



Universitat Autònoma de Barcelona

ADVERTIMENT. L'accés als continguts d'aquesta tesi queda condicionat a l'acceptació de les condicions d'ús establertes per la següent llicència Creative Commons:  http://cat.creativecommons.org/?page_id=184

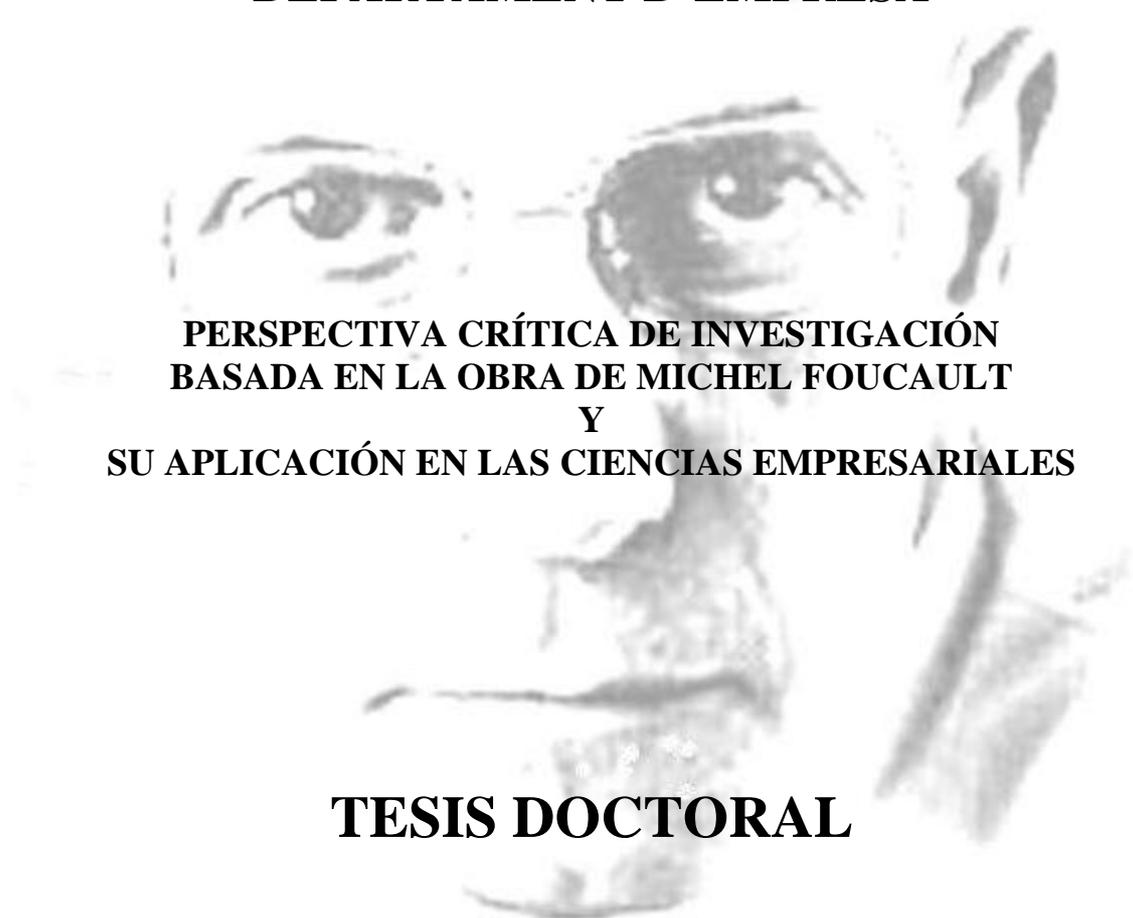
ADVERTENCIA. El acceso a los contenidos de esta tesis queda condicionado a la aceptación de las condiciones de uso establecidas por la siguiente licencia Creative Commons:  <http://es.creativecommons.org/blog/licencias/>

WARNING. The access to the contents of this doctoral thesis it is limited to the acceptance of the use conditions set by the following Creative Commons license:  <https://creativecommons.org/licenses/?lang=en>



Universitat Autònoma de Barcelona

DEPARTAMENT D'EMPRESA

A faint, grayscale background image of a person's face, likely a philosopher or scholar, looking slightly to the right. The image is centered and serves as a backdrop for the text.

**PERSPECTIVA CRÍTICA DE INVESTIGACIÓN
BASADA EN LA OBRA DE MICHEL FOUCAULT
Y
SU APLICACIÓN EN LAS CIENCIAS EMPRESARIALES**

TESIS DOCTORAL

Autor
Eduardo Rivera Vicencio

Director
John Slof

2017

Índice

Introducción General	3
Capítulo I	
Foucault: su influencia en la investigación en contabilidad y gestión. Construcción de un mapa del enfoque Foucaultiano	9
Resumen	11
1 Introducción	11
2 Objetivos	12
3 Metodología	13
4 Marco Teórico	15
4.1. La perspectiva funcionalista	15
4.2. Perspectivas Sociales	16
4.2.1 Perspectiva Interpretativa	17
4.2.2 Perspectivas Críticas	19
5 Análisis de las Relaciones de Poder	20
5.1 Cuantificación de la incidencia de la obra de Foucault	20
5.2 Análisis y agrupación de las relaciones de poder	21
5.3 Foucault y las relaciones de poder a nivel general	22
5.3.1 Investigaciones sobre la obra de Foucault, a nivel teórico general	23
5.3.2 Investigaciones sobre las relaciones de poder y su entorno	26
5.3.3 Investigaciones relacionadas sobre el poder en general	27
5.3.4 Investigaciones relacionadas sobre saber – poder	29
5.4 Foucault y las relaciones de poder en aspectos específicos	31
5.4.1 Investigaciones relacionadas con la arqueología y la genealogía	31
5.4.2 Investigaciones relacionadas sobre el discurso	33
5.4.3 Investigaciones relacionadas sobre la disciplina	35
5.4.4 Investigaciones relacionadas sobre la ética (moral o dispositivo)	37
5.4.5 Investigaciones relacionadas con la gubernamentalidad	39
5.5 Mapa del enfoque foucaultiano	42
6 Conclusiones y Recomendaciones Capítulo I	44
Capítulo II	
Empresa y Gubernamentalidad Corporativa. Desde la Perspectiva de Foucault	47
Resumen	49
1 Introducción	49
2 Objetivos y Metodología	50
3 Marco Teórico	51
4 Metodología Arqueológica y Genealógica	57
5 Discurso	63
6 Disciplina y Control	69
7 Ética	74
8 Gubernamentalidad Corporativa	79
9 Conclusiones y Recomendaciones Capítulo II	86
Capítulo III	
Comparación Metodológica entre el Funcionalismo y la Perspectiva Foucaultiana. Caso de la Privatización de Enagas en España	89

Resumen	91
1 Introducción	91
2 Justificación de la Investigación	93
2.1 Objetivos que declaran los gobiernos en su decisión de privatizar	93
2.2 Objetivos económicos de los gobiernos en su decisión de privatizar y limitaciones de los indicadores de eficiencia	94
3 Objetivos	96
4 Metodología	97
4.1 Metodología utilizada para la Perspectiva Funcionalista	102
4.1.1 Rentabilidad de la explotación	103
4.1.2 Tasa de margen neto de la explotación	104
4.1.3 Tasa de margen explicada mediante la productividad	104
4.1.4 Incidencia de las productividades parciales en la rentabilidad y la tasa de margen	105
4.2 Metodología utilizada para la Perspectiva Foucaultiana	107
5 Antecedentes generales de la privatización de Enagas	110
6 La Privatización de Enagas desde la Perspectiva del Análisis de la Eficiencia	114
6.1 Rentabilidad y variaciones	114
6.2 Rentabilidad en Función de la Tasa de Margen Neto y la Productividad Aparente del Capital Invertido	115
6.3 Explicaciones Complementarias de la Productividad Aparente del Capital Invertido	117
6.4 Tasa de Margen Neto en Función de Productividades Parciales	117
6.5 Explicaciones Complementarias de las Variaciones de las Materias Primas	118
6.6 Productividades Parciales de la Mano de Obra	121
6.7 Explicaciones Complementarias de las Variaciones de la Mano de Obra	123
6.8 Productividades Parciales de Otros Costes de la Explotación	124
6.9 Explicaciones Complementarias de las Variaciones de Otros Costes	125
6.10 Productividad Global	126
6.11 Efectos de las productividades Parciales en las Variaciones de la Rentabilidad y la Tasa de Margen Neto	126
6.12 Comparación Global entre el Antes y Después de la Privatización	131
7 La privatización de Enagas en España desde la Perspectiva Foucaultiana (Metodología Arqueológica y Genealógica)	134
7.1 Conformación histórica del proceso privatizador	134
7.2 Privatizaciones y dinero-deuda en España	137
7.3 Concentración de la riqueza y apropiación de las rentas	140
7.4 Respaldo de organismos internacionales al sector financiero y privatizaciones	143
7.5 Vinculación del poder económico con el poder político y corrupción	146
7.6 La Disciplina y el Control Disciplinario	151
7.7 Influencia del Endeudamiento País, en las Privatizaciones y Exceso de Oferta Monetaria	152
7.8 Desnacionalización de la Propiedad en las Privatizaciones	154
7.9 Distorsión de datos en Estudios Comparativos de Empresas Públicas Privatizadas	156
7.10 Aspectos Sociales, Laborales y de Medio Ambiente	158
8 Respuestas y Confrontación de Resultados	159
9 Conclusiones y Discusión final Capítulo III	168
Consideraciones Generales	173
Bibliografía	179

INTRODUCCIÓN GENERAL

Introducción General

Michel Foucault, filósofo e historiador de los más influyentes del siglo XX, que con su obra ha influido en los diferentes campos de las ciencias sociales y humanas. Tampoco ha quedado al margen de esta influencia, la propia economía, la economía de la empresa, la contabilidad, la gestión, entre otros.

El autor de esta tesis, en esta búsqueda de respuestas más apropiadas o que de alguna forma satisficieran las inquietudes a determinadas interrogantes, que la corriente principal de investigación no satisfacía, encuentra a través de Foucault, un nuevo y poco explorado campo de investigación. Un nuevo campo de investigación, que sin duda es un gran desafío, pero también una gran oportunidad, para la búsqueda de nuevas herramientas metodológicas de investigación y por tanto, de nuevos aportes.

El acercamiento a la obra de Foucault, fue producto del minucioso trabajo de este filósofo e historiador, sobre las relaciones de poder, que seguramente ayudarían a interpretar ciertas decisiones económicas, que desde la perspectiva y metodologías de la corriente principal no se llegaba a resultados concluyentes.

