

GLOBALIZACIÓN, PRIVATIZACIONES Y DERECHOS DE PROPIEDAD EN LOS PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO Y «EMERGENTES» *

Globalization, privatizations and property rights in developing countries and «emerging countries»

Pedro Nel Páez**

William Guillermo Jiménez***

Escuela Superior de Administración Pública (ESAP). Bogotá D. C.

RESUMEN

La globalización, la apertura económica y el libre mercado se han venido presentando de manera reiterada como una oportunidad para el progreso de los países en desarrollo; sin embargo, los indicadores económicos y sociales no reflejan este hecho. El objetivo del artículo es realizar una reflexión sobre los efectos de la globalización en los países tercermundistas en aspectos tales como la deuda externa, el ajuste estructural, la privatización, los derechos de propiedad y la participación ciudadana. Es un análisis cualitativo y una técnica de revisión documental, que recurre a fuentes secundarias sobre la literatura más relevante sobre el particular. Se concluye, de manera general, que los países en vías de desarrollo, si bien se globalizaron, privatizaron y realizaron reformas de ajuste, no se han modernizado, no han reducido la pobreza ni han transformado su estructura productiva de manera sustancial a lo que tenían antes de la globalización.

Palabras clave: globalización, privatizaciones, países en desarrollo, desarrollo económico-social.

Fecha de recepción: 25 de julio de 2015. Fecha de aceptación: 22 de septiembre de 2015.

* Artículo producto del proyecto de investigación «*La crisis europea y sus efectos en el Tercer Mundo*», desarrollado en el Grupo «*Política, derecho y gestión pública*», avalado por la Escuela Superior de Administración Pública (Esap).

** Posdoctorado en Economía. PhD en Economía. Magíster en Teoría y Política Económica. Economista. Profesor asociado, Escuela Superior de Administración Pública (Esap).

*** Posdoctorado en Derecho. PhD en Ciencias Políticas. Abogado y administrador público. Profesor titular de la Escuela Superior de Administración Pública (Esap).

ABSTRACT

Globalization, economic liberalization and free markets have been repeatedly presented as an opportunity for the advancement of developing countries; however, economic and social indicators do not reflect this fact. The aim of this paper is to reflect on the effects of globalization in third world countries in areas such as foreign debt, structural adjustment, privatization, property rights and citizen participation. It is a qualitative and technical analysis of document review, drawing on secondary sources on relevant literature on the subject. The conclusion in a general way, is that developing countries, though they were globalized, privatized and made adjustment reforms, they neither have modernized, reduced the poverty nor have transformed his productive structure of a substantial way before the globalization.

Keywords: Globalization, privatization, developing countries, economic and social development.

INTRODUCCIÓN

Con el fin de la Guerra Fría, la libertad de mercado y la democracia liberal se imponían como los elementos básicos de un sistema político y económico único: la globalización. Se esperaba que con ella se difundieran el desarrollo económico y el bienestar social por todos los rincones del planeta. El papel asignado al Estado era el de crear las condiciones necesarias para atraer la inversión extranjera, corregir los fallos de la actividad económica, dentro del estrecho marco impuesto por el mercado y garantizar los derechos de propiedad. Era poco menos que un apéndice del mercado que de alguna manera debería garantizar su funcionamiento eficiente.

En muchas partes del mundo, el progreso derivado de la globalización todavía no es muy evidente. Por el contrario, está creando un mundo más desigual en términos políticos y económicos, con un entramado institucional transnacional, de organizaciones de todas las suertes que garantiza con la persuasión o la violencia, la sostenibilidad y reproducción del sistema. Pero si bien se han conformado redes globales de producción, comercio y finanzas, las estructuras económicas del Tercer Mundo no se han modificado sustancialmente. En términos prácticos, se puede decir que aunque se globalizaron, no se modernizaron; aunque se privatizaron, no son más eficientes ni competitivas. Además, porque siguen desempeñando el papel tradicional de proveedores de materias primas, sedes de maquila y consumidores de bienes manufacturados y servicios tecnológicos. La coyuntura actual pone de manifiesto esa vulnerabilidad extrema de las economías tercermundistas, representada en la dependencia económica de los

recursos naturales. Igualmente la incapacidad de diversificar la oferta exportable y depender de muy pocos socios comerciales.

Este documento es una reflexión sobre estas temáticas. Algunas ideas se presentaron en el XVI Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública, realizado en Asunción, Paraguay, entre el 8 y 11 de noviembre de 2011. La sección 2 presenta las características más representativas de la globalización. Identifica los elementos, los actores y sus intereses en el sistema. En la parte 3 se aborda la relación entre la globalización y la crisis latinoamericana asociada con la crisis de la deuda y la década perdida y cómo la globalización se implanta con los programas de ajuste estructural. En la parte 4 se presenta la relación entre las privatizaciones, pero como una estrategia de modernización social. La parte 5 explora las relaciones entre privatizaciones, los derechos de propiedad y la participación ciudadana. En la parte 6 se presentan las conclusiones del trabajo.

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

¿Qué efectos han traído para los países tercermundistas el proceso de la globalización y la adopción de políticas aperturistas y privatistas?; en otras palabras: ¿se han modernizado, diversificado y democratizado las economías de estos países a lo largo de cerca de tres décadas de reformas?

ESTRATEGIA METODOLÓGICA

Es un tipo de estudio eminentemente descriptivo e histórico, que trata de recurrir a la evidencia de fuentes secundarias (literatura económica reciente), para establecer los efectos y desarrollos de la globalización y la apertura económica en las economías de países en desarrollo y otros considerados como «emergentes». El método es cualitativo desde el punto de vista de la relación sujeto/objeto, siendo de igual manera deductivo al partir de teorías y enfoques económicos, pero se torna inductivo al analizar y presentar casos específicos. Las técnicas de investigación son la revisión documental y la observación directa.

RESULTADOS

1. Un nuevo sistema global

En 1989 cayó el muro de Berlín. Los ciudadanos de la República Federal Alemana fueron autorizados a pasar libremente hacia el occidente. En la noche de

aquel 9 de noviembre, las multitudes de ambos lados derribaron el muro. El hecho, que puso fin a la Guerra Fría, se interpretó como la derrota económica y política del socialismo y el triunfo de las ideas occidentales. Aparentemente representaba una victoria incuestionable para la democracia, la libertad individual, la libertad de mercado y el Estado de derecho.

Ese mismo año Fukuyama publicó el ensayo «¿El Fin de la Historia?», que se convertiría en el libro *El fin de la historia y el último hombre* (Fukuyama, 1989, 1992). En ellos afirma que el único sistema sobreviviente a cualquier otra forma de manifestación política es la democracia liberal; junto con la libertad económica, representa la forma más avanzada de civilización posible.

Fukuyama preveía la conformación de un sistema político y económico sin par de dimensiones globales. Esta aspiración parecía materializarse en la práctica, con la adopción en la Europa excomunista, de los patrones occidentales y los vientos democráticos que soplaban en Tiananmen (Béja, 2009), América Latina (Mainwaring, 1989), el África Subsahariana (Solt, 2001) y Asia (Ginsburg, 2007). El liberalismo político y económico se difundía por las exrepúblicas soviéticas, pero además por el mundo en desarrollo.

Friedman (2000) encuentra en la caída del muro de Berlín el surgimiento de un nuevo sistema internacional, un nuevo orden: la globalización. Subraya que en este «capitalismo sin fronteras», la única potencia sobreviviente es Estados Unidos, a la que «todas las demás naciones están subordinadas, de una u otra manera» (p. 32). En consecuencia, el nuevo orden estará dominado por el poder estadounidense: la cultura estadounidense, el dólar estadounidense y la armada estadounidense (ibídem, p. 16).

Con el nuevo orden global se difunde la necesidad de liberar las actividades económicas y comerciales de la intervención estatal, privatizando los bienes y las actividades públicas rentables, además promoviendo la desregulación. Estas medidas se consideran necesarias para propiciar la articulación de un sistema económico y político con presunciones globales. El cambio como necesidad implica, de acuerdo con Wunderlich y Warrier (2007), una profunda transformación de los sistemas políticos y legales, para otorgarle un papel más protagónico a las fuerzas del mercado. La libertad económica y las transformaciones políticas asociadas con ella, se valoran como elementos necesarios para lograr el progreso económico (véase por ejemplo Steger [2005], Walker [2003]).

No obstante, es necesario desenmarañar algunas ideas del nuevo orden global, para entender sus implicaciones. Un primer paso consiste en identificar a los actores *más representativos* del sistema y entender sus objetivos. Allí aparecen

las empresas transnacionales (ETN), los gobiernos de los países desarrollados, el sistema financiero internacional y un número significativo de instituciones supranacionales públicas y privadas. Entre ellas cabe destacar las instituciones financieras multilaterales, las instituciones políticas, como las Naciones Unidas, los centros de pensamiento y organizaciones no gubernamentales que les sirven de apoyo (Beder, 2006) y son las encargadas de promover los valores de la globalización.

Las empresas transnacionales son una de las principales fuentes de actividad económica en la globalización. Dos características resaltan de estas empresas. Primero es que están concentradas geográficamente. Las casas matrices de las transnacionales más grandes del mundo se ubican en apenas cinco países: 25 en Estados Unidos, 13 en Francia, 13 en Reino Unido, 11 en Alemania y 9 en Japón. Segundo, y en contravía del discurso que promueve la libertad de mercado, actúan en mercados monopólicos u oligopólicos (Forsgren, 2008), en los que son comunes los acuerdos sobre precios, lo que virtualmente los convierte en monopolios. En tercer lugar, reubican la producción en diferentes lugares del mundo pero de una manera diferenciada. Las actividades repetitivas que son intensivas en trabajo y con salarios bajos se localizan en diversas partes del Tercer Mundo. Las actividades intensivas en capital, asociadas con el desarrollo tecnológico, la innovación, el diseño, las capacidades administrativas y las finanzas especializadas, se concentran en los centros de poder. Otro fenómeno que acompaña regularmente la actividad económica de las empresas transnacionales es la explotación de recursos naturales y la adquisición de empresas alrededor del mundo, públicas y privadas. Las acciones de las empresas transnacionales se realizan invariablemente con la inversión extranjera directa.

