

Financiarización y consumismo: multipolarismos y crisis Covid-19

Financialization and Consumerism: Multipolarisms and the Covid-19 Crisis

Edgar Ortiz*

Alejandra Cabello Rosales**

Miriam Sosa Castro***

Recibido: 22 de junio de 2020

Aceptado: 17 de marzo de 2021

RESUMEN

El presente trabajo postula que bajo la crisis mundial causada por la pandemia de la Covid-19 subyace una crisis económica-financiera, derivada de un continuo de múltiples prácticas especulativas financieras en un entorno multipolar asimétrico y propulsor de desigualdades globales y locales. Dos importantes elementos examinados son la financiarización y el consumismo cuyo entorno causal ha estado influenciado y entreverado con los patrones de gobernanza y gobernabilidad locales e internacionales impulsados por los intereses y hegemonía de las empresas transnacionales y multinacionales (TM). Metodológicamente, proponemos una investigación explicativa sobre estas empresas, así como acerca de la multipolaridad, gobernanza y gobernabilidad. La evidencia analizada confirma que subyacente a la crisis sanitaria se encuentra una crisis económico-financiera estructural cuyos desequilibrios y abusos profundizan la crisis de la Covid-19.

ABSTRACT

This work posits that under the terrible global crisis caused by the Covid-19 health crisis lies an economic-financial crisis, stemming from a continuum of multiple financial speculative practices in an asymmetrical multipolar environment and a driving force of global and local inequalities. Two important factors reviewed here are the financialization and consumerism whose causal environment has been influenced and intertwined with local and international governance and governability patterns fostered by the interests and hegemony of transnational and multinational enterprises (TM). Methodologically, we propose research that sheds light on these companies, as well as on multipolarity, governance and governability. The evidence analyzed confirms that underlying the health crisis lies a structural economic and financial crisis whose imbalances and abuses deepen the Covid-19 crisis.

* Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México. Correo electrónico: <edgaro@unam.mx>.

** Facultad de Química, UNAM, México. Correo electrónico: <acr2001mx@yahoo.com.mx>.

*** División de Ciencias Sociales y Humanidades, UAM-Iztapalapa, México. Correo electrónico: <msosac87@hotmail.com>.

Palabras clave: multipolarismo; financiarización; crisis; crisis; consumismo; Covid-19.

Keywords: multipolarism; financialization; crisis; consumerism; Covid-19.

Introducción

La crisis provocada por la pandemia del virus SARS-CoV-2, responsable de la Covid-19 es de tal magnitud que ha generado severos problemas económicos y sociales mundiales, en conjunción con la enfermedad y muchos lamentables fallecimientos. Sin embargo, es importante reconocer que no se trata solamente de una crisis sanitaria. Es el resultado de políticas de desarrollo erróneas que propiciaron un entorno político antidemocrático generador de desigualdades estructurales económicas sociales y regionales. Además, la especulación desplazó a la inversión real, en un círculo vicioso de acumulación del capital que presagiaba un nuevo colapso adicional en la economía global. La volatilidad en los mercados bursátiles creció significativamente a la par que la desconfianza en la economía debido a los bajos crecimientos de la economía mundial, aunado a la incertidumbre por las relaciones comerciales entre China y Estados Unidos.

En ese contexto sobrevino un factor “exógeno” no esperado y, en un principio, ignorado: la crisis de la Covid-19. Fue el golpe de gracia para los mercados financieros, pero a su vez el factor que coadyuvó a ocultar la falacia de los mercados. Es posible afirmar por tanto que el mundo global experimenta el presente año una severa y trágica crisis sanitaria a la vez que una crisis económico-financiera oculta, pero esperada. La crisis sanitaria era igualmente esperada. En lugar de fortalecer los sistemas de salud tomando en cuenta las experiencias de crisis de coronavirus presentes en décadas recientes, a nivel mundial no se invirtió en una mayor infraestructura sanitaria y de servicios de salud; realmente se la desmanteló y privatizó dejando al mercado alternativas que profundizan las desigualdades y oportunidades para mantener buena salud, se violó el derecho a la salud y el derecho a la vida. También los sistemas de pensiones y seguro social fueron disminuidos en su alcance y servicios.

La situación resultante ha sido el desarrollo de economías frágiles, poco resilientes y de limitadas capacidades administrativas para afrontar los problemas acumulados, y peor aún ante la presencia de emergencias como la de la Covid-19. La poca capacidad administrativa queda en claro por la débil gobernanza internacional; el liderazgo de la Organización Mundial de la Salud (OMS) que en gran medida indujo la tardía respuesta a la crisis sanitaria en todos los países (Chomsky, 2020).

Al interior de cada soberanía se destacan los problemas sociales generados en las últimas décadas. El consumismo, por ejemplo, ha conllevado a que extensos sectores de la sociedad padezcan de desnutrición, diabetes, problemas cardíacos y respiratorios los cuales precisamente debilitan las autodefensas y vuelven a dichos grupos vulnerables a las enferme-

dades, en este caso al virus Covid-19. De manera similar, la industrialización y crecimientos urbanos masivos han dado lugar a severos problemas de contaminación y consiguientes enfermedades pulmonares, otro elemento para que los virus encuentren fáciles víctimas en los países menos desarrollados. Finalmente, la desigualdad económica y marginación entre otras condiciones desata profundas dificultades respecto a la vivienda. Si a las clases medias les es difícil no salir de casa para evitar contagios, ¿qué se puede esperar de los habitantes de favelas, ciudades perdidas, villas miserias prevalecientes, por ejemplo, en América Latina? La respuesta es simplemente contagios y fallecimientos que se suman a las frías estadísticas diarias sobre la evolución de la crisis sanitaria.

Confiemos que se acerca el fin de la emergencia con el proceso de vacunación ya iniciado en gran parte del mundo. Muchos retos quedan por delante y muchas respuestas tratarán de formularse. Sin embargo, no se puede dar una respuesta integral a los problemas sociales como el desempleo considerándoles solamente como impactos de la crisis de la Covid-19. Se evitaría la pérdida de empleos si las empresas y negocios estuvieran dominados por la especulación y las contrataciones hubiesen sido formales y con salarios dignos; el exceso del empleo informal, así como las subcontrataciones y las fusiones y adquisiciones (con miles de despidos de trabajadores) han sido por décadas el talón de Aquiles del empleo digno, seguro y bien remunerado. No harían tampoco falta los grandes planes de rescate que desafortunadamente en su gran mayoría socializan los costos para rescatar a los grandes capitales.

Un enfoque integral debe partir del reconocimiento de que tanto los problemas socioeconómicos como los de salud son problemas globales derivados de la creciente hegemonía de las empresas transnacionales y multinacionales en un mercado con poca regulación y poco coherente en su estructura y funciones; las instituciones de gobernanza local e internacional quedan subordinadas a los intereses de dichas corporaciones.

La globalización económica, gestada desde el siglo pasado, ha constituido un proceso de constantes y profundos cambios y repetitivas crisis resultantes de desmesuradas inversiones financieras ignorando la inversión real. No ha constituido un proceso de integración y desarrollo, como generalmente se lo atribuye. En cambio, ha sido un proceso de crisis recurrentes y de renovación de un capitalismo desenfrenado y gestor de la desigualdad, cuyos actores principales son las grandes empresas transnacionales y multinacionales (TM) mediante procesos continuos de financiarización y consumismo, entre otros, que siguen patrones multipolares y que, a su vez, determinan patrones de gobernanza mundiales y gobernabilidad local subordinada.

La producción y las ventas se gestionan con estrategias globales de desarrollo y penetración de los mercados, vistos tan solo como un espacio para el consumismo. Pero su apetito por las utilidades y el poder no cesan ahí: estas empresas robustecen sus ganancias y su poder especulando en los mercados e instituciones financieras; es decir, han dado lugar a la financiarización. Igualmente, estas empresas inducen políticas públicas conforme

a sus intereses, particularmente en los países de desarrollo dependiente (PDD): los gobiernos administran sus economías, pero como no hay mayor entidad que las grandes TM, sus mandatos frecuentemente se reflejan en las políticas que adoptan los Estados y los organismos internacionales.

En este sentido, nuestro trabajo postula que la funesta crisis 2020 constituye una conjunción entre la crisis sanitaria de la Covid-19 y la crisis financiera (aunque oculta) largamente anunciada por los eventos económicos precedentes, por los insensatos y faltos de ética de las TM. Resaltamos la financiarización y el consumismo, fenómenos que enlazamos con los patrones de gobernanza y gobernabilidad sostenidos después de la Gran Depresión. Indudablemente, la Covid-19 es una verdadera crisis mundial apocalíptica, pero no hay que perder de vista que, de manera subyacente, se encuentra presente una crisis económico-financiera que la retroalimenta, con sus patrones nocivos de especulación e innumerables desigualdades y atropellos.

Transnacionales/multinacionales y multipolarismo: precisiones y alcance

La literatura económica reconoce como empresas multinacionales a aquellas con sede en algún país, pero que extienden sus operaciones a varios países; las empresas transnacionales son aquellas con sede igualmente en algún país, pero que operan internacionalmente invirtiendo en otros países creando sucursales y subsidiarias. En ambos casos sus estrategias son globales y las ganancias se dirigen a la matriz. Es importante reconocer que, una línea muy delgada separa la diferencia entre las grandes transnacionales y las grandes multinacionales. Con la apertura económica inducida por la globalización, muchas empresas multinacionales han extendido mucho sus actividades, asemejando demasiado sus operaciones a aquellas de las transnacionales, pero sin necesidad de crear subsidiarias o sucursales, ya que su extensión operativa a otros países puede darse a través de licencias o contratos con dichos países.