Una primera y larga etapa, debido a la gran producción de Foucault, representó el conocimiento profundo de su obra. Una vez estudiada la obra de Michel Foucault, fue de gran ayuda el “Diccionario Foucault” de Edgardo Castro (2011), para estructurar de forma ordenada diferentes elementos de las relaciones de poder, que el propio Foucault trata en diferentes artículos, libros, clases, etc. y a su vez, en diferentes momentos de su propia obra. Es decir, muchos de los diferentes elementos que aborda Foucault, los reconstruye y hace nuevas aportaciones, profundizando sobre estos mismos, y también aportando nuevos entornos históricos, para los nuevos aportes. Todo esto, más la amplitud de su obra, obliga a un profundo cambio para interpretar y posteriormente aplicar su metodología. Este cambio, no es solo en la forma de estudiar la obra de Foucault, sino también el gran volumen de citas que este aporta, sobretodo en aspectos históricos y del entorno de determinados elementos.

Una segunda etapa, que es además el primer capítulo de esta tesis, fue la búsqueda de artículos científicos que citaran a Foucault, pero no solo de forma tangencial, sino que hicieran verdaderos aportes de entrelazar su obra con aspectos de la economía de la empresa, pero que luego, se concentraron y redujeron a artículos sobre contabilidad y gestión. Esta reducción, se debió a que muchos de los artículos referidos a la economía de la empresa, estaban principalmente en la contabilidad y la gestión de

empresa. Así como también, otros eran muy dispersos en lo que a la obra de Foucault se refiere. De esta forma, se encuentra el artículo de Armstrong (1994) que desarrolla un trabajo específico sobre la influencia de Foucault en la investigación sobre contabilidad, pero hasta esa fecha no existía un volumen importante de trabajos que permitiese la construcción de un mapa general de este enfoque. Además, posteriormente a Armstrong (1994) muchas investigaciones han realizado un gran aporte a este enfoque y se encuentran citadas en el primer capítulo.

De ahí también, que en este primer capítulo de esta tesis, se estructura un mapa con los principales temas abordados de la obra de Foucault y se construye un mapa de esta perspectiva. Este mapa construido del enfoque Foucaultiano, ya deja claro un importantísimo componente, como es la metodología del enfoque de Foucault, su metodología arqueológica y genealógica.

Esta metodología de Foucault, será fundamental para los capítulos siguientes, y no porque al abordar su metodología se estén descartando otros aportes de su obra, sino porque la misma metodología incluye o incorpora todos los elementos de las relaciones de poder y su particular estudio histórico del entorno.

Un segundo capítulo de esta tesis o la tercera etapa de este proceso, es la aplicación en términos generales de la metodología del enfoque de Foucault, es decir, la metodología arqueológica y genealógica, a la empresa y por tanto, a la conformación de la gubernamentalidad corporativa o el gobierno de las grandes corporaciones. En este capítulo se abordan manifestaciones del poder como el discurso, la disciplina, la ética y la gubernamentalidad.

La construcción de la conceptualización de la institución empresa, ha dado lugar a la conformación de la gubernamentalidad corporativa, donde este nuevo concepto de empresa va dando forma al homo economicus (sujeto jurídico y sujeto económico), que ayuda a ocultar la relación de apropiación de las rentas de los trabajadores, transformado esta relación como una relación contractual mas, entre empresas.

Este segundo capítulo también se basa en la obra de Michel Foucault y de forma especial, en el curso de 1978-1979 del Collège de France (Nacimiento de la Biopolítica), describe como se fue conformando la gubernamentalidad corporativa y determina algunas de sus características más relevantes, tomando como hilo conductor las relaciones de poder en la institución empresa, mediante la metodología arqueológica y genealógica. Esto siguiendo las indicaciones del propio Foucault, cuando éste hace referencia a que lo que se debe analizar son las instituciones a partir de las relaciones de

poder y no a la inversa (Foucault: 1994d, p. 238). Sin embargo, este capítulo segundo, se debe considerar como introducción general a la teoría de la gubernamentalidad corporativa, y como un planteamiento a los diferentes aspectos a investigar y profundizar.

Con este mismo hilo conductor y con la misma metodología arqueológica y genealógica, se analiza la institución monetaria, que considera uno de los tantos aspectos de la “teoría de la gubernamentalidad corporativa” y aunque tres artículos que se escriben con este lineamiento no forman parte directa de esta tesis, por tratarse de un tema de carácter macroeconómico, si es aplicada y citada en el tercer capítulo de esta tesis. Sin embargo, quedan muchos más aspectos a desarrollar dentro de esta teoría, como por ejemplo: la conformación productiva de la gubernamentalidad corporativa, la misma profundización en aspectos monetarios más específicos, las resistencias a la gubernamentalidad corporativa, etc.

Una cuarta etapa y tercer capítulo de la tesis, es la aplicación de la metodología arqueológica y genealógica a un estudio de caso concreto, como es el proceso privatizador de la empresa Enagas en España, pero que además se confronta con la metodología de la corriente principal o funcionalismo. Para la metodología funcionalista se utilizará una de las herramientas más frecuentemente utilizada en España, que ha sido la aplicación del modelo de análisis de la eficiencia mediante indicadores financiero-económicos, explicado mediante la productividad de los factores de producción (Prior, Vergés y Vilardell: 1993) y (Vergés: 2011). Para la metodología Foucaultiana (arqueológica y genealógica), hay que considerar que el periodo histórico abordado resulta más reducido, debido a lo reciente, en términos históricos, del proceso de privatización sufrido en España.

Con esta estructura de tres capítulos, que corresponden a tres artículos, se presenta esta tesis doctoral. Además, cada capítulo tiene su propia estructura, que incluyen un resumen y una introducción para cada uno de ellos, y que están evidentemente referidos a cada capítulo en particular, y a su vez, forman parte de esta misma introducción general. En cambio la bibliografía se presenta en conjunto para toda esta tesis para facilitar y simplificar, tanto la lectura, como la búsqueda de las citas.

CAPÍTULO I

FOUCAULT: SU INFLUENCIA EN LA INVESTIGACIÓN EN CONTABILIDAD Y GESTIÓN. CONSTRUCCIÓN DE UN MAPA DEL ENFOQUE FOUCAULTIANO¹

¹ Este capítulo está publicado con la siguiente referencia:

Rivera Vicencio, E. (2012) "Foucault: His influence over accounting and management research. Building of a map of Foucault's approach", *Int. J. Critical Accounting*, Vol. 4, Nos. 5/6, pp.728–756.

También fue presentado en:

ICCA 2012 (International Conference of Critical Accounting 2012), Baruch College, City University of New York, New York, USA, April 2012.

Resumen

Este capítulo tiene como objetivo la construcción de un mapa del enfoque foucaultiano, para ello se centra en una amplia revisión y análisis de investigaciones sobre contabilidad y gestión, que hacen referencia a las relaciones de poder basadas en la obra de Michel Foucault. Las investigaciones han sido seleccionadas en publicaciones JCR y dentro de estas, especialmente la revista AOS (Accounting, Organizations and Society), que ha sido revisada íntegramente desde el año 1976 al año 2010. Con el objeto de identificar y comparar las diferentes manifestaciones de las relaciones de poder consideradas por los diversos investigadores, este trabajo incluye además un estudio de la obra de Foucault. Una vez identificadas estas manifestaciones de poder, como son el discurso, la disciplina, la ética, la gubernamentalidad, entre otras, se determina las influencias específicas de cada una de ellas en la contabilidad y en la gestión, intentando aportar una visión general de esta perspectiva crítica Foucaultiana en el estudio de las organizaciones.

Palabras claves: Foucault, relaciones de poder, contabilidad, gestión, entorno, poder, saber-poder, metodología arqueológica-genealógica, discurso, disciplina, ética, gubernamentalidad.

1 Introducción

Más de treinta años de investigación crítica en contabilidad y gestión, mediante el enfoque foucaultiano, justifican con creces un trabajo que intente revisar, analizar y estructurar la construcción de un mapa de esta perspectiva de investigación. Sin embargo, este no es el primer trabajo en esta dirección, a modo de ejemplo, Bhimani (1999), Baxter y Chua (2003) y Luft y Shields (2003) construyen un mapa general sobre la investigación en contabilidad de gestión, de sus vinculaciones y de su evolución, pero no de forma específica sobre la perspectiva foucaultiana, Napier (2006), hace algo similar pero desde el punto de vista de la contabilidad. Armstrong (1994) en cambio, desarrolla un trabajo específico sobre la influencia de Foucault en la investigación sobre contabilidad, pero hasta esa fecha no existía un volumen importante de trabajos que permitiese la construcción de un mapa general de este enfoque. Además, posteriormente a Armstrong (1994) muchas investigaciones han realizado un gran aporte a este enfoque y que se encuentran citados en este capítulo, que también hoy permiten el desarrollo de este mapa foucaultiano.

El presente capítulo se encuentra estructurado en siete partes, la primera de estas es esta misma introducción, en la cual se hace una descripción general del trabajo, junto un párrafo justificatorio de la investigación realizada. En la segunda parte, se establece el objetivo central del trabajo, como es la construcción de un mapa del enfoque foucaultiano y un análisis, como una primera derivada, sobre los efectos de este enfoque en la contabilidad y la gestión.

En la tercera parte de este trabajo, se expone la metodología utilizada en la selección de las investigaciones consideradas en la construcción del mapa foucaultiano y sobre el cruce de éstas con el enfoque foucaultiano, más específicamente con la obra de Michel Foucault (1926-1984). La cuarta parte, se refiere al marco teórico, puntualizando las características de este enfoque, en su naturaleza social y crítica, junto a una breve descripción de un marco general de las diferentes perspectivas de investigación.

La quinta parte, es representativa de la parte central de este trabajo de investigación, referido al análisis de las relaciones de poder, en base a la obra de Foucault. En esta quinta parte, se hace una descripción general de los trabajos seleccionados, para luego clasificar estos, apoyado en la obra de Foucault, en las diferentes manifestaciones de las relaciones de poder, junto al análisis de la influencia de estos en la contabilidad y la gestión.

La sexta parte, se refiere a las conclusiones y recomendaciones, donde se representa esquemáticamente el mapa del enfoque foucaultiano y la influencia de este enfoque en la contabilidad y la gestión. Además, se hacen algunas recomendaciones generales respecto al enfoque, como también, diferentes lineamientos para futuras investigaciones.