Brinkman y Brinkman (2002) sugieren que las transnacionales originan la globalización corporativa, porque dominan y controlan la estructuración de la nueva interdependencia mundial. Gracias a ello también se convierten en una de las instituciones de gobierno dominantes del planeta, pues sustituyen al estado nacional en el control de algunos componentes importantes del proceso de globalización. Entre ellos están el conocimiento (Mitchel y Yildiz, 2012), el cambio técnico y la investigación (Drahos, 2002), la innovación y las políticas de empleo (Banerjee, Chio y Mir, 2009).

Otro actor no menos importante en la conformación del sistema capitalista y político global está representado por los gobiernos de un número muy reducido de países desarrollados (Estados Unidos, Japón y Europa, que conforman la Comisión Trilateral) y que constituyen el núcleo o el centro del sistema. En torno a ese núcleo gravitan los países de la periferia. Son países o incluso regiones enteras sometidas desde el colonialismo (África, Asia, Oriente Medio y

Europa Oriental y América Latina). «Cada región juega un papel funcional específico en la división general del trabajo, que reproduce la estructura básica de explotación y desigualdad» (Páez, et al. 2012; véase también Páez y Silva, 2010). Los países desarrollados apoyan decididamente la expansión de sus empresas, diseminando el discurso de la libertad de mercado; removiendo las restricciones impuestas a las empresas transnacionales, lo cual equivale a convertirlas «en la expresión institucionalizada de la globalización de la producción» (Panitch y Gindin, 2012), pero centralizadas en el núcleo del poder político y económico.

La «comunidad financiera internacional»¹ es otro de los actores importantes de la globalización. Está conformada por los bancos comerciales privados, los fondos de cobertura, las agencias estatales y las organizaciones financieras internacionales. De acuerdo con Buckman (2004), conforman una triada junto con las empresas transnacionales y los gobiernos de los países desarrollados. Este conjunto de instituciones, públicas y privadas, determinan la política económica para la economía global en concordancia con los demás actores del sistema. Instituciones como el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Organización Mundial de Comercio (OMC) tienen la misión de concebir, elaborar e imponer una política macroeconómica global, que favorezca el acceso a los mercados y recursos de acuerdo con las necesidades de las empresas transnacionales, bajo el rótulo de la libertad de mercado. Las instituciones económicas interactúan con las instituciones políticas de la globalización, representadas por el sistema de las Naciones Unidas y un sinnúmero creciente de organizaciones no gubernamentales (ONG) y los medios de comunicación globales, las tecnologías de la información y las comunicaciones¹.

Estos actores convergen y se articulan en una estructura institucional transnacional que legitima la práctica del poder y la toma de decisiones. Son ellos quienes crean las instituciones políticas, económicas y sociales, las organizaciones y las reglas que constituyen un gobierno con pretensiones globales (*global governance*) para un mercado globalizado. Este razonamiento presupone la *mengua* del estado nación por la migración de la autoridad política particular hacia instancias supranacionales que favorecen una mayor integración global. El estado-nación, que parece una referencia explícita al Tercer Mundo, cobra

1 Cabe recordar que tanto la ONU como la Unión Europea surgen luego de la Segunda Guerra Mundial y estaban concebidas para evitar la guerra y la confrontación entre Estados. El giro hacia la hegemonía económica se puede situar a mediados de los años setenta, cuando precisamente deviene la crisis del Estado del Bienestar, de las economías cerradas, y aparecen con fuerza las tendencias mercado-céntricas.

importancia solo en la medida en que garantice al orden emergente la libertad plena para sus actividades económicas. Es decir, tiene que crear las condiciones ideales para «atraer» la inversión extranjera directa; a las empresas transnacionales.

En ese sentido es que las fronteras nacionales se hacen más porosas. Hay un desplazamiento de las identidades culturales locales, la fragmentación de las estructuras políticas particulares, para cohesionarlas en el orden global y establecer un nuevo espacio político internacional.

Weissman (2014) ejemplifica la relación entre el gobierno de Estados Unidos, las instituciones internacionales y las empresas transnacionales. La industria farmacéutica estadounidense recibe subsidios masivos y la protección aduanera del gobierno, para impedir la importación de fármacos y reprimir la competencia. Esta alianza fue determinante para incluir la protección de los derechos de propiedad en la agenda de libre comercio, en el seno de la Ronda de Uruguay que dio origen a la Organización Mundial de Comercio.

La presión de las transnacionales farmacéuticas estadounidenses y el gobierno de ese país lograron que se reconociera las patentes de los productos y los procesos para los productos farmacéuticos. La patente de un producto se da por 20 años. Si se patenta el proceso, es decir, la tecnología y el método de manufactura, la empresa transnacional puede extender el monopolio por otros 20 años. Si se fragmentan los procesos y se patentan por partes (como diferentes etapas de fabricación), la patente incluso puede ser perpetua. Las implicaciones son nefastas para el mundo no desarrollado. Los países del Tercer Mundo no pueden producir las drogas genéricas que son más baratas y dependen de la oferta monopólica de las empresas transnacionales con precios elevados y amparadas por patentes. Pueden producir los genéricos cuando vence la patente, pero si patentan los procesos fragmentados, es virtualmente imposible producir genéricos. En un hecho sin precedentes, estas farmacéuticas han patentado hasta los recursos biológicos del Tercer Mundo.

En el nuevo orden se vinculan los elementos políticos, económicos sociales y culturales dominantes, surgidos de las transformaciones institucionales y normativas globales. El nuevo orden supone la creación de un mercado global con un sistema político global, basado en las creencias y valores de los actores dominantes del proceso. Pero como el poder y la toma de decisiones se localizan estratégicamente en unos pocos centros de decisión, se observa igualmente la reacomodación socio-espacial del planeta (Sassen, 2005).

Esas son las características más sobresalientes del sistema emergente, del nuevo orden que previeron Fukuyama y Friedman; la creación de estructuras

económicas globales compatibles con los sistemas de dominación transnacional, con la transnacionalización del poder político, económico y financiero (McGrew, 2007). Mientras que estos objetivos son bastante cuestionables, porque recogen el punto de vista de los arquitectos de la globalización. Mientras la racionalidad del sistema descansa en la maximización de los beneficios, se minimiza la política social. Hay una marcada oposición a las medidas encaminadas a fomentar el bienestar y la redistribución de la renta.² Minimiza por ejemplo, los servicios de salud, educación, el bienestar y en general el gasto social, con un gobierno restringido en muchas de sus áreas de actuación (Antonio, 2007).

Para esta forma de organizar la economía y la sociedad, no existen alternativas y, en palabras de Friedman, es inexorable. Pero no ha sido el resultado de la libre elección de las naciones del mundo. Aun así, los países del Tercer Mundo no dejan de ser los peones de un ajedrez muy grande en la medida en que no ganan ninguna representatividad en el diseño de la nueva arquitectura global. Tampoco en la implementación y la evaluación de esas políticas que le imponen a sus ciudadanos.

2. Crisis y privatizaciones

Empero, todo el planeta no vive esas experiencias tan positivas y trascendentales. Vastas regiones del mundo tienen, aun hoy en día, pocos motivos para celebrar el advenimiento de la globalización. África (Lee Anderson, 2012), América Latina (González, 2012) y el Sudeste Asiático (Park y Mercado, 2015) conviven con el lastre heredado del sistema colonial y más de tres siglos de explotación capitalista. Continúan exportando materias primas explotadas y comercializadas por empresas transnacionales e importando bienes manufacturados y servicios tecnológicos. Cuentan con las concentraciones más impresionantes de miseria y desigualdad de todo el mundo, después de haber acogido el nuevo sistema. Según las últimas cifras oficiales disponibles, se estimaba que para 2011, dos décadas después del advenimiento del nuevo orden, el 80% de la pobreza extrema (Es un ingreso inferior a 1,25 dólares diarios por persona) se ubicaba en el Sur de Asia (399 millones), el África Subsahariana (415 millones, Asia Oriental y el Pacífico (161 millones) (Banco Mundial, 2015).

El Banco calcula que en América Latina y el Caribe esa cifra se acercaba a los 50 millones de personas (The World Bank, 2015). Pero ese parece ser el número de pobres solo en México. De acuerdo con el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social de ese país, el 45,5% de la población, 53,3

2 Aunque en algunos países en desarrollo, el gasto social tampoco fue gran cosa bajo el modelo Estado-céntrico.

millones de personas, estaba en situación de pobreza en el año 2012 y había aumentado en 500.000 con respecto al año 2010. Las cifras del Banco parecen estar subestimadas. Aun así, tomando la línea de pobreza de 1,25 dólares diarios por persona para 2011, no deja de ser alarmante que el 15% de la población mundial viviera en esas condiciones. Empero, estas cifras del Banco Mundial enmascaran una situación que no deja de ser preocupante. Es la verdadera situación social de las víctimas de la globalización. Si la línea de pobreza se sube a dos dólares diarios, la proporción pasa a ser el 31% de la población mundial que vivía con menos de esa cantidad. Pero realmente no se encuentra ninguna diferencia cualitativa significativa para una persona que vive con uno o dos o hasta tres dólares diarios. Todos siguen siendo igualmente pobres, en términos de las cestas a las que pueden acceder y la exclusión social de la que son víctimas. La India, por ejemplo, que se suele presentar como el milagro económico de la globalización (No como un tigre asiático sino más bien como un BRICK), tiene el 44% de su población viviendo en la pobreza, cifra similar a la de México. A pesar de que este último entró por la puerta grande del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Si el aumento de la pobreza y la desigualdad es uno de los resultados más visibles de la globalización, no deja de llamar poderosamente la atención la forma relativamente dócil, con que los gobernantes premodernos del Tercer Mundo acogieron el nuevo modelo. Sin mayores reservas patrocinaron la receta de la felicidad. Hicieron suyo el discurso del nuevo sistema y se integraron en él para ser modernizados (Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social, ILPES, 1995). Incorporarse a esta nueva corriente era el imperativo para acceder a la «modernidad», el desarrollo, el bienestar. Duménil y Lévy (2005) advierten que la primera manifestación del neoliberalismo en los países de la periferia fue la «crisis de la deuda del Tercer Mundo» (p. 17). Las instituciones multilaterales de crédito impusieron el modelo con la implementación de las reformas estructurales, el acomodo de las políticas y las instituciones a los requerimientos del nuevo orden global (Petras y Veltmeyer, 2011).