La distinción anterior es importante para precisar el alcance de investigaciones empíricas. En la presente investigación acuñamos el acrónimo TM para referirnos a las empresas transnacionales y multinacionales en su conjunto cuando su comportamiento es similar, pero especificando el tipo de empresa de ser necesario cuando así lo amerite su participación en la financiarización, consumismo, gobernanza y gobernabilidad —temas tratados en las siguientes secciones.

Los análisis sobre el comportamiento de las TM se enfocan, primordialmente, a empresas de la economía real. No obstante, es preciso reconocer que existen grandes corporativos del sector financiero, con las características anteriormente descritas, y que la investigación académica debe integrar a corporativos de ambos sectores, particularmente considerando

que actualmente su vinculación es muy estrecha y complementaria, como resultado de complejas incrustaciones y condicionamientos del sector financiero en las empresas mediante el endeudamiento empresarial.

En cuanto al multipolarismo, el fin de la Segunda Guerra Mundial dio lugar a la llamada Guerra Fría y a un orden mundial bipolar, político, económico y cultural, conformado por Estados Unidos y la Unión Soviética, hegemonías, *i.e.*, estados capaces de imponer sus intereses a otros países. Surgieron así dos bloques bien diferenciados de poder y dominio hegemónico, creando espacios de centro-periferia en los que los países desarrollados fungen como países del centro, en tanto que en la periferia se agrupan países inicialmente reconocidos como “subdesarrollados” y, posteriormente, como “países del Tercer Mundo” —y con la globalización como *economías emergentes* aludiendo al desarrollo lineal capitalista que deben seguir—. Reconociendo la condición centro-periferia, en el presente trabajo denominaremos a estos países como *países de desarrollo dependiente* (PDD).

La disputa por la supremacía mundial de la posguerra terminó con la caída de la Unión Soviética, pero sin dar lugar a un claro mundo unipolar. Hay un unipolarismo occidental determinado por el mercado y ejercido por el mermado liderazgo económico, político y militar de Estados Unidos al que múltiples países desarrollados y actores apoyan o compiten siguiendo su línea conservadora de dejar hacer, libres mercados, y contención militar a las periferias disidentes económica y políticamente (Ragnedda, 2008).

Esta polarización occidental ha sido (aparentemente) retada por la región de Asia Pacífico. El multipolarismo presente es, sin embargo, una expresión de cambiantes procesos geohegemónicos transnacionales. Es un mundo en el cual Estados Unidos domina cada vez menos, dejando atrás la (débil) unipolaridad, tendencia muy obvia durante la última década (Haass, 2020).

En este respecto, cobran gran importancia las TM. Proponemos que los patrones hegemónicos del presente están constituidos por el poder de las TM, desplazando a las soberanías (como Estados Unidos y posibles competidores); las relaciones internacionales y el poder militar son importantes, pero el rol de las soberanías al presente está subordinado al poder de las TM. En este sentido, consideramos que sus megacentros de operaciones constituyen *de facto* los centros multipolares que determinan las estrategias económico-financieras y políticas internacionales y, a su vez, fijan los estándares de la competencia inter e intracapitalista. El Cuadro 1 identifica los 20 principales centros financieros, ubicados en importantes ciudades del mundo. Esta dispersión no sólo da cuenta precisamente de multipolaridad, sino también de un verdadero portafolio del poderío transnacional.

Cuadro 1
 Índice de centros financieros globales 2020

CENTRO	RANGO INDICE	PUNTAJE	CAMBIO DE RANGO	CAMBIO DE PUNTAJE	REGIÓN
Nueva York	1	769	0	-21	Norteamérica
Londres	2	742	0	-31	Europa occidental
Tokio	3	741	3	-16	Asia/Pacífico
Shanghai	4	740	1	-21	Asia/Pacífico
Singapur	5	738	-1	-24	Asia/Pacífico
Hong Kong	6	737	-3	-34	Asia/Pacífico
Beijing	7	734	0	-14	Asia/Pacífico
San Francisco	8	732	4	-4	Norteamérica
Ginebra	9	729	17	23	Europa occidental
Los Ángeles	10	723	3	-12	Norteamérica
Shenzhen	11	722	-2	-17	Asia/Pacífico
Dubai	12	721	-4	-19	Medio Este & África
Frankfurt	13	720	2	-13	Europa occidental
Zúrich	14	719	0	-15	Europa occidental
París	15	718	2	-10	Europa occidental
Chicago	16	717	0	-15	Norteamérica
Edimburgo	17	716	12	15	Europa occidental
Luxemburgo	18	715	7	7	Europa occidental
Guangzhou	19	714	4	3	Asia/Pacífico
Sidney	20	713	-10	-25	Asia/Pacífico

Fuente: Z/Yen (2020).

Un vínculo con los países avanzados es evidente en el caso de las TM occidentales, empero la borrosidad de la hegemonía occidental ha limitado la potestad de las soberanías a los intereses y estrategias de las TM. Éste no es el caso de China; gran parte de sus empresas multinacionales son estatales y el estado determina el alcance de sus operaciones y su dependencia del gobierno. En concreto, el capitalismo global manifiesta operativamente sus hegemonías a través de megacentros. Es destacable el hecho de que 8 de estos megacentros financieros globales pertenecen al área de Asia/Pacífico (China 5), 7 son de Europa occidental, sólo 4 de Norteamérica; sin duda estos números son un indicativo de los cambios que se están gestando en la hegemonía mundial. No obstante, Nueva York y Londres son los centros financieros mundiales más importantes.

Cuadro 2
 Empresas manufactureras más importantes de acuerdo con ingresos

RANGO	COMPAÑÍA	INDUSTRIA	INGRESOS millones \$US	SEDE
1	GRUPO VOLKSWAGEN	Automotriz	288,888	Alemania
2	GRUPO TOYOTA	Ingeniería, varios	265,172	Japón
3	APPLE	Electrónica	229,234	Estados Unidos
4	SAMSUNG ELECTRONICS	Electrónica, varios	211,940	Corea del Sur
5	DAIMIER	Automotriz	185,235	Alemania
6	GENERAL MOTORS	Automotriz	157,311	Estados Unidos
7	FORD	Automotriz	156,776	Estados Unidos
8	HON HAI PRECISION INDUSTRY	Electrónica	154,699	Taiwán
9	HONDA	Automotriz	138,646	Japón
10	CARDINAL-HEALTH	Farmacéuticos	129,976	Estados Unidos
11	SAIC MOTOR	Automotriz	128,819	China
12	GENERAL ELECTRIC	Ingeniería, varios	122,274	Estados Unidos
13	BMW	Automotriz	111,231	Alemania
14	NISSAN	Automotriz	107,868	Japón
15	GRUPO CHINA RAILWAY & ENGINEERING	Ingeniería	102,767	China
16	BOEING	Aeroespacio y Defensa	93,392	Estados Unidos
17	GRUPO DONGFENG MOTOR	Automotriz	93,294	China
18	SIEMENS	Ingeniería, varios	91,585	Alemania
19	NESTLE	Alimentos y Bebidas	91,222	Suiza
20	HUAWEI	Eq de Telecomunicaciones y Electrónica	89,311	China

Fuente: Fortune (2020) y CNN Money (2020).

Es importante reconocer que en estos centros muchas TM financieras y no financieras están representadas y se llevan negociaciones sobre sus títulos. Extendiendo este análisis, el Cuadro 2 destaca las 20 empresas manufactureras globales más importantes de acuerdo con sus ingresos. Examinando sus sedes, se observa que seis corresponden a Estados Unidos (área Norteamérica), 5 pertenecen a Europa occidental (4 de Alemania), y 9 del Asia/Pacífico (4 corresponden a China y 3 a Japón). Cotejando los dos cuadros precedentes, se puede inferir la presencia de una naciente tripolaridad configurada por tres regiones: 1) Norteamérica, liderada por Estados Unidos; 2) Europa occidental, por Alemania y 3) Asia/Pacífico, por China y Japón. Estos regionalismos pueden ser vistos, en términos de las relaciones políticas y económicas internacionales, como una sólida evidencia de una transición de la unipolaridad a la multipolaridad (Muzzafar, Yaseen y Rahim, 2017). En términos de la economía y las finanzas y política internacional los dispersos megacentros financieros y sedes de las TM constituyen el multipolarismo operativo occidental del presente *vis-a vis*; la potencia económica estatal de China y sus grandes empresas.

Como la hegemonía ejerce dominio y coerción sobre otros países crea relaciones de centro-periferia, debido a su gran poderío y potencial económico. China es un importante actor de la globalización actual y un factor determinante de sus procesos de cambio. Sin embargo, no debe ser considerada una hegemonía. Apropiadamente puede ser considerada como una *parahegemonía*, es decir, con posibilidades de ascender a una hegemonía. En términos de la *economía-mundo* de Wallerstein, ante el decaimiento de las hegemonías (territoriales) tradicionales, la profundidad de las recurrentes crisis (cíclicas) y su excesiva inversión en estructura militares, China puede ser considerada gracias a su potencial económico como una naciente hegemonía (Wallerstein, 1979, 1983).