2 Objetivos

Este trabajo sobre el enfoque foucaultiano y su influencia en la investigación en la contabilidad y la gestión, tiene dos objetivos centrales. El primer objetivo, es la construcción de un mapa sobre este tipo de investigación, no solo a nivel de los grandes aspectos de la obra de Michel Foucault abordados, sino también a nivel de detalle de las diferentes manifestaciones o dispositivos de poder. Identificando además, en cada uno de los trabajos seleccionados en esta revisión, en relación con el tema analizado de la obra de Foucault. De esta forma, este mapa pretende aportar una visión de conjunto y a

su vez específica de cada dispositivo de las relaciones de poder, respaldado mediante la obra de Foucault en cada caso.

Un segundo objetivo de este trabajo, como una primera derivada del mapa del enfoque foucaultiano, es el determinar y analizar a través de esta revisión y del propio mapa sobre este tipo de investigación construido, como se ve afectada la contabilidad y la gestión, por estas manifestaciones de poder, conformadas como redes de relaciones de poder. Es decir, más específicamente, si estas manifestaciones de poder influyen en la contabilidad y en la gestión (objetivo del poder) y/o si estos dispositivos de poder utilizan o se hacen servir de la contabilidad y de la gestión (herramientas del poder).

Con estos dos objetivos centrales y a través de la obra de Foucault, como hilo conductor se desarrolla este trabajo, el cual a través de cada una de las etapas de construcción del mapa sobre investigación Foucaultiana, analiza el objetivo y/o la herramienta de las relaciones de poder en la contabilidad y en la gestión.

3 Metodología

La metodología utilizada en este trabajo ha considerado tres vías diferentes, que luego confluyen en un punto común de análisis de las relaciones de poder o red de relaciones de poder de Michel Foucault. Una primera vía ha sido la construcción de marco teórico, sobre las diferentes perspectivas de investigación en contabilidad y gestión, llegando a determinar la ubicación dentro de estas perspectivas, del enfoque foucaultiano.

Una segunda vía, ha consistido en el estudio de la obra de Foucault con el objeto de determinar las diferentes manifestaciones o dispositivos de las relaciones de poder, a las que este filósofo se refiere. Con este propósito, se ha revisado la obra completa publicada de Foucault hasta la fecha, entre libros, clases, entrevistas, etc., parte de estas obras son producto de recopilaciones posteriores a su fallecimiento. Además diferentes publicaciones en distintos idiomas del mismo texto, y del mismo libro, clases, entrevistas, etc., de diferentes editoriales, pero en el mismo idioma.

Un tercer camino, ha consistido en seleccionar trabajos de investigación en contabilidad y gestión que incluyen en sus citas algunas de las obras de Foucault, para esta selección de trabajos de investigación en contabilidad y gestión. Para esta selección se ha utilizado la base de datos ABI/INFORM en economía y empresa, mediante una primera búsqueda avanzada de la combinación de palabras Foucault y contabilidad, y una segunda búsqueda Foucault y gestión, en revistas científicas de clasificación JCR

(Journal Citation Reports). A través de esta búsqueda realizada hasta junio de 2010, se encontraron en la primera de ellas 53 artículos (Foucault y contabilidad) y 36 artículos en la segunda (Foucault y gestión), posteriormente se amplió esta búsqueda eliminando la restricción de revistas con clasificación JCR y los resultados aumentaron a 90 en la primera y a 49 en la segunda búsqueda, con un total de 139.

Mediante un primer análisis cronológico de las publicaciones seleccionadas, se detecta que los primeros trabajos encontrados a partir de 1980 y hasta el año 1991 corresponden únicamente a la revista *Accounting, Organization and Society* (AOS), por lo que se incrementa la búsqueda a la totalidad de esta publicación, desde 1976 al año 2010 inclusive. En esta ampliación de búsqueda en la revista AOS se encuentran un total de 156 trabajos que citan a Foucault, sin embargo, 17 de estos se encuentran incluidos en los artículos ya seleccionados inicialmente, lo que genera un total de 278 trabajos seleccionados.

Sobre esta selección total se hace una rigurosa y minuciosa revisión, bajo los siguientes criterios: a) que correspondan a investigaciones en contabilidad y/o gestión, b) que traten aspectos relativos a las relaciones de poder de la obra de Foucault, c) que sus citas sean directas sobre la obra de Foucault y no a través de terceros y d) aquellos trabajos descartados en el criterio anterior, se incluyen en esta selección, solo si el tercero citado se encuentra incluido dentro de los trabajos seleccionados y su nivel de profundización en los primeros dos criterios lo justifican. Producto de esta revisión el número de artículos seleccionados se reduce a un total de 170, quedando descartados 108 artículos, de la primera selección.

Finalmente, el punto de unión de estas tres vías consiste en que con el total final de artículos seleccionados se procede a analizarlos y agruparlos en las diferentes manifestaciones de poder que cada trabajo aborda. Considerando que en gran parte de los trabajos no solo se trata un tema específico de las relaciones de poder y por lo tanto su clasificación o agrupación corresponde al aspecto más relevante en relación con la obra de Foucault. Además hay que considerar que se están analizando manifestaciones que se encuentran formando parte de una red de relaciones de poder, que a su vez están interconectadas e interrelacionadas unas con otras y entre todas ellas. Por tanto, se hace recomendable que la lectura que se haga, no debe perder de vista esta visión de red y por tanto, un artículo puede ser clasificado en varias manifestaciones de poder a la vez o puede clasificarse en una sola de estas manifestaciones de poder, pero que sin embargo, abordan otras, pero con una menor intensidad.

4 Marco Teórico

El marco teórico lo constituyen las perspectivas de investigación en contabilidad y gestión, las cuales han evolucionado a través del tiempo, influenciadas por diferentes corrientes del pensamiento científico, que en algunos casos han tomado una importancia tan relevante, que han influido en la creación de centros de investigación orientados específicamente a alguna de ellas y que también han marcado la orientación de revistas científicas de gran importancia en la actualidad.

Estas perspectivas basándonos en Burrell y Morgan (1979), Chua (1986b), Laughlin y Lowe (1990), Puxty (1993) y Larrinaga (1999) se pueden clasificar de forma general en: a) perspectiva funcionalista² (positivismo) y b) perspectivas sociales, cada una de ellas con diferentes corrientes en su interior.

4.1 La perspectiva funcionalista

El término funcionalismo, fue utilizado inicialmente aplicado a la sociología. Las bases teóricas del funcionalismo son: “el empirismo” donde la explicación de los acontecimientos se obtiene mediante la construcción de leyes generales y las relaciones causales de los fenómenos observables, “el positivismo” en la cual el saber no admite otra realidad que no sean los hechos, ni investigar otra cosa que no sean las relaciones entre los hechos y “la teoría liberal”. Esta teoría (liberalismo) que nace en el siglo XVII y desarrollada en Estados Unidos durante la época colonial y sobre todo después de su independencia, surgida de la lucha contra el absolutismo, promueve la libertad económica y despoja a las sociedades de las regulaciones económicas, permitiendo el desarrollo de la economía de mercado y del capitalismo.

En el campo económico se diferencian dos grandes corrientes del liberalismo; la clásica y la neoclásica. Aunque menos conocido, también se distingue una tercera corriente entre el liberalismo predicado por Jeremías Bentham y el de Wilfredo Pareto, principalmente producto de diferencias en la concepción de la satisfacción social. Conviene señalar que Jeremías Bentham tiene gran importancia en la obra de Foucault

² El nombre dado a la perspectiva “funcionalista”, tiene por objetivo evitar una duplicidad de terminología utilizada al abordar la obra de Foucault posteriormente. Funcionalismo, que además tiene un sentido más amplio, en vez de positivismo. El término positivismo es utilizado también muy habitualmente para esta perspectiva de investigación. Esto es debido a que este término (positivismo), la obra de Foucault le asigna un sentido muy diferente.

en relación al concepto de panóptico³, nombre adoptado de su libro del mismo nombre de 1790 y que forma parte de los temas que se abordan en este trabajo.

En las ciencias sociales el fuerte resurgimiento del funcionalismo fue a partir de 1930 en Inglaterra, especialmente en la sociología y la antropología social

En relación con la investigación en contabilidad y gestión, la perspectiva funcionalista ha sido y continúa siendo la dominante en este tipo de investigación, a pesar de que la investigación en perspectivas sociales ha tenido un claro crecimiento en los últimos treinta años, este tipo de investigación es mínimo en relación con la corriente principal.

El funcionalismo a pesar de sus aportaciones en el desarrollo de teorías sociológicas contemporáneas, al igual que otras corrientes de investigación cuenta con detractores, por ejemplo: Larrinaga (1999, p.112) nos da un detalle de las características principales que él y los opositores a esta corriente argumentan, como son: (1) “la apolítica”, presuponiendo la neutralidad de la contabilidad en los conflictos sociales, (2) “la ahistoricidad”, con la negación de otras posibles configuraciones sociales que permite el método histórico, (3) “la epistemología positivista”, en la cual el conocimiento puede ser adquirido mediante la observación parcial de datos que son perceptibles inmediatamente por los sentidos, negando métodos históricos, sociológicos y psicológicos, también, por la determinación de utilizar métodos de investigación extraídos de las ciencias naturales, para explicar y predecir comportamientos humanos, basados en metodologías cuantitativas y (4) “el reduccionismo”, en la creencia de que cualquier problema de estudio puede reducirse a un subconjunto de sí mismo y con éxito, sin considerar la complejidad de los fenómenos sociales, además de estudiar la organización como un conjunto de individuos, sin considerar la relación que existe entre ellos.

4.2 Perspectivas Sociales

La segunda perspectiva de análisis en la investigación de la contabilidad y la gestión se refiere a aquellas que consideran el entorno social, incorporando aspectos como el organizacional, económico, político, histórico u otros, a diferencia de las perspectivas funcionalistas. Estos diferentes enfoques de análisis que tienen en cuenta la consideración de ciertos factores o variables que afectan a la evolución de la

³ Panóptico, es un centro penitenciario ideal, diseñado por Bentham, también utilizado como teoría de vigilancia y control por Foucault.

contabilidad y de la gestión, se manifiestan en la perspectiva interpretativa y la perspectiva crítica.

La diferencia entre ambas perspectivas, ha sido tratada entre otros por Hopper y Powell (1985), Laughlin (1995) y Baker y Bettner (1997), planteando que respecto de la naturaleza, el propósito de la investigación, y sus implicaciones políticas y sociales la investigación interpretativa, tiene por objetivo adoptar una posición neutral, mientras que la perspectiva crítica adopta una postura particular específica, en función de la corriente social crítica adoptada.