Las regiones caóticas se globalizaban acogiendo los principios de la libertad de mercado y la democracia liberal. En América Latina, la tierra del realismo mágico, de las paradojas inverosímiles, el nuevo sistema se instaura a sangre y fuego. La libertad de mercado se impone con dictaduras sangrientas y costos sociales extraordinarios. Es una forma bastante particular de acoger el «modernismo» con la barbarie.

Mientras Fukuyama presentía el fin de la historia, América Latina escribía la suya en medio de su propio drama. Con la crisis de la deuda y la década perdida, se evaporó una gran oportunidad de progreso con autonomía y

dignidad. Como siempre, sigue jugando el papel subsidiario en el nuevo sistema internacional. Asume con estoicismo su rol de patio trasero de Estados Unidos. La región se somete sin mayores reparos a los condicionamientos de las instituciones del nuevo orden internacional, para implementar los programas de ajuste y estabilización, y recibir préstamos en medio de la crisis, en condiciones financieras leoninas. Las reformas estructurales exigieron, además de la apertura económica, la adecuación de la normatividad, la desregulación y amplios programas de privatizaciones con austeridad social.

En ese contexto amplio se propone una lectura de las privatizaciones. Hacen parte de una agenda global concebida e impulsada desde el centro y se impone con mano férrea indistintamente o por las dictaduras o por la democracia. Las actividades públicas rentables son el objetivo de los grupos de interés y las alianzas estratégicas entre las élites políticas y económicas locales, las empresas multinacionales con la inversión extranjera directa, los gobiernos de los países desarrollados, las instituciones financieras internacionales en el nuevo orden.

Son receptores y multiplicadores de conocimientos, prácticas y fórmulas que imponen en sus países, bajo la supervisión de los organismos internacionales en un nuevo orden internacional. Esa supervisión se denomina *monitoreo y evaluación*. El entramado de actores determina igualmente un abanico amplio de otros temas, como los programas de investigación, los marcos teóricos, los códigos y normas globales, acciones que expresan los intereses de los actores más fuertes del proceso (Deacon, 2007).

El tema de las privatizaciones tiene por lo menos dos variables. Por una parte está la *privatización visible*, como aquella que está a la vista de todo el mundo y otra que es más sutil, pero no menos importante. La privatización visible es la transferencia de la propiedad de activos, funciones y actividades lucrativas desde el sector público al sector privado. Incluye la cesión del suministro o la prestación de servicios que fueron producidos, financiados y distribuidos con recursos públicos. Se privatizaron sectores económicos completos. Entre ellos se cuentan el sector energético, las telecomunicaciones, las empresas comerciales, la infraestructura, los puertos, aguas, aeropuertos y carreteras. También los sectores sociales, que incluyeron las pensiones, la salud, la educación y el sector financiero. Un grupo de particulares se apropió de los sectores y las rentas de una economía que además se concentró en muy pocas manos, especialmente empresas multinacionales, como los recursos naturales, la agricultura comercial, la minería, agudizando los problemas, de por sí ya críticos, atinentes a la distribución de la renta, la degradación ambiental, la calidad del trabajo y la disponibilidad de comida.

Las privatizaciones se justificaron desde dos discursos, que para las sociedades tercermundistas se ofrecen también como un nuevo modelo de desarrollo, basado esencialmente en la estabilidad macroeconómica y el cambio de énfasis en la estructura productiva, orientada ahora a la expansión de las exportaciones. Uno de estos discursos se basa en una supuesta dicotomía excluyente, que ataca frontalmente la esfera pública y magnifica las bondades del sector privado y la libertad de mercado. El otro se fundamenta en la promesa de modernizar, de ser más competitivos, de lograr el crecimiento económico y ensanchar el bienestar social. Esos aparentes propósitos colectivos solo se lograrían con una integración mayor a la economía mundial.

Los argumentos a favor de la privatización recogen las aspiraciones de diversos grupos de interés. Son una parte importante del engranaje político doméstico e internacional, imbricados con los intereses económicos del sector privado local y las empresas multinacionales. Es la oportunidad de amasar inmensas fortunas en connivencia con el nuevo orden internacional, afincados en una visión política ultraconservadora y el neoliberalismo económico; pero apuntado en el supuesto cientifismo de la corriente dominante en economía y el cientifismo o tecnocracia de las organizaciones internacionales.

De allí se desencadena una reacción cáustica contra el Estado, un cuestionamiento a cualquier forma de intervención estatal. América Latina no es precisamente la tierra de los capitanes de industria, de los innovadores, de la ciencia y la tecnología. Con muy contadas excepciones, ha prevalecido el oportunismo y el parasitismo en las clases dominantes para vivir de los recursos públicos y mantener clientelas políticas que garantizan el *statuo quo*. Además de secularizar monopolios poderosos e inamovibles en donde se desarrollan luchas variopintas para impedir la competencia.

En el primer caso, hay una ofensiva contra la administración pública en general. Especialmente se fustiga la ineficiencia pública, la insatisfacción de los usuarios con los servicios brindados por el Estado y la corrupción. Estos discursos se legitiman a partir de la difusión de supuestos que se transforman en una realidad social incuestionable. Como lo anota Fishlow, «desde la economía política neoclásica... el Estado es una caricatura, condenado a fracasar en sus esfuerzos de implementar una agenda de desarrollo» (1991: 166). En esa dirección Alessi (1987) supone que el tránsito de las fuerzas del mercado al ámbito de lo público representa mayor eficiencia. A la ineficiencia estatal se superpone la eficiencia privada gracias a la libre competencia.

Resultado de lo anterior aparecerá el modelo de la «Nueva Gestión Pública», frente al tradicional modelo burocrático de inspiración weberiana. Dicho modelo se basa en dos grandes postulados: a) Acercar las prácticas del sector

público al privado y b) Disminuir el nivel de control de la actividad pública. Es en este sentido que cobran significado los procesos de desregulación, flexibilización, privatización y descentralización (Jiménez, 2005).

Para el Banco Mundial (Shirley, 1992), una de las instituciones que promovió las privatizaciones a favor de las empresas multinacionales, estas son una condición necesaria para lograr el crecimiento económico y mejorar la equidad en la distribución de la renta. Adosa otros objetivos sociales, esquivos históricamente para el Tercer Mundo, como la reducción de la pobreza y la protección del medio ambiente.

Este conjunto de supuestos daría lugar al mejor de los mundos porque además de lograr los objetivos sociales, se traduciría en la mejora de la posición fiscal del gobierno, la transferencia y adopción de nuevas tecnologías, pero sobre todo, crearía las condiciones para atraer la inversión extranjera directa, y acelerar la acumulación de capital. De este proceso virtuoso basado en la bondad de los inversionistas nacionales y extranjeros, se espera que mejore la calidad de vida y una mayor productividad.

No obstante, las privatizaciones de los activos públicos, sus actividades y sus funciones, apenas si ha abordado la esencia del problema. En el centro de este debate aparecía uno de los mayores inconvenientes que afrontaban los defensores de la globalización: el propio Estado. Retirar al Estado de sus prácticas más históricas y cotidianas ha significado una silenciosa y sufrida tragedia humanitaria sin precedentes, por las profundas repercusiones negativas sobre grupos amplios de población vulnerable.

No se ha puesto en discusión, por ejemplo, la naturaleza de dos dinámicas diferentes. La dinámica individualista, egoísta, racional del máximo beneficio, de la economía privada, frente a la dinámica pública. La búsqueda del beneficio máximo supone excesos y arbitrariedades ocultos en el concepto abstracto de competencia perfecta. Por ejemplo, los efectos sociales devastadores sobre el bienestar de los consumidores derivados de un monopolio o el uso de materiales nocivos para el ser humano como el DDT y los bifenilos policromados (PBC, por sus siglas en inglés), y otras «externalidades» asociadas con la codicia desbordada de los inversionistas. Esa dinámica debe ser contenida con la institucionalidad autónoma de cada país e intentar evaluar los efectos sociales que la regulación y las normas tienen sobre una sociedad.

Y esa dinámica debe ser pública, estatal, de gobierno. Que el sector privado promueve desafueros es de sobra conocido. Una sociedad abandonada a las libres fuerzas del mercado puede llegar a anarquizarse. Los más fuertes, apoyados en una premisa falsa, imponen su poder. En ese sentido es que las

transformaciones asociadas con el nuevo sistema empoderan a los grupos de interés, apoyados en una institucionalidad global cada vez más privada, que termina por tener efectos negativos sobre, por ejemplo, el derecho a la vida. Cobra menos importancia que la libertad de elegir. Si lo que busca el mercado es promover la libertad de elegir, un alto porcentaje de la población que se encuentra por debajo de alguna línea de pobreza tiene muy pocas alternativas. Desde esa perspectiva, no es libre.