No obstante, su apertura a la economía global y sus mercados y circuitos de inversión, así como su búsqueda por consolidar su poder económico y político, han convertido a China en otro eje de la economía mundial, una “potencia antagónica,” con relación a la hegemonía occidental y sus manifestaciones multipolares constituida en grandes centros de finanzas y comercio. Esto se refleja en los cuadros 1 y 2; aún más, cabe resaltar que algunas acciones chinas son antihegemónicas porque se han diseñado en apoyo a las economías menos desarrolladas.¹

En cierta medida lo anterior también es válido para la India, pero su potencial aún no se manifiesta plenamente. Finalmente, Rusia tiene también un importante poder empresarial, económico y político; sin embargo, después de la caída de la Unión Soviética, no encuentra aún como incorporarse (e influir) en las predominantes realidades de la economía global (Pastrana y Rebollar, 2019). A pesar de este panorama descrito, es necesario matizar subrayando que Rusia es el miembro más desarrollado de los BRICS (bloque de ascendente importancia) y juega un papel trascendental en los conflictos y negociaciones del medio oriente.

Relacionadas, pero dependientes de la situación global creadas por la financiarización y el consumismo, se encuentran la gobernanza y la gobernabilidad: formas de control a las economías periféricas por parte del poder occidental y TM. Gobernanza corporativa, *i.e.*, gobierno corporativo, es un concepto y práctica empresarial añeja que en el caso de las TM ha adquirido nuevas formas de captura a los mercados y gobiernos. A nivel empresarial, por *gobernanza corporativa* se entiende a la estructura y conjunto de normas y reglas que gobiernan las actividades de las empresas en favor de sus accionistas y sus demás grupos de interés (*stakeholders*), llevando prácticas rigurosas de administración. El Consejo Administrativo constituye el principal cuerpo gestor de la empresa y dicta y supervisa periódicamente las estrategias, políticas y desempeño de la empresa; en este respecto, vincula

¹ China tampoco debe ser considerada un PDD. Tiene aún rezagos comunes con los PDD, pero su poderío e importancia global lo alejan de dicha categoría. Aún más, gracias a su poderío económico y herencia política, ha podido desarrollar sus políticas económicas sin las restricciones y limitaciones a que están sujetos los PDD.

a los propietarios con la administración. A nivel global, las TM, dado su poder y búsqueda de intereses, son factor determinante de las formas de gobierno internacionales, los principios de gobernanza nacionales, y los estándares de gobernabilidad.

De esta manera, *grosso modo* se entiende por *gobernabilidad* a una situación de equilibrio y estabilidad social y entendimiento con el gobierno, de tal manera que este último pueda instrumentar políticas, programas y acciones, *i.e.*, gobernar en beneficio del país; la presencia de grandes rupturas socioeconómicas y políticas y alejamientos entre la sociedad civil y el gobierno generan por tanto ingobernabilidad en una sociedad.

Cabe precisar que, en un sentido político, por *gobernanza* se refiere a la estructura y alcances democráticos (o carencia) de gobernar un país, lo que a su vez afecta la gobernabilidad; un gobierno legítimo y plenamente democrático propicia la gobernabilidad. El problema para las economías periféricas radica en que la situación de equilibrio, estabilidad y entendimiento no es autodeterminada: sus lineamientos son perfilados por entes de gobernanza internacional, como las políticas de ajuste determinadas en sendas cartas de intención por el Fondo Monetario Internacional, o por el Consenso de Washington propugnado por el FMI, el Banco Mundial y el Tesoro de Estados Unidos. Es así como, en el ámbito de las relaciones económicas y políticas internacionales, por *gobernanza* debe entenderse la estructura y reglas, normas e instituciones que orientan y rigen la toma de decisiones y operaciones del capitalismo a nivel global (o regional).

Financiarización como entorno continuo de la globalización asimétrica y crisis

La financiarización ha sido plenamente identificada a raíz de la Gran Recesión, considerando sus patrones como factor clave de dicha crisis global. Tales teorizaciones y estudios empíricos son importantes porque la financiarización posterior a dicha recesión es un continuo, y explica inequívocamente su impacto en la economía real y la crisis de la presente década. Como bien lo señala Palley (2013), la financiarización es un proceso por medio del cual los mercados, las instituciones y las élites financieras ganan mayor influencia sobre la política y los beneficios económicos. De acuerdo con Aalbers (2016) y Aguiar de Medeiros y Amico (2019) la financiarización también puede ser caracterizada como un patrón de acumulación en el cual la generación de ganancias, a partir de los canales financieros, es preferida a aquellas que se obtienen a través del comercio y producción. Así, se sobredimensiona la esfera financiera respecto a la esfera productiva (Martínez, 2007). Se trata de actividades esencialmente especulativas. De esta manera, la financiarización transforma los sistemas económicos, la política pública, y afecta las metas y dinámicas socioeconómicas.

Entre los mecanismos operativos de las TM y sus impactos que favorecieron la eclosión de la financiarización —desde la década de 1970 y aún se practica— es posible discernir dos formas de gestión: *a)* innovadoras formas de crédito y emisión en los mercados financieros de los activos titularizados de las empresas de los sectores reales de la economía, y *b)* la oferta-por-adelantado, en términos de la teoría de la intermediación financiera, de nuevas formas de cobertura e inversión, en particular los productos derivados por parte de la banca, instituciones bursátiles y demás instituciones financieras.

En ambos casos, las nuevas finanzas se constituyeron en la panacea de inversiones especulativas no sólo de los inversionistas financieros institucionales e individuales, sino también en inversiones especulativas por parte de las empresas no financieras, buscando prontas ganancias en los mercados financieros, dejando de lado las inversiones reales.

La negociación en productos derivados podría ser muy importante para el desarrollo; coadyuvaría a vincular los mercados locales a mercados internacionales, en circuitos multilaterales y multipolares, y así crear y asignar capital para proyectos productivos; el efecto fue y ha sido lo contrario: la especulación con grandes ofertas de opacos y poco regulados juegos al azar tal como Stiglitz (2009) los bautizó; a lo que se puede añadir la irrupción de estafas piramidales que tuvieron un crecimiento explosivo y han continuado manifestándose después de la crisis *subprime*.

La raíz del insólito crecimiento de los productos derivados tuvo su origen en la derogación de la legislación Glass-Steagall de 1933. La nueva ley Gramm-Leach-Bliley de 1999 permitió la fusión en cualquier acoplamiento, de bancos comerciales, banca de inversión, compañías de seguros y empresas bursátiles. Esto propició, además, sin mayor regulación, la emisión de un muy variado conjunto de productos derivados. La innumerable oferta de estos productos desató una febril avaricia de inversiones entre los mismos intermediarios al punto que de 1999 a 2019 el total de derivados se incrementó de 88 160 a 640 440 billones de dólares, es decir, 7.26 veces su crecimiento, en tanto que el PIB mundial sólo creció 1.95 veces, en miles de millones, como se observa en el Cuadro 3. La profundidad de la financiarización es inequívoca en términos de la relación PIB mundial/total de derivados. El Cuadro 3 revela la descolorida importancia del PIB mundial; esta relación se mantuvo siempre por debajo de 1.0 %.

Este explosivo crecimiento de los derivados fue considerado como resultado de alternativas innovadoras y eficientes para reducir el riesgo. Sin embargo, la escasa regulación y la complicidad de las agencias calificadoras conllevaron a la emisión de títulos tóxicos, *i.e.* con bajo respaldo cuyas señales de fragilidad e incumplimiento fueron ignoradas por un exagerado apetito prevaleciente por las ganancias en los mercados. La persistencia de los extremos valores de los productos derivados después de la Gran Recesión es un claro indicativo de la crisis iniciada este año 2020, más aún considerando que la Ley Fraud Enforcement and

Recovery Act de 2009 toca mínimamente la especulación con derivados.² Como en el caso de la Gran Recesión, la crisis financiera oculta actual es, en gran medida, atribuible a la especulación corporativa, financiera en los mercados de derivados; la crisis financiera actual no se ha desatado por la crisis de la pandemia de la Covid-19; esta última indudablemente ha dado el golpe de gracia a la crisis causada, entre otras motivos, por los excesos de la financiarización; los resultados han sido profundos problemas socioeconómicos y de salud.

El agitado e irregular crecimiento de los derivados, resumidos en el Cuadro 3, evidencia la profundidad de la financiarización global y con ello la creación de un entorno lleno de ajustes y grandes saltos, *i.e.* gran volatilidad; de hecho en lugar de coadyuvar a controlar los riesgos financieros con sus diferentes tipos de cobertura ofrecidos, en un efecto de contagio mutuo, la volatilidad se hizo presente en todos los mercados, manifestándose en altos e incluso valores extremos en los precios y rendimientos de los mercados nacionales e internacionales. La última columna a la derecha del Cuadro 3 reporta el índice *vix* desarrollado por el *Chicago Board of Options Exchange* sobre opciones del índice S&P. Mide la volatilidad esperada durante los próximos 30 días; un rango entre 20 y 30 es considerado normal; por debajo del mismo indica cierta desconfianza y por encima de 30 indica la presencia de gran nerviosismo en el mercado. Los productos derivados han demostrado la fragilidad de los mercados: el índice *vix* ascendió recientemente a 65.54 puntos (marzo 23, 2020).

Aunque en el Cuadro 3 sólo se reportan algunos años seleccionados, se observa la presencia de saltos al alza y a la baja; aún más (no reportado en el cuadro) destaca el hecho que el 20 de octubre de 2008, el índice *vix* registró 74.26 puntos, un valor excesivo; posteriormente las expectativas de los inversionistas disminuyeron notablemente indicando cierta aversión, aborrecimiento, exasperación y desconfianza hacia los mercados al punto que el índice sólo alcanzó 9.22 (enero 1, 2020). Las premoniciones negativas debido al explosivo crecimiento de los derivados han demostrado la fragilidad de los mercados: el índice *vix* ascendió recientemente a 65.54 (marzo 23, 2020) puntos.