4.2.1 Perspectiva Interpretativa

En esta línea de investigación se encuentra Flamholtz (1992), que dentro de la agenda futura que recomienda para la contabilidad, está que esta sea analizada desde un espectro más amplio. En vez de centrarse en la tecnología de la contabilidad, plantea que la manipulación estadística y la modelización matemática, debe ser sustituida por estudios relevantes en organizaciones reales.

La investigación interpretativa se encuentra dentro del campo de los enfoques sociales, sistémicos y cualitativos, con un enfoque multirreferencial con explicaciones que son un producto social y humano, en un entorno cambiante. Esta línea de investigación no está interesada en la resolución de problemas, su objetivo es conocer, no es actuar. Trata de estudiar la naturaleza de un hecho específico, como un fenómeno más de la realidad social a investigar (Larrinaga: 1999, p.113).

En relación a investigaciones sobre contabilidad, esta corriente tiene varias consecuencias que han sido descritas por Puxty (1993) y aplicadas en diversos trabajos de investigación, como por ejemplo Chua (1986b), Jönsson y Macintosh (1997), Morgan (1988), Miller y Hopwood (1994) y Rosenberg (1989) entre otros. Dentro de las consecuencias destacan: a) los seres humanos actúan sobre las cosas (objetos, gente, organizaciones, ideas abstractas, actividades o situaciones) en función de los significados que tienen para ellos, b) estos significados son el resultado de la interacción social y c) estos significados son manejados y modificados a través de un proceso interpretativo que se utiliza por cada individuo, para tratar los signos que encuentra.

Las implicaciones de esto en la contabilidad y la gestión son: primero, el significado que tienen las prácticas contables, es el resultado de la interacción social, donde el lenguaje y la información contable puede tener diferentes interpretaciones en función de los contextos sociales, políticos e históricos (Larrinaga: 1999, p.114).

Primero, esto en base a que sus fundamentos seguramente se encuentran en la etnografía, la cual intenta entender la forma en que los miembros de la organización ven las cosas (Woolgar: 1991). Segundo, la contabilidad y la gestión proporcionan significado a determinadas ideas, y estos significados ayudan a objetivizar la realidad social. Por último, siguiendo con este paralelo entre interpretativo y cualitativo, en este aspecto se diría que el objetivo cualitativo es la autenticidad y complejidad, en cambio la metodología cuantitativa tiene como objetivos la fiabilidad y validez.

En palabras de Larrinaga (1999, p.115), “si la corriente interpretativa está en lo cierto, solo podemos comprender el mundo social a través de una comprensión de las personas como personas, ya que éstas actúan de forma intencionada en función de sus percepciones y de sus creencias”, lo que daría a entender que no existe una perspectiva social interpretativa pura y su existencia es netamente teórica, ya que el investigador en su trabajo plasmará consiente o inconscientemente su ideología, sus percepciones y creencias, a través del lenguaje.

El punto más importante a destacar en este análisis de las perspectivas de investigación, es el de la objetividad del investigador, como una de las críticas habituales a este tipo de estudios interpretativos, en la cual la realidad social debe ser interpretada por el investigador y esta interpretación implica una desviación que no es posible reducir totalmente (Ryan, Scapens y Theoblad: 1992). Por su parte Divene (1985, p.6 y 7) se pregunta cómo es posible para el científico de las ciencias sociales no estar implicado personalmente en cualquier investigación, ya que la ideología influirá de forma determinante en la investigación, todo esto a pesar de las recomendaciones que pueda hacer posteriormente Larrinaga (1999, p.115), en cuanto a la necesidad que el investigador tome distancia continuamente para no caer en la manipulación de su herramienta, mencionando el estudio de casos, como herramienta característica utilizada en la investigación en la perspectiva interpretativa.

En resumen, la investigación de corte interpretativo, hace referencia a formas concretas de percibir y abordar la realidad, con posturas que conciben esta realidad como multirreferencial y cambiante, en donde estas explicaciones son un producto social y humano, dando como resultado un posicionamiento ontológico, epistemológico y metodológico concreto, conformando una tradición investigativa o un paradigma. Paradigma interpretativo que surge con la intención de superar los reduccionismos del funcionalismo, legitimando un nuevo tipo de investigación de corte explicativo,

surgiendo de esta forma la denominación de metodología cualitativa en contraposición a la metodología cuantitativa.

4.2.2 Perspectivas Críticas

Diferentes investigaciones datan la perspectiva crítica a partir de los años 80. Sin embargo, voces críticas y disidentes han existido siempre, algunas acalladas, otras autocensuradas y muchas sin espacio en publicaciones especializadas. A mediados de los 70 nace la publicación *Accounting, Organizations and Society* (1976), revista especializada que marca una nueva tendencia, a la que tímidamente se suman otras publicaciones a partir de los años 80 (*Organization Studies*, *Journal of Management Studies*, *International Studies of Management & Organization* y otras) y que comienzan a aceptar este tipo de investigaciones críticas, teniendo presente que aunque creciente en términos de cantidad, en relación al comienzo, aún continúan siendo pocos los trabajos presentados con estas perspectivas en relación con la corriente principal.

A la corriente principal (mainstream) o funcionalismo, no le interesa demasiado la existencia de otras configuraciones sociales, en cambio las orientaciones críticas tienen sus bases en el método histórico, filosofía de la historia y filosofía de la cultura, entendiendo cultura como la conexión que se da entre la ciencia, la técnica, la economía, la política y la moral (Rohbeck: 2007). Por otra parte, existe la conexión entre filosofía de la historia y la ética, si esta última menosprecia los desarrollos históricos pierde referencia de la realidad, por tanto, la filosofía de la historia representa frente a la ética, el principio de la realidad (Rohbeck: 2007, p.68).

La característica principal de las perspectivas de investigación crítica en contabilidad y gestión, es su naturaleza social, y por lo tanto, se encuentran en un entorno con diferentes corrientes, ideologías, análisis y discursos, que dan origen a los diferentes enfoques. Estos enfoques, escuelas y/o teorías, han sido descritos en el trabajo de Baxter y Chua (2003, p.98-102) y son: (1) Enfoque de la escuela de la elección no racional, surgida como crítica a la teoría de la elección racional, (2) Enfoque naturalista, investigación in situ, (3) Enfoque de la alternativa radical, basado en las ideas de Marx, la escuela de Frankfurt (Habermas y Marcuse) y la literatura del proceso de trabajo (Braverman), (4) Enfoque de la teoría institucional, (5) Enfoque de la teoría de la estructuración, (6) Enfoque basado en la obra de Foucault (relaciones de poder) y (7) Enfoque con base en la obra de Bruno Latour.

Dentro de los diferentes enfoques de las perspectivas críticas de investigación, este trabajo se centra en una revisión y análisis de la influencia de la investigación en contabilidad y gestión, basada en el enfoque Foucaultiano de las relaciones de poder.

5 Análisis de las Relaciones de Poder

5.1 Cuantificación de la incidencia de la obra de Foucault

Con los 170 trabajos seleccionados, se hace un análisis general de lo más destacable con relación a: 1) las citas sobre Foucault, 2) los años de las publicaciones de los trabajos, 3) la nacionalidad de las instituciones a las cuales están afiliados los autores y 4) las revistas científicas en las cuales se han publicado estos artículos.

Entre las citas a los libros y documentos en general más citados de Foucault, de esta selección de trabajos, se encuentra: “Vigilar y castigar: el nacimiento de la prisión” citado por un 68,8 % de los documentos, en segundo lugar se encuentra “Poder / saber: Entrevistas y otros escritos seleccionados, 1972-1977”, citado por un 65,3% de las investigaciones, el tercer lugar lo ocupa “Historia de la sexualidad “ en alguno de sus tres tomos, con un 41,2% de citas, luego en un cuarto lugar, se encuentra con un 23,5% “La ética de la preocupación de sí mismo como una práctica de la libertad”, quinto con un 20,0% “La arqueología del saber”, el resto de libros, artículos y/o clases, etc. es citado por menos del 20% de los autores.

Otro aspecto a destacar en las citas bibliográficas de la obra de Foucault, es en relación al número de obras citadas en su trabajo por cada uno de los autores, ya sean estas libros, artículos, entrevistas, etc. donde el 72,9% ha citado entre 1 y 4, el 18,8% entre 5 y 10, el 4,1% entre 11 y 15, el 1,8% más de 15 títulos y el 2,4% hace sus citas a través de terceros, es decir, no cita directamente la bibliografía de Foucault (4 trabajos).

Con respecto a los años de publicación de las investigaciones seleccionadas y su cantidad en cada año, se puede destacar que el primer trabajo corresponde a 1980 de Burchell, Clubb, Hopwood, Hughes y Nahapiet (Burchell et al: 1980), cuyo título es “The roles of Accounting in Organizations and Society” en la revista AOS, luego con un salto de seis años en 1986 se encuentran 5 trabajos, en 1987 y 1988 con 4 cada uno, en 1989 con 1, en 1990 con 2, en 1991 con 3, hasta este año todas los trabajos corresponden a la revista AOS, en 1992 con 5, en 1993 con 10, en 1994 con 8, en 1995 con 4, en 1996 con 6, en 1997 con 7, en 1998 con 6, en 1999, 2000 y 2001 con 5 trabajos cada uno de estos años, en 2002 con 14, en 2003 con 12, en 2004 con 5, en 2005 con 7, en 2006 con 15, siendo este el año con un mayor número de trabajos

publicados de esta selección, en 2007 con 14, en 2008 con 6, en 2009 con 7 y en 2010 con 9 trabajos. Para analizar alguna tendencia, se debe eliminar el año 2010, ya que de este año solo incluye en la búsqueda hasta el mes de junio de 2010 en otras publicaciones y una revisión completa del año de la publicación AOS. Igualmente se puede observar una creciente tendencia de publicaciones en contabilidad y/o gestión, con la aplicación de la perspectiva en el enfoque de Foucault, a través del tiempo.

Respecto a la institución de afiliación de los autores de las investigaciones seleccionadas, considerando que en 23 de los 170 trabajos, hay 2 o más autores de diferentes instituciones de distinta nacionalidad, 99 de ellos corresponden al Reino Unido, 37 corresponden a EE.UU., 21 corresponden a Canadá, 19 corresponden a Australia, otros países tienen 5 o menos autores.

En una separación de los artículos seleccionados por revista, 88 de ellos son de la publicación AOS, 15 corresponden a Organization, 8 pertenecen a Organizations Studies, con 5 trabajos cada una están: Human Relations e International Studies of Management & Organization, otras publicaciones tienen 3 o menos artículos considerados en esta selección.