Por fuera de la discusión quedaron ocultas otras cosas. Si todo debiera ser privado, no hay debate. Si los habitantes del mundo estuvieran convencidos de que la libertad de mercado es el remedio a todos sus males, hace tiempo lo hubieran adoptado como la forma más representativa y única de organización social. Pero no es así. Si se tuviera la certeza de que el mercado por sí solo es el *único* vehículo para lograr el bienestar social, para lograr el mejor de los mundos, la mejor de las sociedades posibles, así sería, indudablemente. Pero con frecuencia los gobiernos se hacen de la vista gorda cuando el sistema de la globalización y el sector privado ejercen prácticas monopólicas o colusivas, violaciones de los derechos de los trabajadores, degradación del medio ambiente y así sucesivamente.

Se ha documentado extensamente que la regulación gubernamental indulgente está en la raíz de la crisis financiera y la recesión económica reciente, como lo exponen Tymoigne (2009), Crotty (2008) y Natter (2012), entre otros. En el sector privado son frecuentes la ilegalidad, los fraudes, los robos, las prácticas corruptas, las irregularidades contables, la evasión de impuestos en el comercio internacional, los reajustes de ganancias, la manipulación de activos y dividendos, el robo de impuestos, los conflictos de intereses, como lo anota Baker (2005). Uno de los casos más sonados fue el de Enron (Estados Unidos). Si bien el sector privado es uno de los principales motores de progreso de un país, el otro motor es un Estado fuerte que meta en cintura los excesos incuestionables del sector privado.

Empero, con las privatizaciones se ha debilitado esa capacidad reguladora del Estado porque con ellas cede una parte de su poder. Cuando un gobierno privatiza pierde el control de los activos y de la actividad que llevaba a cabo. Asume, por tanto, un papel regulador secundario del sector privado, porque la discrecionalidad para regular y supervisar pasa al sector privado. En esas manos queda el diseño y la evaluación de las «políticas públicas». La regulación es percibida como una interferencia perniciosa contra la libertad de mercado; una distorsión a la asignación eficiente de los recursos y los incentivos de los agentes económicos. Cuando los bienes, actividades y funciones pasan a ser privados, en la terminología más ortodoxa, los propietarios practican la rivalidad y la exclusión; por ende, no se obtienen de la bondad de los productores (Smith, 1776).

Otras preocupaciones surgen cuando se averigua sobre la naturaleza de la dinámica pública en el nuevo sistema global. Para algunos, esa dinámica debe convertirse en un complemento del mercado, lo que a primera vista es una contradicción. Si los mercados se ajustan automáticamente en torno al equilibrio competitivo, la intervención para *apoyar al mercado* es una distorsión a los resultados del mercado. Es un contrasentido.

Es un reconocimiento tácito de la importancia del Estado en una economía de mercado, pero sobre todo de la imperfección del mercado. El Estado no puede considerarse una externalidad. Sus detractores tal vez perdieron la cuenta de las veces que este los ha beneficiado directamente, con subsidios, con la asunción de la deuda privada con cargo a los recursos públicos, las reformas laborales, el rescate de sectores financieros ineficientes y especuladores. Estos elementos apuntan a ineficiencias tradicionales con las que se ha acostumbrado a convivir el sector privado en entornos escasamente regulados. Por ejemplo, el sector privado advierte que los costos laborales en un determinado país son un obstáculo para ser competitivos y «penetrar con éxito los mercados internacionales». Entonces promueve una reforma laboral que deteriora los de por sí bajos salarios de los trabajadores. Una vez aprobada la reforma la economía no es más competitiva, y hay una mayor concentración de la renta. Esto demuestra es que en un escenario tal, el sector privado es incapaz de volcar las fuerzas sociales para promover la eficiencia y no traspasan el cercado seguro de la captura de rentas.

El Estado, a pesar de los ataques en su contra, subsidia actividades privadas ineficientes. Además si renuncia al poder para regular la actuación del mercado y este no funciona en un ambiente completamente transparente, con todo, la dinámica pública es mucho más que ser un apéndice del mercado. Tiene una *intencionalidad social* que la hace cualitativamente diferente a los bienes y la dinámica privada que produce para el *mercado*.

Si el Estado juzga conveniente producir y distribuir pan, por ejemplo, puede hacerlo. Pero no lo hace para venderlo en el mercado ni está suplantando al sector privado. Produce un pan porque alguien salió mal librado en la repartición de dotaciones iniciales. No les tocó nada o muy poco. En la situación actual, en la que ha cambiado el paradigma de la política social para que sea congruente con el nuevo sistema, el Estado puede contratar la producción del pan con el productor privado que presente la mejor alternativa. *Es lo que debería ser*. En la práctica, *lo que es*, lo que sucede con frecuencia, es una alianza entre lo público y lo privado para que este último proporcione el pan al mayor precio con la menor calidad, para seguir la lógica de maximizar el beneficio, en las condiciones máximas de ineficiencia. En esos casos, la provisión privada con eficiencia es un chiste.

El sector privado produce bienes y servicios para vender en el mercado, bajo algunos cánones tecnológicos. Obtiene sus beneficios de la venta de ellos. Más eficiencia se traduce en menores costos. Es deseable que un productor acucioso permanezca en el mercado ofreciendo bienes en las mejores condiciones competitivas y tecnológicas.

Pero un gobierno no obtiene sus ingresos de la venta de productos. No dentro de esa lógica, de esa dinámica. Los obtiene de hacer tributar a todos aquellos que puedan pagar un impuesto, suponiendo que se pagan completos. El precio de un bien contratado por el Estado no es igual al costo marginal. Ninguna fuerza del mercado puede obligar a que esa igualdad se dé cuando un gobierno o Estado provee el pan. Debe actuar algún subsidio, algún principio de compensación.

Pero para los defensores de la libertad de mercado, el subsidio actúa como una distorsión de los precios de mercado, mientras que las distorsiones ocasionadas por la acción de los agentes privados no entran en el análisis.

Los recursos del gobierno son recursos sociales. Pertenecen a la sociedad en su conjunto. El proceso político debería determinar cómo se gastan. Igualmente lo que se privatiza fue construido con recursos sociales. En contraposición, los recursos del privado solo le pertenecen a los agentes que los generan. El debate queda abierto sobre si un gobierno debe utilizar los recursos *comunes como lo hace un agente privado* o si se requiere un proceso político transparente más para asignar los recursos públicos.

El sector privado le da a sus recursos el destino que desee. El gobierno no puede hacer lo mismo con los recursos públicos. Dado que el sistema capitalista tiende a la desigualdad y esta aumenta con la globalización y las privatizaciones, se originan unos resultados sociales asimétricos a favor de un número cada vez más reducido de personas. Al respecto véase por ejemplo Nissanke M.; Thorbecke E. (2007). Entonces es lógico suponer que los recursos públicos por lo menos intenten corregir los fallos distributivos inherentes a la sociedad capitalista y a la economía de libertad máxima de mercado, por los desniveles sociales que de ella se derivan.

Desde esa perspectiva puede entenderse la naturaleza del Estado, de sus acciones en actividades encaminadas a aumentar el bienestar de *toda* la población, pero también para que los mismos conglomerados sean más competitivos. En ese sentido, el gobierno redistribuye la riqueza de un país en beneficio de todos sus habitantes, sin discriminación. Y si los dos sectores obedecen a dinámicas diferentes, se vuelven excluyentes cuando las acciones estatales se inclinan enteramente hacia el sector privado. Si el mercado es más eficiente que el

Estado, en principio no necesita de ningún apoyo. Pero no puede trasladarse esa racionalidad al seno de las decisiones públicas. Cada uno viviendo en su dinámica puede cumplir sus objetivos. El gobierno proporciona un pan a quien lo necesita con la producción eficiente del sector privado. Aunque las dinámicas sean contrapuestas, ambas trabajan en procura de una sociedad mejor. Pero las dinámicas no pueden equipararse.

Esto no implica, de ninguna manera, que la producción privada en los terrenos de lo público *no sea deseable o tenga que hacerse perdiendo dinero*. En muchas partes del mundo, no es común la propiedad pública en los sectores de electricidad, comunicaciones u otros servicios públicos. Pero la prestación está sujeta a la regulación y supervisión públicas (Aman, 2004). El sector privado ha tenido la responsabilidad histórica de realizar estas labores, en un marco institucional y regulatorio claramente definido, que incluso complementa la eficiencia de las empresas.

Lo que se observa en la práctica, sin embargo, es que la lógica de la libertad de mercado desestima el papel histórico que ha desempeñado el Estado en la promoción del bienestar social, con políticas redistributivas directas. En consecuencia, trivializa la actividad pública como un obstáculo al progreso y se ensalza una supuesta superioridad del sector privado cuando incursiona en el ámbito de lo público.

Además, la teoría económica, por muchos medios, ha tratado de introducir la racionalidad privada en la dinámica de lo público. La teoría de los fallos de mercado y el papel asignado al gobierno es tratar de corregir las deficiencias absurdas que se derivan de la economía de mercado. El triste papel que algunas teorías le asignan al Estado es corregir las fallas que origina el mercado.

Esto demuestra que el mercado es incapaz de autorregularse, pero además, que está muy lejos de ser perfecto. Aquella libertad de mercado que favorece la máxima tasa de beneficio lleva a excesos incomprensibles justificados dentro de la teoría estándar. Entonces son muy pocas las concepciones que se sostienen bajo un conjunto muy amplio de supuestos. La esquizofrenia por los beneficios permite que las empresas destruyan el medio ambiente, por ejemplo; que ofrezcan productos nocivos para los seres humanos, como los alimentos procesados, abundantes en azúcares y grasas saturadas, pero que han llegado a constituirse en los símbolos del desarrollo capitalista. El consumismo exagerado en que se sustenta ese modelo *racional* imprime una velocidad inusitada a las necesidades psicológicas de consumo, rebasando cualquier racionalidad imaginable. Entonces, es necesario un ente que regule. Pero el mercado le ha puesto las limitaciones más grandes al Estado para operar en ese clima de libertad.

