperado 14 de julio de 2017].

— Anexos

Anexo 1: Informe de las actividades realizadas en México

NOVIEMBRE 2014

Audiencia trans-temática “Destrucción de la juventud y generaciones futuras” Tribunal Permanente de los Pueblos, Capítulo México. (8-10 noviembre 2014).

Audiencia final Tribunal Permanente de los Pueblos, Capítulo México. (12-15 de noviembre).

Contacto con *Andrés Barreda, Octavio Rosas, Adriana Martínez, Bettina Cruz.*

ABRIL - JUNIO 2016

Estadía en el CEIICH junto a la doctora Aleida Hernández. Miembro del colectivo RADAR (Colectivo de Estudios Críticos del Derecho) y coordinadora del proyecto PAPIIT-UNAM IN300415: “La disputa por el derecho: la pluralidad normativa de la globalización hegemónica vs la defensa de derechos por pueblos, comunidades y grupos sociales”.

Seminario internacional «Las corporaciones transnacionales en el capitalismo del siglo XXI». Organizado por el Instituto de Investigaciones Económicas, el Observatorio Latinoamericano de Geopolítica (OLAG), el Observatorio de Multinacionales para América Latina (OMAL) - Paz con Dignidad y el Posgrado de Estudios Latinoamericanos. (17 - 19 de mayo 2016).

Contacto con *Ana Esther Ceceña, Raúl Ornelas, Rodrigo Gutiérrez.*

Seminario permanente de reflexión y análisis crítico “Los efectos de la globalización hegemónica en el Derecho”. Organizado por la doctora Aleida Hernández.

Seminario de Investigaciones Feministas. Con la profesora Martha Patricia Castañeda Salgado.

ENTREVISTAS REALIZADAS¹⁰⁴

Académicos y académicas

Adriana Martínez Rodríguez (UNAM-Facultad de Economía)

Aleida Hernández (UNAM-CEIICH)

Alfonso Bouzas (UNAM-Instituto de Investigaciones Económicas)

Dacsina Peto (UNAM-Posgrado de Economía)

Diana Vicher (UNAM-Facultad de Ciencias Políticas y Sociología)

Jaime Cárdenas (UNAM-Instituto de Investigaciones Jurídicas)

Jaime Osorio (UNAM-Facultad de Humanidades)

Jerónimo Hernández Vaca (UNAM-Facultad de Ciencias Políticas y Sociología)

John Saxe (UNAM-CEIICH)

Morgan Quero (UNAM-CIALC)

Octavio Rosas (UNAM-Facultad de Economía)

Scott Robinson (UAM)

Seyka Sandoval (UNAM-Facultad de Economía)

¹⁰⁴ También se intentó contactar con la Asociación Mexicana de Energía Eólica (AMDEE) y con el Centro Nacional de Derechos Humanos, aunque fue imposible llevar a cabo la entrevista.

Periodistas

Oriol Malló

Sindicalistas y miembros de organizaciones sociales

Bettina Cruz (Asamblea de los Pueblos Indígenas del Istmo de Tehuantepec en Defensa de la Tierra y el Territorio-APIITDIT)

Edmundo del Pozo (Fundar)

Héctor Valadez (ANUEE)

Humberto Montes de Oca (SME)

Juan José Gómez Beristain (SME)

Representantes institucionales

Ximena Caraza-Campos Barrenechea (ProMéxico) *Entrevista realizada por Erika González (OMAL)*

Irakusne Incierte (Directora de Área Empresarial en Delegación del Gobierno Vasco en México)

Anexo 2: Guión de las entrevistas**Guión para las entrevistas realizadas a personas vinculadas con la universidad**