5.2 Análisis y agrupación de las relaciones de poder

Sin lugar a dudas una agrupación o clasificación desde cualquier punto de vista, representa una forma de poder que ejerce el investigador. Detrás de esta agrupación siempre podría haber una posible divergencia entre lo que el propio autor del trabajo ha expresado y como su trabajo ha sido interpretado. Sin embargo, en esta agrupación que se hace en este análisis, se debe tener en cuenta que nos encontramos frente a una estructura de red de las relaciones de poder y por lo tanto, todos y cada uno de los trabajos seleccionados que tratan las relaciones de poder de la obra de Foucault, tocan uno o varios aspectos de esta red (manifestaciones de poder) y en esta agrupación se clasifica en uno de los aspectos que se han considerado en cada uno de estos trabajos. Tampoco se debe perder de vista, que estos artículos contienen no solo aspectos de gran relevancia referidos a la propia obra de Foucault, sino también aspectos ajenos a esta, como son aspectos de la contabilidad, la gestión y la propia organización, a los cuales la obra de Foucault ha sido vinculada.

Bajo estas directrices, los trabajos revisados se han agrupado teniendo presente las relaciones de poder de Foucault y la mayor profundización que han dado a aspectos generales del poder, como también a aspectos más específicos o dispositivos de las

relaciones de poder. Dentro de esta agrupación de trabajos, se encuentra un primer grupo; aquellos que se refieren a cuestiones más generales de la obra de Foucault y el poder, como los siguientes:

- Investigaciones sobre la obra de Foucault, a nivel teórico general,
- Investigaciones relacionadas sobre el entorno y el poder,
- Investigaciones relacionadas sobre el poder, e
- Investigaciones relacionadas sobre saber-poder

Un segundo grupo de trabajos, está representado por aquellos que se refieren a cuestiones más específicas de la obra de Foucault, como son:

- Investigaciones relacionadas con la metodología arqueológica-genealógica,
- Investigaciones relacionadas sobre el discurso,
- Investigaciones relacionadas sobre la disciplina,
- Investigaciones relacionadas sobre la ética, e
- Investigaciones relacionadas sobre gubernamentalidad

5.3 Foucault y las relaciones de poder a nivel general

Referirse a las relaciones de poder descritas en la obra de Michel Foucault, es referirse a su obra completa, obra compuesta por libros (14), más de 340 trabajos, entre artículos, informes, cursos, entrevistas, lecciones, cartas y otros como, epílogos, prólogos, presentaciones y mesas redondas, además de una parte de su trabajo aún no publicada, principalmente cursos de Foucault en el Collège de France (Castro: 2004, p.4).

Aunque el trabajo de Foucault, trata sobre el poder y las relaciones de poder, por una parte, el propio Foucault expresa: “No es el poder sino el sujeto el que constituye el tema general de mis investigaciones” (Foucault: 1999d, p.223), por otra parte: “los distintos conceptos o ideas que Foucault desarrolló fueron revisados continuamente a lo largo de su vida y su relación debe ser tratada con cierto cuidado” (Knights: 2002, p.582). Es por esto, que frente a esta revisión permanente que hace Foucault de sus ideas y conceptos, con el sujeto como tema general de su investigación, nos encontramos frente al sujeto objetivo de las relaciones de poder. El sujeto como herramienta de las relaciones de poder, el sujeto en su relación con las diferentes manifestaciones del poder y el sujeto en un entorno de las relaciones de poder, en donde

este entorno puede estar en una estructura social determinada y en un espacio temporal o momento histórico determinado.

Por la amplitud de su trabajo, por las propias relaciones del poder que Foucault describe, y por la revisión constante de sus ideas y conceptos (en palabras de Knights, 2002), un libro, un artículo, una entrevista, un curso, un informe o un único texto de cualquier tipo escrito por Foucault, o su obra tomada individualmente, solo podrá entregar una visión parcial del sujeto y de su relación con el poder, solo el análisis del conjunto de su obra nos podría dar una visión de la filosofía analítica del poder.

Este apartado sin embargo, no pretende ser un análisis completo de la obra de Michel Foucault, más bien, su pretensión es efectuar una revisión de las investigaciones en contabilidad y gestión, que hacen referencia a este filósofo o tratan temas relacionados con las diferentes manifestaciones del poder, para encontrar algunos elementos centrales de estas formas de manifestación del poder y el sujeto. Por lo tanto, el objetivo ha sido identificar en su obra, estas diferentes formas en las cuales se manifiesta el poder y hacer una descripción de cada una de ellas. Luego con estas manifestaciones de poder desarrolladas y definidas en base a la obra de Foucault, interpretar y analizar las investigaciones en el campo de la contabilidad y la gestión.

Las diferentes manifestaciones del poder en la obra de Foucault, a pesar que en este apartado se hace una desintegración de algunas de ellas, con el objeto de interpretarlas e identificarlas individualmente, hay que entender que actúan e interactúan, en interrelación entre ellas y no de forma aislada.

5.3.1 Investigaciones sobre la obra de Foucault, a nivel teórico general

En esta clasificación se han seleccionado un grupo de investigaciones que han dado mayor importancia a la obra de Foucault a nivel general y teórico. De esta forma se encuentran un grupo de 30 investigaciones entre los años 1986 y 2008, que se analizan a continuación de forma cronológica.

Los temas a los cuales se refieren este grupo de 30 artículos, a nivel de análisis general sobre la obra de Foucault, son principalmente la teoría de la organización, aspectos generales del entorno social, los aportes de la obra de Foucault en la investigación en contabilidad y gestión, el control de gestión, la gestión de los recursos humanos, en un menor grado incluyen temas sobre identidad corporativa, control social e investigación. Dentro de esta primera agrupación a nivel teórico general, encontramos trabajos críticos a la obra de Foucault, que en esta muestra, son muy inferiores a los que

se sienten identificados con su obra o que recomiendan a continuar con su incorporación en el campo de la gestión y/o la contabilidad.

Entre los “trabajos que se refieren a la teoría de la organización” encontramos a Feldman (1997), Newton (1998), Jones (2002), Starkey y Hatchuel (2002), Knights (2002), Roberts (2005), Dixon (2007) y Barratt (2008).

Otro grupo de trabajos dentro del aspecto teórico se encuentran aquellos que hacen referencia a “aspectos generales, del entorno social y los aportes o impactos de la obra de Foucault”, entre estos están: Chua (1986a), Miller (1986), Hines (1988), Parker (1992), Knights (1992), Armstrong (1994), Neimark (1994), Brown (1996), Calas y Smircich (1999), MacDonald y Richardson (2002), Carter, McKinlay y Rowlinson (2002), Townley (2005) y Al-Amoudi (2007).

En el último grupo de trabajos a nivel teórico, encontramos algunos relacionados con el control de gestión, la gestión de los recursos humanos, identidad corporativa, control social y algunos puramente críticos. Dentro de estos trabajos en orden cronológico, se encuentran: Marsden (1993), Chua y Sinclair (1994), Bhimani (1999), Fox (2000), Barratt (2002), Motion y Leitch (2002), Baxter y Chua (2003), Barratt (2003) y Carter (2008).

Las críticas que se hacen a la obra de Foucault y a los Foucaultianos abordan desde: a) la simplificación histórica de occidente, b) la visión del hombre manipulable contra toda autoridad, c) la ética y la visión de todo reducido al juego político, d) la disciplina vista como un opresor, e) la incorporación de la obra de Foucault como creadora de vulnerabilidad al totalitarismo, f) la intención de hacer una teoría subjetiva de las organizaciones, g) la ética individual y colectiva con una dudosa narrativa y que además todo lo abarca, h) la incapacidad de análisis foucaultiano para explorar cómo el yo y el discurso se establece en el contexto de la evolución política y relaciones materiales y por último, i) la incorporación de Foucault en el estudio de las organizaciones, la gestión de los recursos humanos y la contabilidad, producto de una moda y por la necesidad de algunos de incorporar nuevas líneas de investigación, para cubrir sus cuotas de publicaciones requeridas.

Desde la otra visión, defensores y/o seguidores de la incorporación de la obra de Foucault al terreno de la organización, la gestión y la contabilidad, entre los trabajos seleccionados, por una parte defienden los ataques con respaldo teórico del propio Foucault y también basados en otros autores, como por ejemplo, los relativos a la

herencia que hace Jones (2002) y por otra parte, recomiendan principalmente que el tema no pase por centrarse en Foucault, sino en la organización.

Sin embargo, al analizar en detalle las críticas a la obra de Foucault y a sus seguidores y/o defensores, encontramos que una parte de las críticas corresponden desde un punto de vista teórico, los propios defensores ya han mostrado su posición en los mismos artículos citados, pero además buena parte de estas respuestas se deberían encontrar en la aplicación práctica de la obra de Foucault, desde su propia propuesta, cuando dice: que sin negar la importancia de las instituciones (organizaciones) en la constitución de las relaciones de poder, “yo sugeriría que se debe analizar las instituciones a partir de las relaciones de poder y no a la inversa” (Foucault: 1994d, p.238). Con este objetivo, en los siguientes apartados se analizarán las investigaciones seleccionadas desde la relación de poder que cada autor ha incorporado en su estudio, con la intención de buscar respuesta a estos temas teóricos planteados.

Pero, además de las críticas de corte teórico, encontramos un conjunto de críticas a la obra de Foucault, a sus seguidores y/o defensores, que tienen una carga política e ideológica muy significativa. Ahora bien, si analizamos desde la propia perspectiva de Foucault, nos encontramos que el discurso, la formación discursiva, el enunciado, tienen mediante el lenguaje - al cual se le atribuye una carga ideológica - el medio necesario para el conocimiento, el lenguaje convertido en objeto. Además si consideramos, que éste saber teórico está enmarcado en una determinada época, en otras palabras la epistemología, origen y esencia de esta formación discursiva. Los críticos de Foucault, como los de cualquier otra perspectiva crítica, inclusive la perspectiva con enfoque del propio Foucault, tienen una carga ideológica incorporada en su discurso. Es así como los funcionalistas tienen un discurso que obedece al neoliberalismo, por otra parte, las perspectivas críticas adoptan una postura particular respecto de la naturaleza y el propósito de la investigación y sus implicancias políticas y sociales, en función de la carga ideológica adoptada. Expresado esto en otras palabras, si el saber es “el conjunto de los elementos (objetos, tipos de formulación, conceptos y elecciones teóricas) formados a partir de una única y misma positividad, en el campo de una formación discursiva unitaria” y no la “suma de conocimientos, porque de estos se debe poder decir siempre si son verdaderos o falsos, exactos o no, aproximados o definidos, contradictorios o coherentes. Ninguna de estas distinciones es pertinente para describir el saber” (Foucault: 1994c, p.723). En este sentido, algunas críticas se podrían

perfectamente calificar de meras opiniones, sin ningún respaldo científico de lo que se entiende por saber.