Se sabe que la producción de papel contiene desechos cancerígenos que ponen en riesgo a las personas que trabajan en esa industria (Sala y Sunyer, 1998) y a los residentes cercanos; que los desechos vertidos a un río destruyen las fuentes de sobrevivencia de pescadores. El problema entonces se presenta de una forma sugestiva. La sociedad no puede renunciar a producir papel. Dentro de la lógica más sana, la *propia empresa* debería internalizar las externalidades dentro de su estructura de costos y no imponer unos costos sociales exorbitantes a la sociedad. No es lógico suponer que sea competitiva con grandes costos sociales, porque en la práctica es ineficiente. El gobierno no tendría que hacerse cargo de corregir problemas sociales tan graves como las enfermedades de alto costo y la contaminación ambiental que origina exclusivamente un agente privado y, además, tener que garantizarle eficiencia internalizando externalidades.

La teoría económica enseña que entre más, mejor. Ese es el principio de insaciabilidad. Pero más significa el consumo de bienes materiales que erosionan los recursos naturales y causan contaminación. Por ejemplo, no parece racional que una persona tenga que cambiar de automóvil, teléfono celular o computador cada año. Pero la presión de las empresas hace que llegue a ser un imperativo. Hasta ahora, por ejemplo, no queda claro, racionalmente hablando, para qué puedan servir 5000 cc en un automóvil, o procesadores multi-núcleo en computadores domésticos, o teléfonos celulares inteligentes, si no fuera para satisfacer algunas vanidades humanas. Se han desvirtuado las cosas para las que inicialmente fueron diseñadas. Igualmente se cree que son muestras de racionalidad, innovaciones y se ensalza la destrucción creativa. Los recursos del planeta son constantes frente al alud de necesidades artificiales que la industria impone a los consumidores. ¿No sería la hora de parar la velocidad de algunas innovaciones?

Detrás de las necesidades artificiales que crean las empresas, están los inversionistas tratando de mantener el ritmo de beneficios a costa de la libertad de las personas, hasta en contra de su integridad. Ofrecen otro tipo de libertad restringida, encaminada especialmente a consumir. ¿Esa esquizofrenia es la que los privatizadores quieren trasladar al sector público, a la administración pública?

Muy a su pesar, los teóricos se han dado cuenta que la libertad de mercado implica grandes costos sociales con superlativos beneficios privados. Las experiencias de Bopal (Union Carbide), Ecuador (Chevron), Argentina («fondos buitres»), Golfo de México (BP) y la lucha de los indígenas de la Amazonía contra las empresas multinacionales que tratan de explotar sus recursos muestran una cara muy poco publicitada de la libertad de mercado.

Pero sobre todo, la impotencia de luchar contra el gobierno corporativo, el entramado institucional internacional y la constatación de que ese poder se ha distribuido inequitativamente por el mundo y que los intereses de esos actores prevalecen por sobre los derechos ancestrales de cualquier comunidad local. Que sencillamente la *libertad* sale costosa. Así tal vez lo aseveren los trabajadores mexicanos en las maquiladoras, con salarios cercanos al nivel de inanición y el desastre ecológico que las acompaña (Ceceña, 2001). La globalización no los ha acercado al primer mundo; es decir, siguen siendo no desarrollados, aunque tengan entre sí al hombre más rico del mundo, uno solo, eso sí, y en gran medida, gracias a las privatizaciones.³

3. Privatizaciones y modernización

Otro aspecto crucial que se suma a la filosofía de la globalización es la idea de modernización. Esto presupone reconocer algún grado de premodernidad que a la vez se asocia con cierta forma de atraso. A mediados del siglo XX se llamaba sociedades premodernas a comunidades agrícolas con una producción de subsistencia y tecnologías elementales. Para los parámetros occidentales eran sociedades más o menos salvajes, alejadas del desarrollo económico y democrático observado en Europa y Estados Unidos. La modernización se asoció entonces con la industrialización, así que los esfuerzos se volcaron a intentar, aunque con muy poco éxito, modernizarlas con la manufactura. La industria manufacturera llegó a ser el paradigma de las teorías clásicas del desarrollo económico. Como los procesos de modernización con la industrialización se quedaron a medio camino, es decir, sin modernización y sin industrialización, era evidente que con la globalización se volviera a reconsiderar el tema.

Para el caso latinoamericano, se han identificado dos tipos de reformas del Estado: las de primera generación, entre los años ochenta y noventa, con un fuerte componente «neoliberal» de ajuste estructural y adelgazamiento del Estado (a este sistema corresponde el modelo de administración de «Nueva Gestión Pública»); y las de segunda generación, desde mediados de los años noventa, con un componente «neo-institucional», de revalorización del Estado y las instituciones políticas, si bien, cumpliendo un papel complementario para el buen funcionamiento del mercado, correspondiendo con este sistema, el modelo de administración del «Buen gobierno» (Jiménez, et al., 2007).

3 Una forma sugestiva de analizar este fenómeno en términos económicos ortodoxos sería preguntar cuántas personas se necesita que se empobrezcan para que surja un millonario como Carlos Slim, y cuál es la tasa marginal de pobreza cuando su riqueza aumenta en mil millones de dólares.

Con la nueva era de la globalización, al igual que con la industrialización, el objetivo también es el desarrollo económico. El marco de referencia es una mixtura entre neoliberalismo y conservadurismo político. Pero ahora lo más novedoso frente a la antigua modernización inicia con la adhesión al nuevo sistema internacional, de manera que la modernización se equipara con la globalización.

La nueva oportunidad de modernizar estas tozudas sociedades tercermundistas premodernas se podía lograr modernizando al Estado. Un Estado democrático es moderno solo cuando promueve la democracia liberal y la libertad de mercado y un marco regulatorio que garantice el funcionamiento del mercado. Pero además tiene que proporcionarles confianza, seguridad política y estabilidad macroeconómica a los actores de la globalización.

Estas precondiciones aseguran la modernización, que no es otra cosa que la búsqueda del crecimiento económico a través de la eficiencia. En otras palabras, el progreso. Las actividades productivas públicas, para que sean totalmente coherentes, son privatizadas y estas son coherentes con la modernización del Estado. Un Estado moderno es el que privatiza; elimina las inflexibilidades normativas e institucionales para mejorar el proceso de asignación de recursos y la formulación e implementación de políticas públicas. Dicha complementariedad es necesaria entre la reforma del Estado y la expansión del mercado, ya que permite adaptar las estructuras organizacionales de las instituciones públicas al paradigma neoliberal (Saboyá, 2006).

Para vender activos saneados se recurrió a los ingresos fiscales que, de otra manera, se hubieran podido destinar al mejoramiento en la prestación de servicios sociales. Pero las privatizaciones implican una pérdida neta de bienestar y un aumento de las brechas entre perceptores de ingresos. Ese es el resultado esperable de los procesos de privatización, aunque el argumento a su favor sea un tanto perverso: enajenar los activos públicos proporciona los recursos para reducir la pobreza y mejorar la calidad de vida de la población, lo cual resulta en un contrasentido: subsidiar a los inversionistas privados a través del saneamiento financiero de los activos públicos, subvalorados, mientras que los servicios, ahora proveídos por privados, obedecen a la lógica del mercado.

Lo anterior se sustenta en el hecho de que, como ya se ha hecho notar, las privatizaciones desembocan en formas monopólicas u oligopólicas conocidas en la producción y provisión de bienes y servicios sociales que conducen a ineficiencias *públicas y privadas*, al deterioro de la calidad y la cantidad a costa de una calidad y cobertura menores.

Otros aspectos modernizadores que se desprenden de los procesos privatizadores también se remiten a la idea de modernización del Estado. Es la transformación radical del mercado de trabajo a partir de su flexibilización. Busca compatibilizar el mercado de trabajo con el nuevo orden social, especialmente con la inversión extranjera directa y la eficiencia. Un Estado también es aun más moderno en la medida que crea las condiciones para que las empresas logren la eficiencia. Y la forma de hacerlo es reduciendo los costos del factor trabajo, desligándolo al mismo tiempo de la seguridad social que también es privada. Esto conlleva a que el trabajo se desligue igualmente de las dinámicas asociadas con la creación de conocimiento propio, el desarrollo científico, la innovación y la mejora de la calidad de la educación.

Dadas las consideraciones anteriores resulta difícil, cuando no dudoso, saber si el Estado latinoamericano es más moderno gracias a la globalización y las privatizaciones. Si modernidad significa manejar el Estado como una empresa privada, por una parte resulta un imposible, por la naturaleza misma del Estado. Por la otra, la modernidad no puede ser la unión libre entre Estado y sector privado para desmejorar las condiciones de vida de una parte de la sociedad civil en medio de una debilidad institucional creciente.

4. La privatización invisible, transferencia de los derechos de propiedad y democratización de la propiedad

Uno de los pilares de la teoría económica es la propiedad privada. Los individuos son los dueños de los bienes y los factores, que intercambian en el mercado, porque se han definido los derechos de propiedad. El sistema legal reconoce igualmente la propiedad. El intercambio de bienes ajenos es castigado por las leyes. Apropiarse de algo que no le pertenece y venderlo en el mercado se ha visto como un hecho punible. O apoderarse de algo fraudulentamente. Es conocimiento común. Una persona es propietaria de los activos de una empresa en proporción a las acciones que posea. Esto le otorga derechos contemplados por la Ley, lo mismo que participar en los beneficios, derechos y obligaciones que implica la propiedad. Aunque muchas personas tienen acciones en una empresa, la propiedad privada no está en cuestión.