Finalmente, el gran problema y contradicción de la financiarización es que la exuberancia irracional de la especulación en los mercados financieros los vuelve muy volátiles y frágiles al igual que a las instituciones financieras. Los productos que ofrecen estos mercados y las instituciones financieras, por su inversión circular infinita, por parte de las mismas instituciones e inversionistas se volvieron morosos o impagables debido a la enmarañada identificación de sus obligaciones, problema aún presente la pasada década. Su evolución posterior a la Gran Recesión continuó siendo explosiva anticipando una vez más el acaecer de otra gran crisis, la cual finalmente estalló en enero del presente año. Es por tanto preciso

² La Ley de Aplicación y Recuperación del Fraude de 2009 ayuda a hacer cumplir la ley federal de fraude y a presentar cargos de fraude contra hechos criminales, especialmente cuando se comete este delito contra una institución financiera. Esa ley también ayuda a prevenir el fraude hipotecario, los de seguridad y los de productos básicos.

aclarar que, la apremiante crisis de la Covid-19 ha encubierto los patrones subyacentes de inestabilidad y perturbaciones económico-financieras.

Cuadro 3

Total derivados,³ PIB mundial y US vix (años representativos; precios corrientes, billones/miles de millones de dólares estadounidenses)

año	total		%pib mundial/	índice
	derivados	pib mundial	total	vix
	BILLONES	MMD	DERIVADOS	
1999	88.18	32.55	0.0369	25.05
2006	418.13	51.45	0.0123	17.36
2007	585.93	57.97	0.0099	20.34
2008	598.14	63.61	0.0106	43.38
2009	603.89	60.34	0.0100	21.68
2010	601.04	66.05	0.0110	17.75
2011	647.81	73.40	0.0113	30.47
2012	635.68	75.10	0.0118	17.84
2013	710.09	77.24	0.0109	12.46
2014	627.79	79.33	0.0126	21.08
2015	492.54	75.05	0.0152	18.21
2016	482.42	76.17	0.0158	12.2
2017	531.91	80.95	0.0152	30.11
2018	544.38	85.91	0.0158	41.98
2019	640.44	88.14	0.0138	65.34

Fuente: BIS (2020); Banco Mundial (2020); Macrotrends (2020); CBOE (2020).

Financiarización, Bolsas de Valores y la Covid-19

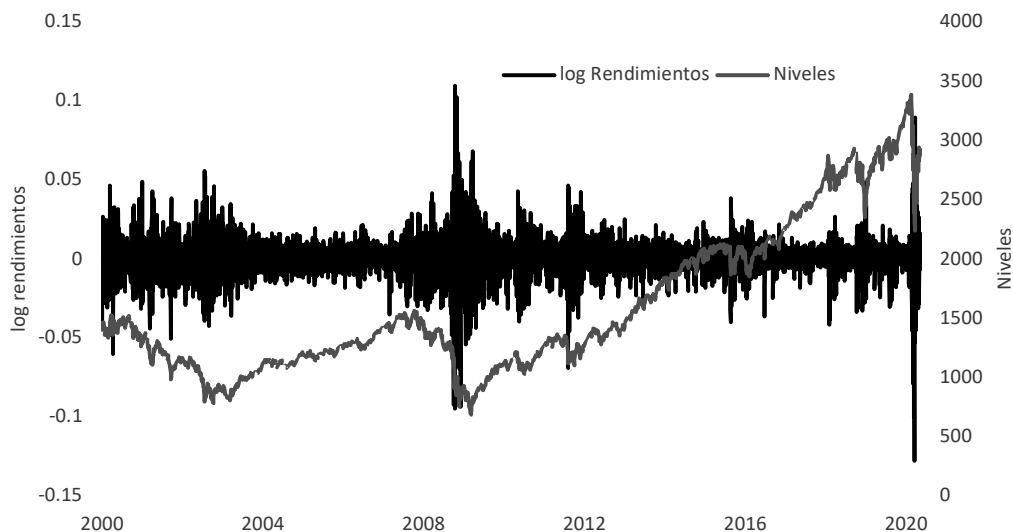
La caída en los mercados de valores a nivel mundial ha sido el indicador que más atención e inquietud ha recibido en 2020. Su desempeño errático y causante de significativas pérdidas en varias ocasiones ha sido atribuida sólo (erróneamente) a la crisis sanitaria, des-

³ Incluye derivados negociados en bolsas organizadas, posicionamientos en mercados OTC, y la rotación de tipo de cambio, y tasas de interés.

conociendo que su colapso ya era esperado debido a los débiles fundamentales en que se apoyaban que hacían insostenibles los sobreprecios accionarios.

La Gráfica 1 resume las tendencias del índice S&P, en cuanto a precios y rendimientos. Puede apreciarse después de la Gran Recesión el índice de precios S&P ha tenido un crecimiento continuo; su valor cambió 4 477 veces (de 67.53 puntos en noviembre 3 de 2009 a 3 225.88 puntos el 21 de febrero 2020). Puede también observarse del 2000 al 2020 la volatilidad de los rendimientos (línea negra) se ha caracterizado por la presencia de agrupamientos (*clusters*) de alta volatilidad seguidos por lapsos de volatilidad menor. El 16 de marzo de 2020 el rendimiento negativo incluso fue mayor al registrado durante la crisis *subprime*.

Gráfica 1
 Índice de Precios y Rendimientos S&P, 2000 – 2020



Fuente: elaboración propia con datos de Yahoo Finance (s.f.).

El desplome bursátil causa gran nerviosismo entre los inversionistas porque no sólo disminuye su riqueza (*shareholders wealth*, meta primordial de las empresas), sino también porque disminuyen sus recursos para especular y profundizar sus procesos de financierización. A eso se debe la presión por medidas de rescate y creación de liquidez (baja en las tasas de interés por parte de la Reserva Federal); sus operaciones inyectan tal liquidez en los mercados; ese dinero no es creación de papel; es un recurso público, en parte derivado de sus reservas y operaciones, pero también una primera instancia (o última instancia) proviene de los impuestos; es en suma dinero público que en gran medida beneficia a los inversionistas, y a los bancos.

Es importante reconocer que el desempeño bursátil sí es relevante para sectores mayoritarios de la población porque sus fondos para la jubilación son manejados por fondos de pensiones, notorios participantes en los mercados de valores. En estos términos, gran parte de la liquidez bursátil y gran parte de sus ganancias constituyen un círculo vicioso de financiarización que reparte utilidades entre grandes inversionistas con dinero de empleados y trabajadores, quienes sobrellevan riesgos y pérdidas potenciales.

El colapso de los mercados de valores ya se manifestó desde 2018. A la par que otros mercados accionarios, el índice S&P de Estados Unidos registró en dicho año el peor desempeño de la década;⁴ considerando los cambios en los precios, el rendimiento obtenido invirtiendo en este mercado fue de -6.59 % sin reinvertir dividendos; considerando esta pérdida se atenúa a -6.24 %. En ambos casos suponiendo una estrategia de comprar y sostener (del primer día hábil al último). Sin embargo, esta práctica es poco común; los inversionistas compran y venden sus acciones tratando de obtener ganancias tanto de las alzas como de las bajas.

Durante 2019 el desempeño bursátil fue altamente positivo: rendimientos anuales de 30.43 % y 33.07 %, reinvertiendo con y sin dividendos, respectivamente. Estos logros son engañosos porque su cálculo parte del bajo nivel del índice alcanzado en 2018. Tomando en cuenta el nivel más alto obtenido en 2018, el rendimiento obtenido en 2019 es 10 %, muy cercano al promedio histórico de 9.98 % en más de 90 años (Pisani, 2019). Por otro lado, durante el año prevaleció un clima de incertidumbre y desconfianza generalizándose la visión de que una recesión mundial era inminente; la venta de los activos bursátiles se intensificó en un mercado en declive (*sell-off*), las ventas se incrementaron por el temor de que los precios descendieran aún más, lo que finalmente tuvo lugar en mayo 19 con un descenso de -6.58 % y de -1.81 % en agosto 19; el temor de una recesión mundial se acentuaba por el bajo crecimiento de los países, así como por la irresuelta guerra comercial entre Estados Unidos y China.

Para evitar un sobrecalentamiento y un incremento en la inflación, en 2018 la Reserva Federal incrementó las tasas de interés interbancaria de reposiciones 4 veces, cada vez 25 puntos base (rango de 2.25-2.50, diciembre 19). Ante el desaliento de los inversionistas y el irregular desempeño de los mercados financieros, en 2019 la Reserva Federal revirtió su estrategia y desde julio 31 julio a octubre 31 disminuyó en tres ocasiones las tasas de interés (25 puntos base en cada intervención) con el propósito de alentar las inversiones en los mercados de capital (rango de 1.75-2.00, septiembre 18).

El impacto en 2019 fue positivo, pero la situación era insostenible, a nivel mundial el desempeño de las economías era limitado y de verdadero estancamiento; la guerra comercial

⁴ Concentramos nuestros análisis en un detallado y concienzudo seguimiento del desempeño diario del Índice S&P de Estados Unidos por ser el más representativo de las operaciones bursátiles en dicho país; es además una sólida fuente de referencia sobre el comportamiento de los mercados de valores mundiales. Noticias complementarias de fuentes como Bloomberg las reconocemos oportunamente.

con China parecía atenuarse, pero seguía pendiente. Bajo estas condiciones en 2020 surgió la crisis sanitaria de la Covid-19; inicialmente no tuvo mayor consideración, pero el índice S&P arrastrando las incertidumbres macro y microeconómicas ratificó el advenimiento de la crisis esperada con un descenso ligero de 0.05 % el primer día hábil de negociaciones. Presionada, por el poder ejecutivo y los grandes inversionistas, la Reserva Federal bajó nuevamente las tasas de interés en marzo de 2020 a 1.00-1.25 % y otros 50 puntos base en marzo 15 (rango 0.00-0.25 %). Esta inyección tuvo poco efecto inmediato; el rendimiento del índice S&P disminuyó -12.35 % el 19 de marzo. Empero la especulación reapareció y en abril el mercado tuvo un desempeño positivo de 12.82 %.