5.3.2 Investigaciones sobre las relaciones de poder y su entorno

Las relaciones de poder se encuentran dentro de un entorno que puede ser visto desde diferentes ángulos. Dentro de la revisión seleccionada encontramos un grupo de 14 trabajos, que tratan el poder y su entorno, en investigaciones de contabilidad y gestión, que se encuentran entre los años 1980 al 2009.

Partiendo de Burchell et al (1980) que es considerado como uno de los trabajos más citados en relación a la consideración del entorno social en los cambios producidos en la contabilidad y uno de los primeros que incluye mediante notas a pie de página, cita a Foucault. Lo siguen en orden cronológico, Preston (1986), Covaleski y Dirsmith (1988), Tinker (1988), Miller, Hopper y Laughlin (1991), Young (1994), Covaleski, Dirsmith y Samuel (1996), Hasselbladh y Kalinikos (2000), Townley (2002), Luft y Shields (2003), Napier (2006), Deo y Rudkin (2007), Silaen y Smark (2007) y Aras y Crowther (2009).

El grupo de trabajos analizados deja de manifiesto que el entorno social, político, económico, de la industria, de la relación con otras disciplinas, de los actores, de otras organizaciones, de la influencia histórica (nueva historia), etc., son los que influyen directamente en la organización; a) en sus sistemas de información, b) en las normas, c) en los cambios contables, d) en los propios sistemas contables, e) en la contabilidad, f) en la contabilidad de gestión y en la gestión propiamente tal de la organización, siendo el funcionalismo incapaz de considerar este entorno. Sin embargo, esta influencia no necesariamente queda manifestada en los cambios producidos, sino también, en los cambios no producidos, a pesar de las presiones del entorno, pero que las relaciones de poder logran paralizar y mantener en un estado que les es favorable a quienes ejercen estas influencias.

También es de destacar que estas relaciones de poder influyen directamente en el entorno de la organización y en el entorno propio del sistema al interior de la organización (Preston: 1986), como también en la contabilidad y en la gestión. Pero además esta situación se produce en el sentido inverso, la contabilidad y la gestión utilizadas como herramientas de las relaciones de poder, ejercen una influencia en el entorno, normalmente transformadas en prácticas discursivas o transformadas en normas que ejercen una función disciplinaria.

5.3.3 Investigaciones relacionadas sobre el poder en general

“No es posible que el poder se ejerza sin él saber, es imposible que el saber no engendre poder” (Foucault: 1994d, p.270), esta conexión permanente entre saber y poder en la obra de Foucault, podría considerarse como la unión básica fundamental de esta red de relaciones de poder.

La historia moderna del poder contiene cuatro elementos: la disciplina, la biopolítica, la razón de estado y el liberalismo; las dos últimas se tratarán de forma independiente al desarrollar la posteriormente la gubernamentalidad, en las dos primeras Foucault distingue una técnica de poder, basada en las instituciones cristianas que llama, el poder pastoral (Foucault: 1994d, p.222-242), que es una técnica del poder de individualización.

Esta forma de poder está orientada a la salvación (como opuesta al poder político), es oblativa (opuesta al principio de "soberanía"), es individualizante (opuesta al poder legal); es coextensiva y continua a la vida, está ligada a la producción de verdad, la verdad del individuo en sí mismo. Este poder pastoral estaría representado por las relaciones de poder a nivel del sujeto.

Una descripción de los aspectos positivos y negativos en el análisis de la red de relaciones de poder de Foucault, puede ayudar a comprender esta red, entre los aspectos negativos destaca: “1)...la inadecuación de las categorías totalizadoras para afrontar el trabajo histórico, 2) la inadecuación de la categoría de represión para dar cuenta de las relaciones de poder, y 3) la inadecuación de los análisis jurídicos y economicistas. Entre los aspectos positivos: a) la eficacia crítica de la erudición histórica, b) la eficacia de las luchas específicas” (Castro: 2004, p.410).

La condición permanente de la existencia de las relaciones de poder, es la “insubordinación y una cierta obstinación esencial de parte de parte de los principios de la libertad”, por tanto, “no hay entonces relación de poder sin los medios de escapatoria o fuga posibles”, producto de esta “conjunción entre las relaciones de poder y las estrategias de confrontación.”, en la cual “la victoria sobre el adversario reemplaza al ejercicio del poder”. La “estrategia de confrontación sueña con transformarse en relación de poder y que cada relación de poder se vuelca hacia la idea de que, si sigue su propia línea de desarrollo y encuentra la confrontación directa, puede transformarse en una estrategia ganadora” (Foucault: 1994d, p.241-242).

“El objetivo de estas luchas, no es atacar a tal o cual institución de poder, grupo, elite, clase, sino más bien a una técnica, a una forma de poder” (Foucault: 1994d,

p.227). Esta forma de poder y su relación con la hipótesis represiva, la hacen un fabricante o productor de individualidad o una forma de poder que construye sujetos individuales.

Mediante un subgrupo de nueve trabajos del total seleccionado, se trata los aspectos del poder basados en la obra de Foucault a nivel general, a pesar que alguno de ellos profundiza sobre aspectos específicos de las relaciones de poder, el análisis del trabajo ha sido generalista en el tratamiento de estas relaciones, englobando diversos aspectos y manifestaciones de las relaciones de poder en conexión con el tema abordado. Estos nueve trabajos corresponden a: Roberts (1990), Fox (1992), Leflaive (1996), Hooper y Kearins (1997), Suzuki (2003), Ezzamel, Lilley y Willmott (2004), Trehan (2004), Gallivan y Benbunan-Fich (2007) y McGinn (2009).

Dentro de este grupo de trabajos con una visión general de las relaciones de poder, basados en el tratamiento teórico de la obra de Foucault, nos encontramos con el poder en la propia organización, manifestado en la dominación como un proceso mediante el cual la organización y sus miembros logran el estado de agentes y actúan en consecuencia. Sin que sea entendida esta dominación como un concepto negativo, sino como la condición misma al reproducirse los sistemas sociales en las organizaciones. Además del establecimiento de técnicas de normalización, en el interior de estas organizaciones, mediante diferentes medios o herramientas con que cuenta la propia contabilidad, la gestión y las organizaciones, ya sea a través de indicadores, políticas internas, manuales, la distribución de los espacios, etc. o mediante los propios acuerdos sindicales, como destaca McGinn (2009).

Otro aspecto abordado en estos trabajos es el referido a la contabilidad como poder, en el sentido del tratamiento de la información, tanto por lo que revela, como por lo que oculta (Robert: 1990), además del uso que le fue dado en algunos momentos de la historia como herramienta de poder del colonialismo, para apoderarse de tierras (Hooper y Kearins: 1997). También, en el tratamiento de la contabilidad nacional (dentro de la macroeconomía, como información incuestionable), donde ésta realiza un papel como una tecnología intelectual ejerciendo una acción a distancia de los gobiernos (Fox: 1992 y Suzuki: 2003).

Con respecto a la formación, en los trabajos seleccionados en este grupo se puede observar que las relaciones de poder y perspectivas críticas en general, no forman parte de la formación de los recursos humanos, tanto en su desarrollo al interior de la organización, como en los programas de estudio especializados (Trehan: 2004).

Finalmente, uno de los trabajos estudiados, nos muestra como incluso la investigación no escapa a estas relaciones de poder: sobre todo en términos del espacio para perspectivas críticas, de los métodos de productividad utilizados y de la exclusión de determinadas publicaciones en estos indicadores, como es el caso de los libros (Gallivan y Benbunan-Fich: 2007).

5.3.4 Investigaciones relacionadas sobre saber – poder

Referirse al saber, es referirse al poder y a la arqueología (ver 5.4.1. de este capítulo). La arqueología no se encarga de definir las relaciones que se dan entre la ciencia y el saber, sino que, más bien, se encarga de mostrar positivamente como una ciencia se inscribe y funciona en el espacio del saber. La arqueología estudia la formación discursiva, no trata sobre la estructura científica, sino que estudia el dominio del saber en el cual la ciencia se manifiesta (Foucault: 1984, p.153).

A través del análisis de la epistemología, que en síntesis es aquello con lo que se define el horizonte del pensamiento para una época dada: “no se puede hablar en cualquier época de cualquier cosa” (Foucault: 1984, p.73). Se trata de describir las relaciones que han existido en determinada época entre los diferentes dominios del saber (Foucault: 1994d, p.371).

“El saber no es una suma de conocimientos, porque de estos se debe poder decir siempre si son verdaderos o falsos, exactos o no, aproximados o definidos, contradictorios o coherentes. Ninguna de estas distinciones es pertinente para describir el saber, el saber es el conjunto de los elementos (objetos, tipos de formulación, conceptos y elecciones teóricas) formados a partir de una única y misma positividad, en el campo de una formación discursiva unitaria” (Foucault: 1994c, p.723).

Un grupo de 13 trabajos han sido seleccionados en esta clasificación, desde el año 1986 al año 2007, referidos todos ellos a temas de contabilidad, gestión u organización, en aspectos tales como; a) los cambios contables, b) la investigación en contabilidad, c) la gestión del conocimiento, d) la gestión de los recursos humanos, e) las relaciones con los accionistas, f) la orientación al cliente, g) los sistemas de información, h) la motivación y la tutoría. Estos trabajos se han desarrollado teniendo como marco el sector público, privado y la universidad.

Algunos de los trabajos seleccionados han considerado la relación conocimiento – poder o saber – poder, como el conjunto de las relaciones de poder de la obra de

Foucault, entrelazando otras manifestaciones de poder, pero como elementos que conforman esta relación saber – poder.

Mediante un listado cronológico de estos trabajos en contabilidad se encuentra: Hoskin y Macve (1986) que se refiere a la evolución de la contabilidad, Hoskin y Macve (1988) que desde las instituciones educativas de élite se refiere a la evolución de la técnica contable, Manninen (1996) analiza cómo la audiencia crea la base para comprender cierto tipo de afirmaciones de conocimiento en el campo de la contabilidad o en la producción de conocimientos y Viator (2001) se refiere a la tutoría, que puede ser vista como el acto de confesión o el autoexamen, en donde el tutor proporciona orientación, también como la lucha de la identidad y la individualidad, determinando de esta forma el impacto de la tutoría en el desempeño del trabajo contable.