El derecho de propiedad sobre las cosas fue una de las primeras instituciones jurídicas al nacer el derecho en la antigüedad, pues se necesitaba establecer seguridad sobre la titularidad de los bienes y evitar disputas violentas sobre los mismos; para Locke, el derecho de propiedad es un derecho natural para asegurar las condiciones necesarias para la vida. Estaba íntimamente relacionado con el trabajo que realiza una persona. Aún la propiedad ganada mediante la prescripción adquisitiva (usucapión), esto es, por la posesión en el tiempo, requiere de justo título o de haber poseído de manera pacífica, pública

y continua. La Constitución Política de Colombia garantiza la propiedad privada, pero con una función social y ecológica (Art. 58).

Inexplicablemente surge la teoría de los derechos de propiedad en el seno de la nueva economía institucional. Sin embargo, muchos derechos de propiedad no surgen de la teoría sino de la violencia y el despojo. Una horda de bárbaros asaltaba y se apoderaba del botín de alguna villa y se convertían en los dueños legítimos de los tesoros. La violencia actúa como legitimadora de los derechos de propiedad. Cuando los europeos constituyeron el sistema mercantil-colonial se apoderaban de grandes extensiones de tierras con sus recursos y habitantes a través de la violencia. Incluso se convirtieron en dueños de las personas que cazaban indiscriminadamente y las mercantilizaron. Se convertían en la propiedad de algún cazador de esclavos. Eso demuestra que tradicionalmente el mercado ha llegado al extremo de mercantilizar personas, pero el fenómeno no se ha detenido en el presente. El sistema de leyes de las metrópolis legitimó esa forma de definir los derechos de propiedad. Con un arcabuz resultaba incuestionable. Además con la implantación de sus instituciones a través de un sistema legal y político, a la cabeza de la cual había un soberano, legalizaron el saqueo.

Pero aun aceptando el hecho de que se admita la validez plena de la teoría de los derechos de propiedad, ¿los agentes económicos han hecho transacciones con bienes que no les pertenecían? ¿Que no tenían la certeza sobre la propiedad? ¿Querían acceder a bienes que no estaban considerados para el mercado? ¿Había un interés particular de apropiarse de bienes que eran un patrimonio común? ¿Sirvió la teoría para legitimar algún tipo de despojo social? ¿Cómo se hicieron intercambios en el mercado antes de que algún sabio estadounidense descubriera la teoría y esta entrara en vigencia?

Otro problema conexo es la exclusividad de que los individuos sean los únicos que puedan tener acceso a la propiedad. Un misil nuclear es propiedad de un gobierno. Los derechos de propiedad están claramente definidos y además esa propiedad es incuestionable. El terreno donde está una base militar es propiedad del gobierno. Esto lo que quiere decir es que un gobierno también es susceptible de tener propiedad. En todos los casos están plenamente definidos y además no están en cuestión. Las instituciones reconocen ese hecho. Se trata de la propiedad pública que no en todos los casos se puede privatizar.

Uno puede preguntarse por qué la tierra del Central Park, que debe tener un valor económico inestimable, no se ha urbanizado. Es pública. Esa propiedad no está en cuestión. Es de la Ciudad de Nueva York. El hecho de que un bien pertenezca al Estado no quiere decir que no tenga propietario o que no estén definidos los derechos de propiedad. La codicia humana sí lo puede privatizar

exponiendo cualquier argumento teórico o legal. Y si se logra privatizar, se convierte en un despojo. El problema también radica en suponer que la única propiedad que se reconoce es la privada. También hay propiedad pública pero obstaculizada. Tal vez ningún inversionista sensato quiera comprar la Casa Blanca o el Pentágono. Con seguridad no logra su cometido, porque es propiedad pública. Y la propiedad pública también es excluyente.

Los cercamientos o «enclosures» fueron una forma de privatización de bienes entre el Estado y los terratenientes, pero que se regían bajo leyes comunales. ¿Los cerramientos estarán vigentes hoy día? Las consideraciones anteriores se enmarcan dentro de la teoría económica ortodoxa y su concepción de enfilar las baterías contra el Estado y volverlo un apéndice de las decisiones individuales. «Un sistema de empresa privada no puede funcionar adecuadamente a menos que se creen los derechos de propiedad sobre los recursos, y, cuando esto se hace, quien desee utilizar un recurso tiene que pagar al dueño para obtenerlo. El caos desaparece y también el gobierno, excepto que es necesario el sistema legal para definir los derechos de propiedad y arbitrar las disputas» (Coase, 1959, p. 14).

Como lo anota Hayeck, «el sistema de propiedad privada es la garantía más importante de la libertad, no solo para los propietarios, sino en el mismo grado para quienes no lo son. Es solo porque el control de los medios de producción está dividido entre muchas personas que actúan de forma independiente que nadie tiene poder sobre nosotros, que como individuos podemos hacer lo que hacemos. Si todos los medios de producción estuvieran en una única mano, ya sea nominalmente “la sociedad” en general o la de un dictador, quien sea que ejerza ese control tendría poder sobre nosotros» (Hayeck, 2005, pp. 41 y ss.). Hay que decir que los temores de Hayeck eran parcialmente infundados. Los recursos no están en una mano única. Están en muy pocas y eso ya es diferente, aunque la forma de ejercer el poder guarda algunas diferencias muy sutiles con una dictadura.

Aquí se puede iniciar una discusión bastante fructífera en torno a los derechos de propiedad y la privatización. Se cree que la privatización actúa como el proceso que define los derechos de propiedad, lo cual es erróneo. Solo hay un cambio de propiedad de pública a privada. Eso sucede porque comúnmente se ha creído que lo público no tiene dueño.

Un primer problema surge por la falta de legitimidad y de transparencia que acompaña a los procesos de privatización, que en muchos casos excedieron los terrenos de la legalidad. Con las privatizaciones, los derechos de propiedad privados no se definen en situaciones completamente legales, mucho menos transparentes. Más bien se han aprovechado las influencias políticas y los inte-

reses creados. No habría mayores cuestionamientos a procesos en que los bienes pasan a ser privados por procesos transparentes y los precios se determinan en una economía competitiva.

Otra arista surge cuando se trata de un bien que ha sido construido colectivamente o por tradición: es un bien colectivo o un bien común. No obedece a las características de un bien privado. No ha sido provisto por el mercado ni se ha generado allí. Y no es provisto por el mercado exactamente por su naturaleza de bien público y social, colectivo. Con la privatización y la teoría de los derechos de propiedad no se puede forzar a ser privado algo que por naturaleza es social, como tampoco se puede forzar a que se comporte de tal manera, que es lo que se pretende cuando algunos bienes públicos pasan a manos privadas.

Además, la *propiedad* privada *per se* no es garantía ni de libertad, ni de bienestar. Mucho menos de justicia social distributiva. Se retorna nuevamente a la teoría económica convencional en la que trata de forzarse el concepto de derechos de propiedad. Se supone que la estructura de mercado, como se deduce de las afirmaciones de Hayeck, es de competencia perfecta. Pero el esquema de análisis se rompe por varios motivos. El primero tiene que ver con la invalidez del supuesto cuando lo que se privatizan son empresas públicas que tradicionalmente han sido monopolios públicos y siguen siendo ahora monopolios privados. Allí por obvias razones no opera la competencia.

La conformación del monopolio o estructuras oligopólicas atenta contra la supuesta libertad de mercado, porque muy pocos precios se forman en el mercado: son fijados arbitrariamente por las empresas. Aquí hay una incoherencia entre los supuestos teóricos y la realidad. En la primera parte se decía que la razón de adelantar una serie de transformaciones económicas, políticas y culturales se justificaba en términos de la libertad de mercado y la competencia entre agentes económicos, conducente a asignaciones eficientes de recursos. No se puede determinar con precisión si los teóricos, cuando se refieren a la libertad de mercado, se refieren a la libertad que tienen ellos de crear un mercado monopolístico u oligopólico. Lo que sí es cierto es que no es de competencia perfecta. Así se llega a una contradicción. La propiedad sobre el activo obedece a la lógica privada de egoísmo: maximización de beneficios; y por la característica propia de los bienes privados, el bien social se fuerza a ser privado y se practican tanto la exclusión como la rivalidad.

Excluir del uso a quien no pague un precio que no ha sido determinado por el mercado de competencia perfecta. Si las cantidades son limitadas, cuando algunos segmentos de la población utilicen el bien, se disminuye la cantidad disponible para los demás y tienen acceso quienes más pueden pagar por él. Si

hay una proporción de la gente que está en pobreza absoluta, la privatización opera en el sentido de promover la exclusión social.

En consecuencia, ni la llegada de un operador privado a la prestación de un servicio social por la transferencia de los derechos de propiedad, de pública a privada, garantiza la eficiencia; ni la libertad de elegir, tampoco una política distributiva. Sobre todo porque en el proceso no hay información completa sobre la formación de los precios; no se forman en una economía de mercado que opere en competencia perfecta. Estos precios monopolísticos envían señales distorsionadas a algunos agentes económicos: a los usuarios convertidos en consumidores. Y también es cierto que a esta posición pueden aparecer reparos que con frecuencia son bien conocidos.

El primero de ellos es que con un mercado monopolístico hay asimismo unas regulaciones antimonopolio, pero la regulación riñe con el principio de derechos de propiedad privada y eficiencia económica. Al respecto ver por ejemplo Solanes (1999, p. 22). Pero valdría la pena, antes que recurrir a una extensa y compleja red de conceptos sobre lo que debería ser idealmente, intentar notar lo que ha sucedido en la realidad.

La teoría de los derechos de propiedad expresa más bien una tensión. En su afán por considerar que todos los bienes tengan que ser privados para definirles derechos de propiedad, la teoría presupone que no debe haber otras formas de propiedad, como propiedad pública y *propiedad común*.⁴ Y que si existen, son fuente de ineficiencias económicas. Locke (2013) afirma que en África Subsahariana las formas habituales de tenencia de la tierra enfatizan la pertenencia a la comunidad como la base para el acceso a la tierra. Por tanto la comunidad prioriza el control territorial por medio de unidades colectivas, en lugar de concepciones privadas de derechos de propiedad.