1. ¿Qué papel ha tenido el Estado mexicano en el proceso de **adaptación a la globalización neoliberal**?
 - a. Los procesos neoliberalizadores en México se pueden interpretar como adaptación/ inserción a la globalización o es más adecuado interpretarlos bajo la lógica de subordinación a EEUU
2. ¿Se puede interpretar a México dentro de la categoría de “Estado neoliberal” o sus características (subordinación a Estados Unidos, vacíos de poder, narcocriminalidad, penetración del narco en las instituciones...) lo harían un caso excepcional?
 - a. ¿La pérdida de democracia y centralización del ejecutivo tiene unas características propias por el alcance de la corrupción?
 - b. ¿Hasta qué punto podemos interpretar la criminalidad como una forma de represión y disciplinamiento?
 - c. ¿Además de las políticas de desregulación, qué papel está jugando el Estado como socio del capital? (ayudas, inversión...)
 - d. ¿Se ha dado en México una evolución desde la lógica del “welfare” al “workfare”?
3. Características del poder económico en México: capacidad de influencia, relaciones con otros actores, inserción en las redes internacionales...
 - a. Papel de las élites mexicanas en la neoliberalización. ¿De qué forma se organizaron, presionaron, qué familias relevantes había detrás, con qué vínculos en el poder...?
 - b. Papel de las empresas transnacionales en el impulso de las políticas neoliberales. En base a qué lobbies se organizan, de qué formas han presionado, qué apoyos nacionales y extranjeros han tenido.
 - c.Cuál ha sido el papel de los Estados matriz (y especialmente el gobierno español)
4. ¿Qué consecuencias ha tenido la capacidad de presión de los poderes económicos nacionales y extranjeros en las instituciones mexicanas?
 - a. Cómo opera en México lo que Crouch llama “élite autoreproducida” (sustituye el apoyo de masas por el de grupos de presión) o Estado corporativista.
 - b. ¿Se ha producido en México una concentración de poderes en el Ejecutivo, a pesar de la transición a la democracia?
5. ¿Cómo se ha transformado la sociedad Mexicana en la expansión del neoliberalismo?

¿Qué actores han tenido un papel clave en estas transformaciones? (deslegitimación de las instituciones, subjetivación neoliberal...)

6. ¿Qué elementos han permitido la evolución del derecho en México, vaciando de contenido la Constitución del 17, a favor de la arquitectura de la impunidad?
 - a. ¿Han tenido las empresas transnacionales una influencia directa en este proceso?
 - b. ¿Qué consecuencias tiene la asimetría normativa para los derechos humanos?
7. ¿Qué papel han jugado los tratados de derechos humanos ratificados por México, se puede considerar que han permitido contener el modelo neoliberal o son una mera expresión manifiesta de la asimetría jurídica?
 - a. ¿Cómo se está desarrollando el Global Compact (Marco Ruggie) en México? ¿Existen Planes de empresas y derechos humanos en México?
 - b. ¿Qué consecuencias conlleva para los derechos humanos?
8. ¿Cómo se llevó a cabo la reforma energética? ¿Cómo influyeron los actores privados, (especialmente del sector eléctrico)?

Guión para las entrevistas realizadas a personas de organizaciones sociales y sindicatos

1. ¿Qué papel está jugando el Estado en la imposición del modelo neoliberal? Apoyo a las empresas, represión, políticas sociales destinadas a favorecer la competencia...
2. ¿Cómo se manifiesta el poder de las empresas transnacionales en su ámbito de actuación? ¿Qué ejemplos pueden poner?
3. ¿Qué papel han jugado las empresas transnacionales en la vulneración de derechos humanos en el caso de los parques eólicos de Oaxaca?:
 - a. Impactos directos
 - b. Presiones a las instituciones públicas (desde la reforma energética hasta el gobierno local)
 - c. Captura corporativa y retirada del Estado de sus funciones
 - d. Construcción de un marco económico y político del despojo (PPP, TLCAN...)

Guión para las entrevistas realizadas a personas vinculadas a instituciones públicas:

1. ¿Qué políticas se están desarrollando para apoyar a las empresas/atraer IED?, ¿qué valoración hacen de ellas?
2. ¿Existe coordinación entre las instituciones mexicanas y las españolas para mejorar las oportunidades de las empresas en ambos países?
3. ¿Qué valoración se hace de la llegada de la IED española a México? ¿Qué impactos ha tenido en materia de empleo, transferencia tecnológica, encadenamientos productivos, etc.?
4. ¿Disponen de requisitos de desempeño (en materia de respeto de derechos humanos, medio ambiente o generación de empleo) para las empresas que se acogen a sus programas? ¿Qué mecanismos tienen para hacerles seguimiento?