Desde un punto de vista de la gestión, se encuentra a Townley (1993a) y Townley (1993b), que se refiere a la gestión de los recursos humanos, desde el reclutamiento, la evaluación del desempeño, la remuneración, etc. Ezzamel (1994), se centra en la contabilidad y en un sistema presupuestario incremental en una universidad, frente a una crisis financiera, destacando la importancia de los conocimientos contables en una situación de lucha. O’Keeffe y O’Sullivan (1997) en relación a la calidad del servicio en el sector público de la salud en Irlanda, expresan que el grupo tradicionalmente dominante no es el grupo que ahora trata de poner en práctica las iniciativas de calidad (p.303) y en relación a la gestión del conocimiento, Edenius y Styhre (2006) buscan examinar como dos herramientas de gestión, el cuadro de mando integral (CMI) y un sistema de correo electrónico se utilizan para representar y clasificar diferentes recursos.

Otro grupo es el que se refiere a la organización en términos generales y desde la relación saber – poder, como es el caso de Vaivio (1999), Introna (2003), Roberts et al (2006) y Linstead y Brewis (2007).

El total de trabajos seleccionados, explica claramente la relación saber – poder y la relación recíproca que entre ambos existe. De esta forma nos encontramos con el saber o los conocimientos como una forma de poder, y por otra parte, tenemos como el poder condiciona el saber, también encontramos como esta relación saber – poder, es afectada por otras manifestaciones de poder o como esta relación (saber - poder) forma parte de una red de relaciones de poder, estando influenciada por ejemplo a través del poder disciplinario o mediante el discurso, entre otras manifestaciones de poder, además del propio entorno en que estas relaciones se desarrollan.

Mediante esta relación saber – poder, la contabilidad y la gestión en algunos casos son el objetivo que persiguen las relaciones de poder y en otros, la herramienta o el medio que utilizan estas relaciones de poder para el logro de sus fines.

5.4 Foucault y las relaciones de poder en aspectos específicos

5.4.1 Investigaciones relacionadas con la arqueología y la genealogía

Foucault se refiere a la arqueología y la genealogía en un sentido distinto al tradicional, dando a estos dos conceptos el nivel de metodología, el primero en función del discurso y el segundo en función del sujeto.

Previamente a un análisis de los trabajos relativos al tema de arqueología y genealogía de Foucault, se analizan estos conceptos o mejor dicho, estas dos metodologías, para posteriormente referirse al grupo de trabajos seleccionados que se han referido a estas metodologías, desde la contabilidad y la gestión.

“La arqueología” se ocupa de la epistemología en la que los conocimientos son abordados sin referirse a su valor racional o a su objetividad (Castro: 2004, p.38). La arqueología define una metodología de análisis de los discursos que no es ni formalista ni interpretativa (Foucault: 1984, p.177). Foucault también hace referencia a la arqueología desde perspectivas distintas a la epistemología, como podrían ser las de la sexualidad, la pintura, la política, etc. (p.251-254).

Según Foucault la arqueología se ocupa de: 1) la regularidad de los enunciados, 2) el objeto de las descripciones arqueológicas y las formaciones discursivas, las cuales no son un texto ideal continuo, la descripción arqueológica requiere mantener sus múltiples asperezas, 3) la arqueología se inscribe en la historia general, quiere mostrar como la historia (de instituciones, procesos económicos o relaciones sociales) puede dar origen a diferentes tipos de discursos y 4) cuando la arqueología hace referencia a una época, lo hace a propósito de prácticas discursivas determinadas, que dan lugar al saber y este saber toma el estatuto y el papel de ciencia (p.184-257). En definitiva y en palabras de Foucault, expresadas en respuestas a la audiencia en el Departamento de Historia de Berkeley en 1983: “la arqueología es el marco metodológico de mi análisis”.

“La Genealogía” requiere de un seguimiento en detalle de las relaciones de poder, de esta forma todo proyecto filosófico de Foucault puede ser visto en términos de una genealogía, compuesta por tres ejes: 1) una ontología de nosotros mismos en nuestras relaciones con la verdad (constitución de sujetos de conocimiento), 2) una ontología histórica de nosotros mismos en relación con un campo de poder (sujeto que

actúa sobre otros) y 3) una ontología de nosotros mismos con la moral (sujeto ético que actúa sobre sí mismo) (Foucault: 1994d, p.618). De esta forma el conjunto genealógico pone en funcionamiento tres reglas metodológicas, que son: 1) el principio de discontinuidad, los discursos son tratados como prácticas discontinuas, sin suposiciones de la existencia de otros discursos ocultos, ilimitados, silenciosos y continuos, debajo de los pronunciados, 2) el principio de especificidad, que considera que los discursos ejercen una violencia sobre las cosas y no existe una providencia prediscursiva y 3) el principio de exterioridad, que representa el dirigirse hacia las condiciones externas de la aparición del discurso y no hacia su núcleo interior o escondido del discurso, el pensamiento o la significación (Foucault: 1987, p.54-55).

Desde este análisis se desprende que arqueología y genealogía son complementarias una de la otra y nada excluyentes, “la arqueología sería el método propio de los análisis de las discursividades locales, y la genealogía la táctica que a partir de estas discursividades locales así descritas, pone en movimiento los saberes que no emergían, liberados del sometimiento” (Foucault: 2003, p.131).

Una correcta interpretación de esta metodología arqueológica y genealógica, representa que todas las investigaciones seleccionadas en este trabajo deberían incluirse en este apartado, ya que todos ellos sin excepción han aplicado esta metodología.

En este marco de arqueología, genealogía y relaciones de poder, se encuentran un grupo seleccionado de 8 trabajos, que han tratado estas metodologías de forma específica, como: Loft (1986), Hopwood (1987), Knights (1992), Luft (1997), Jacobs y Heracleous (2001), Ball y Carter (2002), Fournier (2006) y Abraham y Deo (2006), en cuyos trabajos se refieren específicamente a la metodología o al análisis arqueológico – genealógico. El trabajo de Knights (1992), también ha sido considerado en el apartado de teoría general sobre Foucault, además de este, dado su nivel de profundización sobre esta metodología.

Desde este punto de vista común, de arqueología, genealogía y relaciones de poder basado en Foucault, podemos observar que la herramienta de análisis ha sido aplicada a diversos campos dentro de la contabilidad y la gestión, como son principalmente: a) la historia de la contabilidad, donde los cambios contables y el propio contable han evolucionado en función de su entorno social (Loft: 1986), o como crítica a trabajos sobre historia de la contabilidad (Luft: 1997), b) los cambios y la evolución en la contabilidad de gestión, mediante este análisis se desprende que la separación entre la contabilidad y la contabilidad de gestión no tienen sentido

(Hopwood: 1987), c) la estrategia de Porter, como herramienta disciplinaria (Knights: 1992), e) el control, la vigilancia y el panóptico (Jacobs y Heracleous: 2001), f) el gerencialismo o gerencia pública, carisma y el liderazgo, como medida disciplinaria sobre los directivos y ejecutivos (Ball y Carter: 2002), g) la educación y formas alternativas de organización donde el capitalismo no es dominante, y h) la influencia del fundador en la organización, en la administración del dinero y el desarrollo de la contabilidad como un producto de las perspectivas sociales, económicas y culturales. Pero, además de su aplicabilidad en diversos campos, otro denominador común resultan ser los nuevos elementos (dispositivos de poder) que aportan un análisis desde una perspectiva diferente a la predominante, como son la metodología arqueológica y la metodología genealógica, que en buena parte de los trabajos analizados entregan una visión complementaria y de ninguna manera confrontacional, en una comparativa netamente teórica.

Otro elemento fundamental de este análisis, es que nuevas perspectivas de investigación, también aportan nuevas formas de investigación, o nuevas metodologías.

5.4.2 Investigaciones relacionadas sobre el discurso

Foucault se refiere al discurso como lo que “está constituido por un número limitado de enunciados para los cuales se puede definir un conjunto de condiciones de existencia” y como la formación discursiva a “un conjunto de reglas anónimas, históricas, siempre determinadas en el tiempo y en el espacio, que han definido en una época dada, y para un área social, económica, geográfica o lingüística dada, las condiciones de ejercicio de la función enunciativa” (Foucault: 1984, p.153-154). Para describir una formación discursiva, será necesario afrontar un dominio de análisis constituido por todos los enunciados efectivamente dichos o escritos, en su dispersión de acontecimientos y en su singularidad, como también, la relación que pueda existir entre las formaciones discursivas y las no discursivas.

Para Foucault es, a partir del uso del lenguaje, lo que entiende por prácticas discursivas. De esta forma el lenguaje es analizado desde su uso y su práctica. Desde esta perspectiva, el lenguaje es el medio necesario de todo conocimiento científico, se le atribuye un valor crítico y aparece con la literatura, convertido en objeto (Foucault: 2005a, p.293-294).

Foucault define el discurso como: el “conjunto de enunciados que provienen de un mismo sistema de formación; así se podría hablar de un discurso clínico, discurso

económico, discurso de la historia natural, discurso psiquiátrico” y a su vez “está constituido por un número limitado de enunciados para los cuales se puede definir un conjunto de condiciones de existencia” (Foucault: 1984, p.141 y 153).

Un grupo de 26 trabajos han sido seleccionados para referirse a las relaciones de poder con una fuerte influencia del discurso bajo la perspectiva de Foucault, entre los años 1987 y 2007, donde 15 de ellos corresponden a la revista AOS y el resto se encuentra distribuido en 8 diferentes publicaciones.

En un listado de forma cronológica, encontramos los siguientes trabajos: Peter Miller y Ted O’Leary (1987), Robson (1991), Boland Jr. (1993), Merino (1993), Nelson (1993), Manicas (1993), Newton (1994), Ogden (1995), Preston, Wright y Young (1996), Graves, Flesher y Jordan (1996), Radcliffe (1998), Rowe (1998), Kinsella (1999), Anderson-Gough, Grey y Robson (2000), Neu (2000), Anderson-Gough, Grey y Robson (2001), Grant, Keenoy y Oswick (2001), Preston y Oakes (2001), Springett (2003), Hjorth (2003), Norreklit (2003), McPhee (2004), Gendron y Bédard (2006), Neu (2006), Kosmala y Herrbach (2006) y Ezzamel, Xiao y Pan (2007).