Pero así como existe un proceso de privatización visible, a la vista de todos, también hay un componente menos visibilizado. Con las privatizaciones se *abandona* la regulación. Por la naturaleza del proceso de globalización, se ter-

4 Este tema reviste especial importancia porque si una comunidad, dígame de aborígenes, tiene la propiedad, el dominio tradicional sobre un territorio, y allí hay alguna riqueza de interés para ser explotada, se dice que no hay derechos de propiedad definidos. Es decir, que las tierras comunales no tienen dueños. Se deberían definir derechos de propiedad a favor de los aborígenes por la tradición. Pero en la práctica se definen derechos de propiedad a favor de las empresas. Su único vínculo con la tierra es el interés de explotar los recursos. En la práctica, es el uso arbitrario de las normas y la institucionalidad que equivalen al despojo, utilizando la violencia y argumentos a favor de unos, y allanando cualquier argumento cultural en detrimento de los otros.

mina delegando actividades regulatorias propias del sector público en el sector privado. Así se ha originado una autoridad regulatoria en actores privados. Por lo tanto van surgiendo regímenes regulatorios privados internacionales, que dictan las normas para regularse ellos mismos (Cutler, 2004) y para regular Estados. Su poder es extraterritorial, pero invade ámbitos que en su momento fueron una prerrogativa exclusiva de Estados soberanos.

Si la autoridad o una parte de ella son ejercidas por una autoridad privada, ¿cómo los puede regular el Estado cuando se instituyen en autoridad frente al mismo Estado? Las relaciones de una autoridad regulatoria privada de orden global son compatibles con el nuevo sistema de la globalización. Este tipo de autoridad busca desterritorializar y deslocalizar las relaciones de autoridad, teniendo como sustrato la libertad de mercado. Aparecen, entonces, instituciones supraestatales de carácter privado que asumen ciertas funciones clásicas del Estado-Nación (Jiménez, 2015).

Es así como en el escenario internacional ha ido apareciendo una autoridad asociada con las fuerzas privadas del mercado. Esta autoridad adquiere una forma institucionalizada, reconocida, de poder. Frente a ella el Estado individual se debilita. El poder que pierde lo cede al mercado. Este poder se devuelve contra el Estado en forma de instituciones privadas de mercado que toman funciones y roles autoritarios, que actúan estableciendo normas internacionales.

El hecho de que asuman tareas, funciones que tradicionalmente hacía el Estado, hoy en día es común. Se han conformado verdaderos conglomerados privados en sectores como las finanzas, la contabilidad y la legislación. Son empresas que acumulan conocimiento y poder. Como se trata de empresas globales, su poder es global. Aprovechando esas ventajas frente a los Estados, por ejemplo, elaboran y difunden estándares contables y financieros, que hacen exigibles a través de las instituciones internacionales, que exigen que los países cumplan esas normas o estándares. El punto es que desempeñan funciones estratégicas de gobierno pero que también han sido privatizadas. Muchos ámbitos de lo público se han privatizado a través de estas empresas, y luego se imponen a través de los organismos internacionales. Los gobiernos pierden discrecionalidad frente a la toma de decisiones externas que afectan sus intereses.

Los Estados están en la obligación de reconocer estos espacios institucionales supranacionales. La reestructuración de la deuda de un país con problemas de solvencia no se lleva a cabo en negociaciones bilaterales de gobierno a gobierno. La mecánica se da entre el gobierno de un país no desarrollado y la banca privada. Un país no tiene más alternativas que aceptar esas condiciones. Los

desembolsos de la reestructuración están condicionados al empeño de la riqueza del país deudor y a la exigencia de profundas reformas estructurales, ancladas en nuevos programas de privatización que siempre terminan favoreciendo los intereses de alguna empresa multinacional. El paquete incluye la adopción de severas medidas de austeridad.

Esta forma de privatización del poder público que no está a la vista de todos, como en el caso de un activo público, invade las esferas de negociación, de toma de decisiones de un gobierno, y la regulación puede degenerar en la simple adopción de estándares internacionales que refuercen algún proceso de modernización. Esto se traduce en la imposición de fuertes medidas de condicionamiento que comprometen la riqueza del deudor. Tiene que poner a disposición de los acreedores-empresarios de los países ricos sus recursos naturales, sus ingresos futuros (pago de intereses). La privatización oculta legitima y respalda la privatización abierta. No hay acuerdos gobierno a gobierno (Sassen, 2003). Es la institucionalización de un espacio privado de intermediación para transacciones transfronterizas que funciona por fuera de todo sistema interestatal.

En el desarrollo de las relaciones entre los sectores público y privado se desvanece el tema de la eficiencia. Se da por hecho que el sector privado es sinónimo de eficiencia, por lo que la discusión pasa a un segundo plano. Pero algunas veces se hace necesario considerar algún grado de democratización del proceso de privatizaciones.

Una manera de hacerlo es encajando el tema de la participación ciudadana en la dinámica del nuevo sistema, la naturaleza de un Estado más moderno y el creciente protagonismo del sector privado, como lo pregona el modelo del «Buen gobierno», en la cual la eficiencia se combina con la rendición de cuentas, la participación y la lucha contra la corrupción, entre otras. Pero como potencial, la participación ciudadana no debería ser una mera abstracción en medio de unos intereses encontrados. Debe concebirse desde su naturaleza política y social, como un instrumento que propicia la participación democrática en las decisiones políticas y económicas.

La participación ciudadana parte de reconocer que el individuo tiene derechos civiles, políticos y sociales y tiene que reivindicarlos. Cuando esos derechos se materializan, los ciudadanos se convierten en miembros plenos de la comunidad. Son el vehículo para acceder a una condición social más equitativa, que solo puede promover el Estado cuando asume la responsabilidad histórica, ética, de promover el bienestar social. Actúa como el garante de los derechos de los ciudadanos y los empodera para ser agentes activos en el proceso de construcción y participación social. Los ciudadanos son sujetos activos en la construcción de la realidad social.

Estas apreciaciones, sin embargo, están en contradicción con la nueva concepción del Estado en la globalización. El capitalismo es antisolidario. No promueve mejoras redistributivas porque no es su papel. El sector privado no promueve la igualdad; no es su trabajo. Desde allí se considera más bien que las políticas que apuntan a la redistribución son una pérdida de recursos o una asignación ineficiente de ellos. Pero con la inclusión se pretende dar visos de democracia a procesos que por naturaleza son antidemocráticos y en los que no tiene cabida la participación ciudadana.

La construcción de ciudadanía desde una concepción de menor desigualdad implica que el papel del Estado continúe teniendo una naturaleza redistributiva; es el único vehículo que debiera garantizar una condición menos desigual en las sociedades capitalistas. La presunción de igualdad es uno de los motivos cardinales en la prestación de los servicios sociales. La igualdad en el acceso define la calidad de la ciudadanía, de manera que únicamente accediendo a los derechos sociales para satisfacer las necesidades básicas, los individuos se constituyen en miembros plenos de la comunidad.

En ese orden de ideas, las contradicciones en el marco de las privatizaciones son contraevidentes porque obedecen a la lógica del capital privado. A la lógica económica ya enunciada de una racionalidad instrumental, los nuevos proveedores de los servicios sociales contradicen el Estado social de derecho y la participación ciudadana.

Para Colombia, el marco regulatorio de la estrategia de privatizaciones se fundamenta en la Ley 226 de 1995 (Ley de Privatizaciones), la cual se expidió con base en el Artículo 60 de la Constitución Política de 1991. Se orienta a promover el acceso a la propiedad. Por ley se establece un procedimiento para la enajenación de la propiedad accionaria estatal. Sin embargo, el acceso a la propiedad puede ser un saludo a la bandera cuando el ciudadano común no tiene los recursos financieros para participar en los procesos licitatorios.

Desde el punto de vista de los recursos, el ciudadano de a pie no participa en los procesos de privatización como poseedor futuro de los activos. Tampoco lo puede hacer desde la perspectiva de la participación y la igualdad a través de la redistribución. Queda al margen de estos procesos.

Estos hechos muestran una situación innegable. Las privatizaciones de los servicios sociales, entre ellos los servicios públicos, dieron paso a la conformación de monopolios privados, que reemplazaron a los monopolios públicos. Las consecuencias han sido negativas para el bienestar social en general y para la participación ciudadana. Por una parte no se promueve el ideal redistributivo y en la medida en que los ciudadanos se excluyen del proceso, tampoco tienen

asiento en los órganos de toma de decisiones de las empresas. Como lo anota Zedillo, «en gran parte de Latinoamérica, el proceso de privatización consolidó estructuras monopólicas u oligopólicas privadas que en su momento fueron públicas y que veían por el bienestar de la sociedad; ahora solamente ven por el bienestar de su propia rentabilidad sin importar las distorsiones que generan en la consecución de sus objetivos» (Ramírez, 2007, p. 99).

Los resultados indeseables de la privatización resultan de la dificultad de armonizar el interés general con el interés de los monopolios, la falta de transparencia en las licitaciones que incrementa la corrupción, el incremento arbitrario de los precios y el deterioro de la calidad-cobertura de los servicios. Desde el punto de vista regulatorio, se dificulta el ejercicio de los reguladores sobre los operadores con una consecuente pérdida del control democrático de los servicios públicos. El *mercado* resulta controlado por un reducido número de empresas privadas, con una responsabilidad no menos importante para el mismo sector público.