El desempeño bursátil incrementó su volatilidad al tiempo que la crisis sanitaria se extendía; no obstante, medidas especulativas dieron lugar a que el índice S&P alcanzara récords históricos de febrero 2 a febrero 20; desde ahí siguió una tendencia descendiente, culminando el mes con una pérdida acumulada de -6.23 %; la caída libre continuó y en marzo el descenso del índice S&P fue de -12.35 %. La permanencia y profundización de la crisis sanitaria cambió el sentimiento de los inversionistas y la semana del 24 al 28 de febrero los mercados registraron las peores pérdidas desde la Gran Recesión. Aunado a este panorama, el 8 de marzo inició una dramática caída en los precios del petróleo derivada de la guerra de precios entre Arabia Saudita y Rusia, propiciada por la baja demanda del crudo debido a la crisis de la Covid-19, de tal manera que el 20 de abril el barril de crudo Brent cotizaba a \$15.98 dólares Norteamericanos en tanto que, en el mismo día el precio de la mezcla mexicana descendió a \$14.35 dólares norteamericanos (USD) habiendo iniciado el año con un precio de \$56.14 dólares norteamericanos (USD) por barril. Debido a la falta de acuerdos sobre la disminución en las cuotas de producción petrolera, la volatilidad de los mercados financieros se incrementó y así, de febrero 19 a marzo 9 el índice S&P disminuyó y registró una pérdida de 5.3 billones de dólares en el valor de sus acciones, equivalente a 18.9 % de su valor total (Samuelson, 2020).

Al mismo tiempo, la crisis sanitaria se extendía de tal modo que el 11 de marzo la OMS la reconoció como una pandemia. Pronto se asociaron con esta crisis severos problemas socioeconómicos, primordialmente cortes en la producción mundial, cierre de fábricas y servicios, resguardos familiares en casa, millones de desempleados, y claros signos de una recuperación prolongada.

Consumismo multipolar

Las TM operan en varios países con sus propios patrones de producción, ventas y consumo. Al igual que la financiarización, sus operaciones son procesos indiscriminados de acumulación del capital fundamentado, entre otras cosas, en la apropiación y explotación de los

recursos naturales, ventas promocionadas que buscan su maximización aplicando la psicología publicitaria, y finalmente la distorsión de los patrones de consumo, identificando al consumismo como desarrollo y felicidad. En este sentido, el consumismo es una tendencia a adquirir, consumir o acumular bienes y servicios (incluyendo financieros) buscando mostrar una imagen de posición social superior entre pares y la sociedad en general.

Varias teorías sobre el desarrollo económico se generaron después de la Segunda Guerra Mundial. Una clara limitación de dichas teorías fue la confusión entre crecimiento económico y desarrollo. Este ofuscamiento conceptual se ha sobrepuesto parcialmente en las últimas décadas; reconociendo los excesos del capitalismo global, se han promovido teorías abocadas a un crecimiento sostenible, un crecimiento equitativo, y un crecimiento sustentable. No obstante, aún no se ha llegado a una teoría sin ambigüedades. La opacidad aun existente en gran medida se debe a la confusión entre desarrollo y bienestar con consumismo.

Este proceso, iniciado con la revolución industrial, realmente se ha consumado con la globalización. No obstante, las economías no desarrolladas del presente son mixturas en mayor o menor grado de tradicionalismos, transiciones, y ciertos despegues y desarrollos tecnológicos, pero en todos sus niveles un consumismo masivo subordinado. El consumismo dicta sus niveles y patrones de cambio. A pesar de grandes esfuerzos realizados en su interior, esta situación ha inhibido un verdadero desarrollo y bienestar de estos pueblos porque el cambio se ha forjado a través de los siglos bajo severas condiciones de asimetría mundial: colonialismos y estructuras de dominio centro-periferia por parte de las hegemonías que con su poder económico, político y militar rigen y sus empresas direccionan los circuitos corporativos de financiarización-producción-mercadotecnia-consumismo-utilidades mundiales, y de financiarización-ingeniería financiera-mercadotecnia-consumismo-utilidades. La financiarización se encuentra al principio y al final del proceso porque, en el caso de las TM no financieras, la inversión real queda subordinada a la especulación financiera como fuente de acumulación; en el caso de las entidades financieras, la financiarización está en primer lugar por ser base para la creación de productos especulativos (ingeniería financiera). Estos circuitos se han reforzado con una sobreexplotación del imaginario social sobre el deseo de bienestar y del estatus social; y, además, por el explosivo desarrollo de la tecnología e innovación dirigida precisamente hacia el consumismo; los nuevos bienes y servicios se producen con una obsolescencia, y fetichismos planeados al punto que las personas pierden su humanidad; y además, la producción consumista se vende con repetitivos mensajes publicitarios, aplicando la psicología publicitaria, así como promoviendo, ventas febriles antes y después de festividades tradicionales y ventas promocionales como el “buen fin”. Estas prácticas se han profundizado con el uso del comercio electrónico y en general el uso de las tecnologías de la información; en muchos países las empresas que aplican estas innovaciones no están registradas y las ventas se realizan sin pago de impuestos.

Como el capitalismo no es homogéneo y su resiliencia depende y es respaldada por los países centrales, el consumismo se forja bajo el axis de las luchas multipolares de las TM y la competencia, y acuerdos y traiciones del corporativismo mundial.

De esta manera, surge un consumismo multipolar que atrapa a las sociedades conllevando a repercusiones políticas, económicas, sociales y geoestratégicas a nivel global. El valor de bienes y servicios ya no se basa en su valor de intercambio, sino en su valor de consumo y del estatus social que confieren. Produce unos efectos intensos y diferenciados, así como en sus consecuencias: desarrollo o subdesarrollo económico, alianzas internacionales hegemónicas, explotación, usurpación de los recursos naturales y, en algunos casos, hasta guerras (Ragnedda, 2008).

Cuadro 4

Diez transnacionales que controlan el consumo mundial chatarra
 (millones de dólares, 2015)

EMPRESA	PAÍS	PRODUCTOS	INGRESOS EN MDD
Nestlé	Suiza	Chocolates, lácteos, comida para mascotas y agua embotellada. Nido, Nescafé, Nesquik, Cheerios, Maggi, KitKat, Garnier y Purrina son algunas de sus marcas más famosas.	87 000.00
PepsiCo	Estados Unidos	Bebidas y aperitivos. Entre sus marcas más populares destacan Pepsi, Seven Up, Lipton Ice Tea, Gatorade, Mirinda, Doritos, Cheetos.	63 00.00
Unilever	Gran Bretaña/ Países Bajos	Producción de alimentos como Knorr, Cornetto, Ben&Jerry's, Hellmans, y de productos de higiene personal como Dove, Rexona o Axe.	59 100.00
Coca Cola	Estados Unidos	Bebidas refrescantes produce un gran número de marcas universalmente conocidas como Coca-Cola, Sprite, Fanta, Sidral Mundet, Nестea, Ciel (agua).	44 300.00
Mars	Estados Unidos	Un gran número de marcas de confitería y de productos para mascotas. Entre sus productos estan Mars, Snickers, Twix, Bounty, M&M's, Uncle Ben's, Orbit, Pedigree o Whiskas.	33 000.00
Mondelez	Estados Unidos	Confitería, alimentos y bebidas. Marcas más conocidas: Oreo, Milka, Trident, Halls, Cadbury, Toblerone.	29 600.00
Danone	Francia	Alimentos infantiles, productos lácteos y agua embotellada. Comercializa marcas como los yogures Danone, Silk, Activia, Actimel o el agua mineral Evian.	34 900.00
General Mills	Estados Unidos	Yogures, helados o masas congeladas. Sus marcas más populares, entre otras, son Cheerios, Golden Grahams, Yoplait, Häagen-Dazs y Old El Paso.	17 600.00

(continuación)

EMPRESA	PAÍS	PRODUCTOS	INGRESOS EN MDD
Associated British Foods	Gran Bretaña	Azúcar, levaduras de cerveza y diversos ingredientes alimentarios. Entre sus marcas destacan Dorset Cereales y los té Twinings. También controla la cadena de tiendas de ropa y complementos Primark.	16 600.00
Kellogg's	Estados Unidos	Productos para el desayuno, como cereales y galletas, ahora también ha entrado en el mercado de los aperitivos. Entre sus marcas más conocidas se encuentran Corn Flakes, All-Bran o Pringles, adquirida en 2014.	13 500.00

Fuente: Jiménez (2016) y consultas a los reportes financieros de las empresas.

Parte importante para la inducción al consumismo, para incrementar las ganancias de las TM es la modificación genética de semillas, para inundar a los mercados con sus productos más baratos, desplazar a sus competidores y que los consumidores compren y sobre consuman productos químicamente alterados, en ocasiones incluso cancerígenos, como es el caso de muchos de los productos de Monsanto y Dupont (Gomiero y Di Donato, 2017). La sobreoferta de las TM, impulsada con una sobredemanda (forzando la Ley de Say), incluye, por ejemplo, publicidad masiva, y baja calidad de los productos, particularmente alimenticios (productos chatarra), obsolescencia programada y sustituciones y modas programadas (para los bienes cotidianos y semiduraderos de las familias); esto ha conllevado a mayores niveles de consumo chatarra fomentando problemas de desnutrición, obesidad, diabetes, problemas cardíacos y un sinfín de otros males que han puesto en jaque a los servicios de salud en todo el mundo debido a la crisis de la Covid-19, y en último término profundizando el calentamiento global y la calidad del medio ambiente.

Las TM son responsables de este consumismo *chatarra*. El Cuadro 4 identifica a las diez transnacionales que controlan el consumo mundial de comida llamada asimismo *chatarra* por su baja aportación alimentaria. Todas registran altos ingresos en miles de millones de dólares. Seis de las 10 empresas listadas tienen su sede corporativa en Estados Unidos. La trampa del consumismo es muy grande. Desafortunadamente los recursos así mal utilizados (y dirigidos a la especulación financiera) limitan la disponibilidad de fondos para eliminar males sociales que afectan la humanidad. El cuadro 5 identifica, en miles de millones de dólares (mmd) la falta de fondos requeridos para el cumplimiento de metas económicas o sociales cuyas necesidades podrían cumplirse disminuyendo el gasto de ciertos productos de lujo.

Más dañino que el consumismo en bienes de lujo, es el sobreconsumo en productos alimenticios y su desperdicio. Existe poca consciencia sobre sus impactos negativos en la salud, costos de energía requerida para la producción, y desperdicios generados. La Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura estima que una tercera parte de los alimentos del mundo se pierden o desperdician cada año (Castañeda, 2019).

Cuadro 5

Gasto anual en bienes de lujo vs. financiamiento requerido
 para cumplir necesidades básicas selectas

Producto	Gasto anual en mdd	Meta económica o social	Inversión adicional para cumplir meta en mdd
Maquillaje	18.0	Salud reproductiva para todas las mujeres	12.0
Alimento mascotas en Estados Unidos y Europa	17.0	Eliminación del hambre y desnutrición	19.0
Perfumes	15.0	Alfabetismo universal	5.0
Viajes en cruceros	14.0	Agua pura para beber para todos	10.0
Helados en Europa	11.0	Vacunación para todo niño	1.3

Fuente: World Centric Company History (2020).

La imposición de productos y modas por parte de las hegemonías transnacionales se mundializan. Por un efecto contagio y un mimetismo socioeconómico; a la oferta en los mercados y las degradaciones originadas en los países desarrollados se unen las contradicciones tradicional-consumistas de los países de desarrollo dependiente, profundizando sus desigualdades. La producción y la mercadotecnia se enfocan al consumismo.

La opulencia senil del capitalismo es el anhelo de todos. Para las clases altas el consumismo se ha vuelto un estilo de vida que compra en excesos, ya sea por inseguridad o jactación de poder económico ante otras personas y grupos sociales, siguiendo el fetichismo transnacional; y a la falta de ingreso económico, su sed de consumo la satisfacen con ingresos obtenidos mediante la corrupción, como pueden aplicar la práctica de la evasión de impuestos y la emisión de facturaciones apócrifas por parte de empresas fantasmas (empresas que facturan operaciones simuladas, y empresas que deducen operaciones simuladas, EFOS y EDOS, respectivamente, siendo el Estado en rehén de estas acciones); también las clases altas aumentan su patrimonio y consumismo con el tráfico de influencias y de drogas al por mayor. Recursos que también son parte de la financiarización mediante la inversión o lavado de dinero, tanto en la banca transnacional formal como en los centros financieros *off-shore*, y la banca en la sombra (*shadow banking*).

Los circuitos de consumismo también afectan a los grupos familiares de clases medias; sus ingresos insuficientes para alcanzar la opulencia deseada se complementan con complicidades a la corrupción de las clases altas y políticas, y muy en especial con la fi-

nanciarización del consumo, esto es, el decreciente ingreso real se compensa mediante un mayor nivel de endeudamiento de los hogares; las tarjetas de crédito al consumo crecen desmedidamente (Ortiz, 2019).

Finalmente, a los grupos de ingresos bajos; su trabajo e ingreso precarios adquieren patrones consumistas subordinados, reproductores de bajo bienestar. La movilidad social permanece como una búsqueda personal poco viable mediante la educación, pero movilidad alcanzable para algunos mediante una corrupción hormiga, la corrupción burocrático-tramitológica y la venta de drogas al granel. Desafortunadamente, la opulencia deseada, y que se ha transmitido a muchos jóvenes, es la alcanzada por los capos de la droga. Así, ese consumismo y su financiarización descomponen el tejido social y es imposible alcanzar un desarrollo con bienestar, paz, y equidad social.

Resumiendo, el consumismo ha contribuido a excesos, distorsiones y problemas socioeconómicos coincidentes con y retroalimentación de la financiarización. A esta correlación creciente en la última década puede atribuirse, entre otros factores, la fragilidad generadora de la explosiva y trágica crisis de la Covid-19.

Multipolaridad y gobernanza corporativa e internacional y gobernabilidad

Los patrones nocivos de la economía globalizada, como la financiarización y el consumismo, solo han sido posibles y pueden entenderse por la ausencia de reglamentaciones sensatas y justas, y muy especialmente por las asimétricas estructuras de gobernanza internacionales y locales. Las regulaciones para promover estabilidad financiera, especialmente las negociaciones en *swaps* han sido inefectivas como en el caso de la ley Dodd-Franklin de Estados Unidos. Las TM, financieras y no financieras, simplemente han sustituido tales inversiones con otros productos derivados a tal punto que su crecimiento ha sostenido patrones explosivos después de la Gran Recesión. Igualmente, en el caso de los Acuerdos de Basilea, la Banca evade sus recomendaciones con la creación de la banca sombra, esto es, registros fuera del balance (entidades financieras fuera del balance, y ciertas prácticas contables) que evaden las regulaciones, por ejemplo, en cuanto a riesgos y niveles mínimos de capital requerido) a lo que debe aunarse la financiarización del consumo antes referido. El resultado ha sido un libre mercado global propenso a la conformación de grandes burbujas especulativas insostenibles, manifestándose finalmente en severas crisis globales como la anticipada para el presente año y consumada en conjunto con la crisis de la Covid-19.

En tanto las TM operan en varios países cuentan con gran poder y forman alianzas con las élites nacionales. De esta manera, inducen la aprobación de las estructuras y normas económico-financieras de gobernanza global que se transmiten y aplican por parte de los organismos internacionales como puede ser la Organización Mundial del Comercio. El

Banco Mundial, El Fondo Monetario Internacional, el Banco de Pagos Internacionales, la Organización de las Naciones Unidas, la Organización Económica para la Cooperación Desarrollo, la Organización del Tratado del Atlántico Norte y la Organización de los Estados Americanos. Su papel en aras de mantener los intereses de las TM se ha reducido a mantener el *statu quo* capitalista desigual.

También de esta manera infunden el quehacer y definición de políticas en los países anfitriones porque, en esencia, la política va estrechamente ligada a la economía. Los gobiernos de los países anfitriones se preocupan por la economía y condiciones políticas, pero discretamente su ejercicio está determinado por los patrones de gobernanza y gobernabilidad determinados por los centros multipolares económicos y financieros y respaldados por el poder hegemónico de los países centrales.

Consiguientemente, la voluntad e intereses de las empresas TM se ven frecuentemente plasmadas en las políticas que adoptan los Estados y los organismos internacionales, esto es, estructuras, normas y reglas de gobierno internacional y local: gobernanza y gobernabilidad. Constituyen las formas de manejar y regentar el capitalismo global y a cuyo cumplimiento los países, sus relaciones, y la participación ciudadana deben sujetarse. De esta manera se mantiene al capitalismo y se fomenta la libertad del mercado. Surgen por tanto desequilibrios y tendencias nocivas, como es el caso de la financiarización y el consumismo.

Para gobernar los desequilibrios del mercado, por ejemplo, la respuesta a las repetitivas crisis no ha sido revisar indulgentes regulaciones, incapaces de controlar los excesos del mercado; las respuestas han sido fomentar políticas de repliegue del Estado, la privatización, desregulación y la implementación de reformas liberales; los estados y los gobiernos se encuentran así en un contexto de globalización y descomposición social por lo que se busca su legitimización creando acciones de gobernabilidad.

A pesar de este panorama, la gobernabilidad es una ideología conservadora de la crisis, apoyada de bases pragmáticas (Offe, 1996). Para Flisfisch (1989) es la calidad del desempeño gubernamental a través del tiempo, considerando primordialmente las dimensiones de oportunidad, efectividad, aceptación social, eficiencia y la coherencia de sus decisiones. Así, la gobernabilidad debe ser entendida como un estado de equilibrio dinámico entre el nivel de las demandas sociales y la capacidad del sistema político (estado/gobierno) para responderlas de manera legítima y competente.

Sin embargo, dichas conceptualizaciones se han avanzado dentro del marco de reciente globalización capitalista. La activación de la eficiencia gubernamental y el equilibrio social se miden con base en los intereses y criterios de las empresas TM y sus centros multipolares de mercado, así como con el pleno asentimiento de los estados y sus gobernantes. Esa es la definición de la democracia contemporánea, una democracia condicionada que propicia incertidumbre y volatilidad de los mercados, así como crisis económicas y políticas, *i.e.*, causan ingobernabilidad. En el aspecto económico los gobiernos y organismos interna-

cionales solucionan estos problemas con medidas de resiliencia destinadas a garantizar las utilidades, pero afirmando la desigualdad social y la asimetría entre los países. En lo político, lo importante es mantener el poder capitalista si es necesario propiciando el miedo a la falta de seguridad pública, a la pérdida de los empleos, y golpes de Estado. Esto explica el desencanto con la democracia y por qué las manifestaciones sociales se han incrementado en las economías de desarrollo dependiente.