CONCLUSIONES

El fin de la Guerra Fría dará lugar a la conformación de un nuevo orden global, apuntalado en la libertad económica y política. Este nuevo orden está dominado por las empresas transnacionales, las instituciones financieras públicas y privadas transnacionales y los gobiernos de los países desarrollados. Estos actores promueven la globalización y originan, por una parte, el fortalecimiento de la práctica monopólica con la relocalización espacial de la producción y el consumo, la explotación de los recursos naturales, y la concentración del poder político y económico a través de la inversión extranjera directa.

Con la crisis de la deuda la globalización llega al Tercer Mundo en la forma de programas de ajuste estructural. De esta manera se privatizan grandes segmentos de sus economías, pero la estructura productiva no se modifica; es decir, no se moderniza; sigue dependiendo en gran medida de la exportación de materias primas y productos agrícolas, pero ahora explotadas y comercializadas en muchos casos por las empresas transnacionales, aunque importando manufacturas y tecnología. Políticamente, estos países asumen un papel accesorio en el mundo globalizado, además de que concentran la pobreza y la desigualdad más marcada de todo el planeta.

Segmentos importantes del tercer mundo se globalizaron pero no se modernizaron. Hay, de otra arte, una privatización que es menos evidente. Son las actividades regulatorias en entes privados internacionales que se constituyen

en autoridades privadas frente al Estado y son compatibles con el nuevo orden internacional.

Las privatizaciones, por tanto, no están orientadas a mejorar ni la eficiencia privada ni la eficiencia pública o a mejorar el bienestar social, sino a satisfacer los intereses de los grupos beneficiarios de las privatizaciones que trataron de darle un aire de democratización con la participación ciudadana, pero esta última no deja de ser un saludo a la bandera porque los ciudadanos o no tienen los recursos para participar de los procesos de privatizaciones, o tienen negado el acceso a los órganos decisorios de las empresas.

BIBLIOGRAFÍA

- AMAN, A. Jr. (2004). *The Democracy Deficit: Taming Globalization Through Law Reform*. New York: New York University Press.
- ANTONIO, R. J. (Ed.). (2007). *The Cultural Construction of Neoliberal Globalization*. Malden: Blackwell Publishing.
- BAKER, R. W. (2005). *Capitalism's Achilles Heel: Dirty Money and How to Renew the Free Market System*. Hoboken: John Wiley and Sons.
- BANERJEE, S. B.; Chio V. C.; Mir R. (Ed.). (2009). *Organizations, Markets and Imperial Formations: Towards an Antropology of Globalization*. Cheltenham: Edward Elgar.
- BEDER, S. (2006). *Suiting Themselves: How Corporations Drive the Global Agenda*. London: Earthscan.
- Béja, J. P. (2009). China Since Tiananmen: The Masacre's Long Shadow. *Journal of Democracy*, 20(3), 5-16.
- BRINKMAN, R. L.; Brinkman J. E. (2002). Corporate Power and the Globalization Process. *International Journal of Social Economics*, 29(9), 730-752.
- BUCKMAN, G. (2004). *Globalization: Tame it or Scrap It?* Dhaka: University Press.
- CECEÑA, A. (Ed.). (2001). *Modernización neoliberal en México. Nueva valoración del territorio y sus recursos*. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Políticas.
- COASE, R. (1959). The Federal Communications Commision. *Journal of Law and Economics*, 2, 1-40.
- CROTTY, J. (2008). Structural Causes of Global Financial Crisis: A Critical Assessment of the 'New Financial Architecture' *Economics Department Working Paper Series*. Amherst: University of Massachusetts.

- CUTLER, C. (Ed.). (2004). *Private International Regimes and Interfirm Cooperation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- DEACON, B. (2007). *Global Social Policy and Governance*. London: SAGE.
- DRAHOS, P.; Braithwaite J. (2002). *Information Feudalism: Who Owns the Knowledge Economy?* London: Earthscan.
- DUMÉNIL, G.; Lévy, D. (Ed.). (2005). *The Neoliberal (Counter-)Revolution*. London: Pluto Press.
- FORSGREN, M. (2008). *Theories of Multinational Firm*. Cheltenham: Edward Elgar.
- FRIEDMAN, T. L. (2000). *The Lexus and the Olive Tree*. New York: First Anchor Books.
- FUKUYAMA, F. (1989). The End of History? *The National Interest*.
- FUKUYAMA, F. (1992). *The End of History and the New Man*. New York: New Heaven.
- GINSBURG, T. (2007). Lessons for Democratic Transitions: Case Studies from Asia. *Illinois Public Law and Legal Theory Research Papers*, 1-14.
- GONZÁLEZ, J. F. (2012). *El neoliberalismo y la historia del saqueo económico de América Latina: Los casos de México, Brasil, Argentina y Chile*. Observatorio de la Economía Latinoamericana.
- HAYECK, F. A. (2005). *The Road for Serfdom With Intellectuals and Socialism*. London: The Institute for Economics Affairs.
- Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social, ILPES. (1995). *Reforma y Modernización del Estado*. Santiago de Chile: CEPAL-ILPES.
- JIMÉNEZ, W.G. (2015). *Globalización Jurídica, Estado-Nación y Territorio*. Bogotá: Universidad Libre.
- JIMÉNEZ, W.G. et al. (2007). *Gobernanza y gobernabilidad en la transformación de la Acción Pública. Propuesta teórica y estudio de caso*. Bogotá: ESAP-Publicaciones.
- LEE ANDERSON, Jon. (2012). *La herencia colonial y otras maldiciones*. México, D. F.: Editorial Sexto Piso.
- LOCKE, A. (2013). Property Rights and Development Briefing: Property Rights and Economic Growth. *The National Interest*. London: ODI.
- MAINWARING, S. (1989). *Transitions to Democracy and Democratic Consolidation: Theoretical and Comparative Issues* (pp. 44). Notre Dame: Kellogg Institute.

- McGREW, A. (Ed.). (2007). *Globalization in Hard Times: Contention in the Academy and Beyond*. Malden: Blackwell Publishing.
- MITCHEL, D.; Yildiz S. (2012). Internationalization and Globalization in Higher Education. In H. Cuadra-Montiel (Ed.), *Globalization, Education and Management Agendas*. Rijeka: InTech.
- NATTER, R. (2012). *Deregulation and Financial Crisis: Washington*. Barnett, Simon and Natter.
- NISSANKE, M.; Thorbecke E. (2007). Channels and Policy Debate in the Globalization–Inequality–Poverty Nexus 22. In Nissanke M.; Thorbecke E. (Ed.), *The Impact of Globalization on the World’s Poor: Transmission Mechanisms*. Basingstoke: Palgrave Macmillan, United Nations University.
- PÁEZ, P. N.; ISAZA, J.; ZAMORA, A. (2012). *Globalización, Relaciones Internacionales y Crecimiento Económico: Una aproximación a América Latina*. Bogotá: Universidad Nacional Nueva Granada.
- PÁEZ, P. N.; SILVA, J. (2010). Las teorías de la regulación y privatización de los servicios públicos. *Administración y Desarrollo*, 38 (52) 39-56.
- PANITCH, L.; GINDIN, S. (2012). *The Making of Global Capitalism: The Political Economy of American Empire*. London: Verso.
- PARK, C.T.; Mercado, R. (2015). Financial Inclusion, Poverty, and Income Inequality in Developing Asia. *ADB Economics Working Papers*. Manila: Asian Development Bank.
- PETRAS, J.; VELTMEYER, H. (2011). *Social Movements in Latin America*. New York: Palgrave Macmillan.
- RAMÍREZ, C. (2007). El Proceso de Privatización: Antecedentes, implicaciones y resultados. *Contaduría y Administración*, (222) 97-114.
- SABOYÁ, F. (2006). La modernización del Estado: concepto, contenido y aplicaciones posibles. *Revista Diálogo de Saberes*, (25), 357-376.
- SALA, M.; SUNYER, J.; KOGEVINAS, M.; McFARLANE, D.; ANTÓ, J. (1998). Riesgo de cáncer en una cohorte de trabajadores de la industria del papel. Un estudio epidemiológico en Cataluña. *Riesgos Laborales*, (1), 15-21.
- SASSEN, S. (2005). The Global City: Introducing the Concept. *The Brown Journal of World Affairs*, XI(2), 27-43.
- SASSEN, S. (Ed.). (2003). *Economic Globalization and the Redrawing of Citizenship*. Walnut Creek: AltaMira Press.

- SHIRLEY, M. (1992). The What, Why, and How of Privatization: A World Bank Perspective. *Fordhan Law Review*, 60(6).
- SMITH, A. (1958). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. México: Fondo de Cultura Económica.
- SOLANES, M. (1999). Servicios públicos y regulación. Consecuencias legales de las fallas de mercado. *Recursos Naturales e Infraestructura*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina.
- SOLT, F. (2001). Institutional Effects on Democratic Transitions; Neo-Patrimonial Regimes an Africa, 1989-1994. *Studies in Comparative International Development*, 36(2), 82-91.
- STEGER, M. (2005). Ideologies of Globalization. *Journal of Political Ideologies*, 10(1), 11-30.
- THE WORLD BANK. (2015). *Poverty Overview*. Washington: The World Bank.
- TYMOIGNE, E. (2009). *Securitization, Deregulation, Economic Stability, and Financial Crisis, Part II: Dereguation, the Financial Crisis, and Policy Implicatons*: Levy Economics Institute.
- WALKER, T. (2003). Globalism: The New Market Ideology by Manfred Steger. *Logos* 2.2.
- WEISSMAN, R. (2014). Long, Strange Trips: The Farmaceutical Industry Drive to Harmonize Global Intelctual Property Rules, and the Remaining WTO Legal Alternatives Available To Third World Countries. *University of Pensilvania Journal of International Law*, 17(4/2), 1069-1125.
- WORLD BANK (2015). Accesible en <http://www.worldbank.org/en/topic/poverty/overview#1>
- WUNDERLICH, J-W.; WARRIER, M. (2007). *A Dictionary of Globalization*. London: Routledge.