Finalmente, es importante recalcar que los procesos de financiarización y consumismo y subsecuentes crisis han modificado la forma de administrar de las empresas: su gobernanza. Entre los nuevos criterios y reglamentaciones que les da un mayor empoderamiento y renovada gestión empresarial, para mediar las relaciones entre las TM y los países internacionalmente, destaca la conformación global del gobierno corporativo desde el centro, y en sus subsidiarias y empresas locales induciendo gerencias extranjeras y gobernanza empresarial subordinada; la banca en América Latina, por ejemplo, no sólo ha sido desnacionalizada en cuanto a capital, sino también en la gerencia de sus operaciones y gobierno corporativo.

Por otro lado es importante destacar que las nuevas formas de gobierno corporativo incorporan a nivel internacional a destacados políticos locales en los consejos administrativos de las TM. Expresidentes de países latinoamericanos, por ejemplo, el expresidente Salinas de Gortari después de varias consejerías internacionales, en la actualidad funge como uno de los cuatro miembros del Consejo del Decano de la Escuela Kennedy de Gobierno de la Universidad de Harvard; su sucesor, Ernesto Zedillo ha servido, entre otras, en las Juntas Administrativas de Citigroup y Alcoa; Felipe Calderón por su parte es consejero de Avangrid. Más que un premio a su destacado apoyo al libre comercio e inversiones en sus países, este tipo de nombramientos constituyen importantes estrategias de las TM para la extensión de lazos y fortalecimiento de cabildos con los poderes locales e internacionales.

Una estrategia corporativa, directamente relacionada con la financiarización, empleada para lograr mantener e incrementar el precio de los activos empresariales es la contabilidad evasiva, mal llamada *contabilidad creativa*; al desviarse de los estándares contables para la declaración de activos y apalancamiento, aprovechando vacíos legales, inducen una mejor imagen de la empresa y consiguiente alza en el precio de sus acciones y menores impuestos. Igualmente, cuentas fuera del balance (*off-balance items*) constituyen otro mecanismo para transferir (realmente desconocer) riesgos y esconder apalancamientos excesivos, aplicando la emisión y compra ilimitada de activos tóxicos. La estrategia de maximización de la cotización se vale de otras estrategias complementarias que igualmente atizan la financiarización: el proceso de recompra de acciones y la adquisición de instrumentos financieros sobre acciones. Ante la ralentización económica y las bajas tasas de interés y consecuentes bajos rendimientos de los bonos, la recompra de acciones se convirtió (y aún se practica) en un mecanismo para recompensar a los accionistas pagando un sobreprecio por dichos títulos e incrementando artificialmente su cotización. Considerando la debilidad económica

subyacente, las empresas han permanecido reacias a invertir, a pesar de beneficios esperados, frecuentemente seleccionando la recompra de sus propias acciones (Krugman, 2020). Las tasas bajas son buenas para los precios de las acciones; la recompra de acciones, a diferencia del pago de dividendos, no genera cobro de impuestos, por lo que es preferido al pago de mayores dividendos.

La financiarización vía la recompra de acciones ha alcanzado sus niveles más altos en los dos últimos años. En 2018 se alcanzó un récord de 806 billones de dólares y en 2019 se registró un crecimiento de 56 %. La recompra de acciones como estrategia de la gobernanza corporativa es parte importante de la financiarización: la razón para su crecimiento extraordinario yace en el hecho que las recompras disminuyen el valor de las acciones en circulación de una empresa; esto incrementa la riqueza de los propietarios pues disminuye el número de acciones en circulación de una compañía; se mejoran las ganancias por acción (EPS, *earnings per share*), lo que beneficia a los accionistas (*shareholders*), meta preponderante de las empresas.

En este respecto, es importante aclarar que la meta empresarial de maximizar los beneficios de los *stakeholders* es una extensión a la limitada concepción de maximizar la riqueza de los propietarios (*shareholders*), es en gran medida sólo un matiz publicitario porque las prioridades son asimétricas. Incluso la maximización de la riqueza de los propietarios podría estar subordinada por problemas de agente-principal, esto es, decisiones de los administradores que anteponen sus intereses por encima de aquellos de los propietarios; problema parcialmente resuelto con las altas compensaciones a los ejecutivos, incluyendo la cesión de títulos patrimoniales y opciones (financieras) de compra de las acciones para que se identifiquen con los intereses de los propietarios. Esta estrategia podría también ser inviable si el apalancamiento de la empresa es alto; entonces los acreedores pueden convertirse en primer grupo de interés de la empresa. Aún más, ante la imposibilidad de incumplimientos, los acreedores pueden condicionar la continuidad de las empresas, e incluso aceptar el pago mediante la conversión de la deuda en acciones.

Por otro lado, los trabajadores como *stakeholders* de última prioridad se evidencia con sus bajos salarios y muy en especial con la gran y absurda diferencia entre las remuneraciones de ejecutivos y trabajadores. En el caso de la transnacional WalMart, número uno en el ranking de *Fortune 500*, un estudio revela que, en Ohio, en 2017 las compensaciones del CEO ascendieron a 22 791 276.00 dólares en tanto que la compensación media de los trabajadores fue de 19 177.00 dólares un coeficiente de 1 188 veces.⁵ Una verdadera explotación a los creadores de valor que puede considerarse el otro lado de la financiarización.

Otro síntoma y resultado de las crisis, es la concentración del capital mediante prácticas de gobierno corporativo. Las empresas débiles tienden a desaparecer mediante fusiones y

⁵ La situación media aparentemente es de 200 a 1.

adquisiciones, especialmente después de las crisis, pero a su vez anticipando la generación de una nueva. Eso es inevitable porque las fusiones y adquisiciones son procesos largos y frecuentemente hostiles; son verdaderas purgas del capitalismo industrial y financiero que sacuden la estabilidad de los mercados de tal manera que predomina la incertidumbre y la volatilidad de los precios y los rendimientos. No obstante, la concentración es real y acrecienta el poder de las TM; entre otros efectos su estructura y patrones de gobernanza cambian, adquiriendo mayor rigidez, misma que se transmite a los organismos internacionales y a los cohibidos gobiernos locales manifestándose en una sensible pérdida del empoderamiento ciudadano y la democracia.

Conclusión

La crisis de la Covid-19 es indudablemente la mayor experimentada en las últimas nueve décadas, de profundos impactos económicos y trágicos desenlaces en la salud, incluyendo sensibles fallecimientos. La profundidad de los impactos tanto económicos como de salud en gran medida son el resultado de una fragilidad derivada del modelo económico global en el que han predominado la especulación y las asimetrías en el comercio y finanzas internacionales y muy especialmente severas desigualdades sociales tanto en los países de alto desarrollo, como en aquellos de desarrollo dependiente. La evidencia analizada confirma que subyacente a la crisis sanitaria se encuentra una crisis económico-financiera estructural cuyos desequilibrios y abusos han continuado manifestándose después de la Gran Depresión.

La clave para la eclosión de la crisis económico-financiera puede identificarse con la multipolaridad entendida como el desenvolvimiento del capitalismo global en megacentros económico-financieros, situados en diversos centros urbanos, y en las sedes de las TM. La hegemonía económico-política en su expresión tradicional queda subordinada a estas manifestaciones transnacionales. Políticamente hoy en día es unipolar: Estados Unidos, decadente, apoyado y a la vez competido por varias economías de Europa occidental. China no es al presente una hegemonía, pero es una importante potencia mundial antagónica a las pretensiones de Estados Unidos-Europa occidental. A pesar de este panorama, es posible observar como una transición a la multipolaridad, el surgimiento de una tripolaridad exteriorizada en tres regiones: Norteamérica, liderada por Estados Unidos; Europa occidental, liderada por Alemania; y, Asia/Pacífico, liderada por China y Japón.

Comprobando los patrones de financiarización y consumismos prevalecientes después de la Gran Recesión es posible asimismo identificar un patrón de acumulación que domina a la economía real; los recursos que podrían canalizarse a la inversión productiva se dirigen a la financiarización y la economía global queda propensa a grandes volatilidades y crisis. A su vez el consumismo constituye una distorsión estructural de la producción y el consumo,

ya presente por varias décadas, cuyos efectos producen severos problemas socioeconómicos, incluyendo problemas de salud y medio ambientales coincidentes con la financiarización.

Los destructivos patrones de financiarización han sido posibles porque los patrones asimétricos de gobernanza internacional y local han estado propulsados bajo los intereses de las TM. Las normas, reglas y principios de los gobiernos locales sobre gobernanza y gobernabilidad, en particular de los países de desarrollo dependiente son lineamientos para promover el *statu quo* del capitalismo global.

La concurrencia de la crisis de la Covid-19 y la subyacente financiera señala la necesidad de construir un nuevo modelo de desarrollo que debería apoyarse en sendos estudios uni, inter y multidisciplinarios. La gravedad de la crisis sanitaria y sus impactos no puede comprenderse sin reconocer los patrones económico-financieros; análogamente, la profundidad de estos problemas no puede comprenderse circunscribiendo la investigación a sólo problemas de la salud o de la economía y finanzas. En ese sentido, es imperativo emprender investigaciones integrales a fin de desarrollar nuevas estrategias de desarrollo y, a su vez, nuevas regulaciones e instituciones para fomentar un verdadero desarrollo no opacado por la especulación y el consumismo. Ampliando lo antedicho, las políticas de recuperación que se instrumenten deben fomentar tanto a la demanda, como a la oferta. Grandes rescates —por ejemplo, a la producción— no tienen sentido si no se fomenta la demanda y no únicamente con la recuperación del empleo; se deben crear empleos dignos, estables y bien remunerados. Nuevas regulaciones son necesarias para evitar dañinas prácticas de especulación y de desigualdad socioeconómica. Estas políticas deben formularse con una visión a largo plazo y deben ir acompañadas de medidas para proteger el medio ambiente y una disminución del calentamiento global.

Sobre los autores

EDGAR ORTIZ es doctor en Finanzas y Negocios Internacionales por la Universidad de Wisconsin-Madison; actualmente es profesor Titular “C”, definitivo en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM. Sus líneas de investigación son: administración y políticas públicas para el desarrollo, globalización e integración económica, problemas económicos de América Latina, problemas bursátiles y bancarios: análisis de riesgos, organismos y sistemas económicos internacionales. Entre sus publicaciones más recientes se encuentran: (con Jaime González Maiz) “Testing the overreaction hypothesis in the Mexican stock market” (2020) *Revista Contaduría y Administración*, 65(1); (con Miriam Sosa y Alejandra Cabello) “International Financial us Linkages: Networks Theory and MS-VAR Analyses” (2019) *Revista Mexicana de Economía y Finanzas (REMEF)*, 14(núm. Especial); (con Miriam Sosa y Alejandra Cabello) “Bitcoin Conditional Volatility: GARCH extensions and Markov Switching Approach” (2019) en Jay Choi y Bora Ozkan, *Innovation and Disruption in Knowledge Industry in the Global World*, vol. 20. Emerald: International Finance Review (IFR).

ALEJANDRA CABELLO ROSALES es doctora en Administración Pública por la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM; actualmente es profesora Titular “B” en la Facultad de Química, UNAM. Sus líneas de investigación son: mercados e instituciones financieras de economías emergentes, finanzas corporativas, problemas económicos de América Latina. Entre sus publicaciones más recientes se encuentran: (con Miriam Sosa y Edgar Ortiz) “Dynamic Linkages between Stock Market and Exchange Rate in MILA Countries: A Markov Regime Switching Approach” (2018) *Revista Análisis Económico* (83); (con Miriam Sosa y Edgar Ortiz) “Big-bang y pilares de la economía financiera contemporánea” (2019) en Beatriz Mota, *Economía financiera*. Ciudad de México: UAM-I/Porrúa; (con Miriam Sosa y Edgar Ortiz) “International Financial us Linkages: Networks Theory and MS-VAR Analyses” (2019) *Revista Mexicana de Economía y Finanzas (REMEF)*, 14(núm. Especial).

MIRIAM SOSA CASTRO es doctora en Economía por la UNAM; actualmente es profesora de Tiempo Completo en la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa. Sus líneas de investigación son: crisis económicas y financieras, análisis y administración de riesgos; mercados de dinero y capital, productos financieros derivados, ingeniería y gestión financiera, econometría financiera y modelos de política cambiaria. Entre sus publicaciones más recientes se encuentran: (con Christian Bucio y Héctor Díaz) “Extreme Volatility Dependence in Exchange Rate” (2021) *Revista Cuadernos de Economía*, 40(82); (con Edgar Ortiz y Alejandra Cabello) “Bitcoin Conditional Volatility: GARCH extensions and Markov Switching Approach” (2019) en Jay Choi y Bora Ozkan, *Innovation and Disruption in Knowledge Industry in the Global World*, vol. 20. Emerald: International Finance Review (IFR); “La

formación de burbujas especulativas y la crisis financiera: teoría y políticas de prevención” (2019) *Revista Denarius* (36).

Referencias bibliográficas

- Aalbers, Manuel (2016) *The Financialization of housing. A political economy approach*. Nueva York: Routledge.
- Aguiar de Medeiros, Carlos y Fabian Amico (2019) “Financialization and capital accumulation” *Journal of Economic Issues*, 53(2): 587-594.
- Banco Mundial (2020) *World Bank Open Data* [en línea]. Disponible en: <<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>> [Consultado el 30 de abril de 2020].
- BIS (2020) *BIS Derivatives Statistics* [en línea]. Disponible en: <https://stats.bis.org/#ppq=DER_FOR_XCH_TRNOV;pv=14~2~0,0,0~both> [Consultado el 3 de mayo de 2020].
- Castañeda, Lourdes (2019) “Pérdida y desperdicio de alimentos: una oportunidad estratégica de negocio responsable” *El Economista*, 4 de marzo.
- CBOE (2020) *VIX Index Historical Data – Cboe* [en línea]. Disponible en: <<https://ww2.cboe.com/products/vix-index-volatility/vix-options-and-futures/vix-index/vix-historical-data>> [Consultado el 3 de mayo de 2020].
- Chomsky, Noam (2020) “Chomsky and Pollin: To heal from COVID-19, we must imagine a different world. Entrevista, C.J. Polychroniou” *Truthout*, 10 de abril.
- CNN Money (2020) *Global 500. Our annual ranking of the world's largest corporations* [en línea]. Disponible en: <https://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2012/full_list/index.html> [Consultado el 2 de mayo de 2020].
- Flisfisch, Ángel (1989) “Gobernabilidad y consolidación democrática: Sugerencias para la discusión” *Revista Mexicana de Sociología*, 51(3): 113-133.
- Fortune (2020) *Global 500* [en línea]. Disponible en: <<https://fortune.com/global500/>> [Consultado el 2 de mayo de 2020].
- Gomiero, Tiziano y Monica Di Donato (2017) “Megafusiones en el sistema agroalimentario: el caso de Bayer-Monsanto. ¿Qué riesgos hay en Europa?” *Papeles de Relaciones Ecosociales y Cambio Global* (139): 39-53.
- Haass, Richard (2020) “Not every crisis is a turning point. The pandemic will accelerate history rather than reshape it” *Foreign Affairs*, 7 de abril.
- Jiménez Villar, Aitor (2016) “LAS 10 COMPAÑÍAS QUE CONTROLAN EL CONSUMO MUNDIAL” *elEconomista.es* [en línea]. 26 de noviembre. Disponible en: <<https://www.eleconomista.es/blogs/empresamientos/?p=1253>>
- Krugman, Paul (2020) “Crashing economy, rising Stocks: What’s going on?” *The New York Times*, 30 de abril.

- Macrotrends (2020) *vix Volatility Index - Historical Chart* [en línea]. Disponible en: <<https://www.macrotrends.net/2603/vix-volatility-index-historical-chart>> [Consultado el 2 de mayo de 2020].
- Martínez González-Tablas, Ángel (2007) *Economía política mundial. Las fuerzas estructurantes*, vol. 1. Barcelona: Ariel.
- Muzzafar, Mohmmad; Yaseen, Zaid y Nazim Rahim (2017) “Changing Dynamics of Global Politics: Transition from Unipolar to Multipolar World” *Liberal Arts and Social Sciences International Journal*, 1(1): 49-61.
- Offe, Claus (1996) *Partidos políticos y nuevos movimientos sociales*. Madrid: Sistema.
- Ortiz Díaz, Hilda Graciela (2019) “La financiarización del consumo en México. Análisis del crédito al consumo y sus efectos en el mercado interno y la demanda agregada” *Economía Informa* (418): 40-59.
- Palley, Thomas (2013) *Financialization: The economics of finance capital domination*. Londres: Palgrave Macmillan.
- Pastrana Uranga, Joaquín y Edgar Rebollar Sáenz (2019) “Current Russia Economic and Political Aspects” *Revista Mexicana de Política Exterior*, 15: 7-26.
- Pisani, Bob (2019) “The stock market is poised for a rally with only 10% of S&P 500 shares at new highs” *CNBC* [en línea]. 5 de noviembre. Disponible en: <<https://www.cnbc.com/2019/11/05/the-stock-market-is-poised-for-a-rally-only-10percent-of-sp-500-at-highs.html>> [Consultado el 2 de marzo 2020].
- Ragnedda, Massimo (2008) “El consumismo inducido: reflexiones sobre el consumo post-moderno” *Pensar la Publicidad*, 2(1): 123-140.
- Samuelson, Robert (2020) “What the crash of 2020 means” *The Washington Post*, 11 de marzo.
- Stiglitz, Joseph (2009) “Interview: Joseph Stiglitz” *Frontline* [en línea]. 28 de julio. Disponible en: <<https://www.pbs.org/wgbh/pages/frontline/warning/interviews/stiglitz.html>>
- Wallertsein, Immanuel (1979) *El Moderno Sistema Mundial*, t. I. Ciudad de México: Siglo XXI.
- Wallerstein, Immanuel (1983) “La crisis como transición” en Amin, Samir; Arrighi, Giovanni y André Gunder Frank (eds.) *Dinámica de la Crisis Global*. Ciudad de México: Siglo XXI.
- World Centric Company History (2020) *Reports & Test Results – World Centric* [en línea]. Disponible en: <<https://www.worldcentric.com/our-impact/zero-waste-solutions/reports-and-test-results/>> [Consultado el 15 de marzo 2020].
- Yahoo Finance (s.f.) *S&P 500 (^GSPC)* [en línea]. Disponible en: <<https://finance.yahoo.com/quote/%5EGSPC/history?period1=946684800&period2=1589155200&interval=1d&filter=history&frequency=1d&guccounter=1>>
- Z/Yen (2020) *The Global Financial Centres Index* [en línea]. Disponible en: <<https://www.longfinance.net/programmes/financial-centre-futures/global-financial-centres-index/>>