Estos trabajos que tratan las relaciones de poder vinculadas al discurso, muestran por una parte, a) como este discurso no es solo una manifestación verbal, sino también de texto, imágenes, fotografías, mapas, informes anuales, etc. (Graves, Flesher y Jordan: 1996 y Preston, Wright y Young: 1996), donde la intención es: b) ejercer una influencia de poder sobre determinados aspectos, como por ejemplo; el fortalecimiento del control financiero de los capitales y el facilitar aún más la concentración económica (Merino: 1993, p.179), c) mediante la creación de subjetividades humanas y de la realidad, o argumentando la pretensión de verdad de estos informes y sobre las construcciones sociales que estos representan. d) Por otra parte, se puede comprender como estas diferentes manifestaciones del discurso, a través de la contabilidad, la auditoría (Radcliffe: 1998), la gestión y la organización, han sido utilizadas entrelazadamente junto a otras manifestaciones de poder y de forma recíproca para influir sobre procesos de privatizaciones (Ogden: 1995), e) sobre conceptos como el de eficiencia o cuadro de mando integral (Norreklit: 2003), f) sobre procesos de colonización (Neu: 2000) y discriminación (Preston y Oakes: 2001 y Newton: 1994), g) sobre la orientación de la propia contabilidad en su conjunto como en el caso chino de la época de Mao (Ezzamel, Xiao y Pan: 2007), h) sobre reformas educacionales, sobre la influencia del cliente en los servicios profesionales de auditoría y su independencia (Anderson-Gough, Grey y

Robson: 2000), e i) como también sobre el propio conocimiento científico (Grant, Keenoy y Oswick: 2001).

Respecto a la relación recíproca entre el discurso y las herramientas utilizadas (contabilidad, auditoría, gestión, y la propia organización), existe una interacción bidireccional, donde el discurso junto a otras manifestaciones de poder que actúan como red, ejercen una influencia sobre estas herramientas que utiliza el poder, del mismo modo, el uso de estas herramientas ayuda a la construcción del discurso y de sus formas o manifestaciones.

5.4.3 Investigaciones relacionadas sobre la disciplina

Foucault a través de su obra nos expresa que la disciplina está relacionada al saber y relacionada al poder. “En el orden del saber”, como forma discursiva de control de la producción de nuevos discursos (Foucault: 1987, p.32) y “en el orden del poder” como el conjunto de técnicas en virtud de las cuales los sistemas de poder tienen por objetivo y resultado la singularización de los individuos (Foucault: 1994c, p.516).

Algunas relaciones adicionales realizadas por Foucault, nos pueden ayudar a ampliar y entender mejor este término disciplina, como por ejemplo: 1) las “disciplinas, están construidas tanto sobre errores como sobre verdades, errores que no son residuos o cuerpos extraños, sino que ejercen funciones positivas y tienen una eficacia histórica y un papel frecuentemente inseparable del de las verdades.” (Foucault: 1987, p.33) y 2) una proposición no es por sí sola una disciplina, debe pertenecer a un cierto tipo de horizonte teórico, para transformarse en disciplina.

El uso del término disciplina, en el orden del poder (poder disciplinario), distingue la disciplina como una forma de ejercicio del poder, la de la peste y el modelo de la lepra, la primera funciona por exclusión y expulsión, la segunda forma basada en el control, (Foucault: 2002, p.118-126), aunque ambas pueden estar superpuestas. En otras palabras, la resistencia que provoca el poder disciplinario en los sujetos, puede transformarse en la marginación o automarginación de la organización, como también el sometimiento a los mecanismos de control instaurados (disciplina individualizadora).

Para Foucault la técnica de poder de la disciplina individualizadora, se puede apoyar en instrumentos, como: 1) “la vigilancia jerarquizada”, ligada con la distribución del espacio y las relaciones de poder que esta distribución genera, siendo el panóptico de Jeremías Bentham (citado anteriormente a pie de página) la representación más típica de este instrumento, donde la contabilidad y la gestión ejercen el rol de panóptico al

interior de la organización, 2) “la sanción normalizadora”, que traza un límite entre lo normal y lo anormal, en cambio la ley distingue entre lo permitido y lo prohibido, en este sentido, la ley separa y divide, en cambio la norma, lo que pretende es homogenizar, y 3) “el examen”, que es una combinación de los dos instrumentos anteriores, donde además se superponen las relaciones de saber y de poder.

Tomando este amplio sentido de la disciplina de Foucault, se encuentra un total de 21 trabajos que se refieren a este tema desde 1987 al año 2010, los cuales pueden a su vez clasificarse en función de los instrumentos utilizados por la técnica de poder individualizadora. De esta forma, el mayor volumen de trabajos toma como elemento central la “vigilancia jerarquizada” (17 de 21 trabajos) y corresponden a: Knights y Collinson (1987), Preston (1989), Walsh y Stewart (1993), Scorgie (1995), Carmona, Ezzamel y Gutierrez (1997), Covalski et al (1998), Doolin (1998), Carmona, Ezzamel y Gutiérrez (2002), Walsh y Jeacle (2003), Quattrone (2004), Viator y Pasewark (2005), Quattrone y Hopper (2005), Dale (2005), Wiredu y Sørensen (2006), Ignatiadis y Nandhakumar (2007), Riise Johansen (2008) y Coopey y McKinlay (2010). Dos de los 21 trabajos seleccionados en este grupo, toman como herramienta del poder disciplinario la “sanción normalizadora”, los cuales corresponden a: Radcliffe, Cooper y Robson (1994) y Ahonen y Tienari (2009). Finalmente, dentro de este grupo, dos trabajos se centran en “el examen” como herramienta disciplinaria, estos trabajos corresponden a: Bhimani (1994) y Skälén (2009).

Los trabajos cuya herramienta disciplinaria es la vigilancia jerarquizada, se encuentran en el campo de la contabilidad de gestión y destacan además muchos de ellos, un elemento que va unido a la disciplina o el control, como es la resistencia, cuando este control o disciplina son excesivos. También, la aplicación de esta herramienta disciplinaria de vigilancia jerarquizada, va acompañada de otras manifestaciones de poder, como lo expresan la gran mayoría de los trabajos citados y de forma muy destacada, el discurso.

Los trabajos que han utilizado como elemento central la sanción normalizadora, están basados en el campo de los cambios contables y en el programa marco de la U.E. y en ambos casos, acompañado de principalmente prácticas discursivas.

En el caso del examen, los trabajos incluyen las herramientas de la vigilancia jerarquizada y la norma sancionadora, a través de la contabilidad de gestión y la comercialización de servicios, teniendo como aliado en la aplicación de esta disciplina, las manifestaciones discursivas.

Los tres instrumentos de la disciplina individualizadora como técnica de poder, aplicadas en estos trabajos, nos muestran además como la vigilancia jerarquizada utiliza como herramienta, principalmente a la contabilidad de gestión. La norma sancionadora influye en los cambios contables o en programas marcos específicos. Y en el examen se produce una relación recíproca de influencia a través de la norma, a su vez actúa como objetivo y herramienta, mediante la vigilancia jerarquizada.

Por otra parte, también la disciplina puede ser vista desde un punto de vista positivo o productivo, como generadora de individualidad y esta responde según Foucault a cuatro características: la celular, la orgánica, la genética y la combinatoria, a su vez cada una de ellas corresponde a las técnicas del poder disciplinario, tales como: 1) Celular. “La repartición de los cuerpos en el espacio”, mediante procedimientos de clausura o lugar de lo heterogéneo, la cuadrícula con cada cuerpo en su lugar y tantos espacios como cuerpos, la ubicación funcional, como por ejemplo; en los procesos de producción, 2) Orgánica. “El control de la actividad”, a nivel de horarios, elaboraciones temporales de los actos, correlación entre el cuerpo y los gestos o movimientos y la articulación del cuerpo con los objetos, 3) Genética. “La organización de la génesis”, correspondiente a la división del tiempo en segmentos, serialización de las actividades sucesivas y el ejercicio como técnica ante tareas repetitivas, y 4) Combinatoria. “La composición de las fuerzas”, entendiéndose por la articulación y emplazamiento de los cuerpos, combinación de las series cronológicas y un sistema preciso de mando (Castro: 2004, p.130-131). Estas cuatro características de la disciplina generadora de la individualidad, se entrecruzan con los instrumentos de las técnicas de poder, como la vigilancia jerarquizada, la sanción normalizadora y el examen, encontrando presente en los 21 trabajos seleccionados estas características.

5.4.4 Investigaciones relacionadas sobre la ética (moral o dispositivo)

La ética constituiría, luego del saber y del poder, el tercer eje del trabajo de Foucault, las relaciones de dominio sobre las cosas (saber), las relaciones de acción con los otros (poder), las relaciones consigo mismo (ética). El término ética describe la constitución del sujeto moral, también llamado por Foucault de forma equivalente, sujeto ético (Castro: 2004, p.188-190). En palabras de Foucault la moral o el dispositivo ético es el enlace entre la formación discursiva y la formación no discursiva.

Foucault considera cuatro aspectos de cómo el sujeto se constituye en sujeto moral; 1) “sustancia ética, es decir la manera en que el individuo debe dar forma a tal o

cual parte de sí mismo como materia principal de su conducta moral” (Foucault: 2005b, p.27), 2) “modo de sujeción, es decir a la forma en que el individuo establece su relación con esta regla y se reconoce como vinculado con la obligación de ponerla en obra” (p.27-28), 3) “las formas de la elaboración, del trabajo ético que realizamos en nosotros mismos y no sólo para que nuestro comportamiento sea conforme a una regla dada sino para intentar transformarnos nosotros mismos en sujeto moral de nuestra conducta” (p.28) y 4) “la teleología del sujeto moral: ya que una acción no solo es moral en sí misma y en su singularidad, también lo es por su inserción y por el lugar que ocupa en el conjunto de una conducta; es un elemento y un aspecto de esta conducta y señala una etapa en su duración, un progreso eventual en su continuidad” (p.28).

Para Foucault también existen otros dispositivos, además del de: sujeto ético o moral, como los de poder, de saber, de disciplina, de sexualidad, de alianza de subjetividad, entre otros, unos con influencia a nivel del sujeto, otros con influencia a nivel de las relaciones de poder y por último, otros con influencia a ambos niveles.

De esta forma, se entiende por moral al “conjunto de valores y de reglas de acción que se proponen a los individuos y a los grupos por medio de aparatos prescriptivos diversos, como pueden serlo la familia, las instituciones educativas, las iglesias, etc.” (Foucault: 2005b, p.26). Pero por moral entendemos también el comportamiento real de los individuos, en su relación con las reglas y valores que se les proponen: designamos así la forma en que se someten más o menos completamente a un principio de conducta, en que obedecen una prohibición, prescripción o se resisten a ella. En que respetan o dejan de lado un conjunto de valores; el estudio de este aspecto de la moral debe determinar de qué manera y con qué márgenes de variación o de transgresión los individuos o los grupos se comportan en relación con un sistema prescriptivo que está explícita o implícitamente dado en su cultura y del que tienen una conciencia más o menos clara. Llamemos a este nivel de fenómenos “moralidad de los comportamientos” (Foucault: 2005b, p.26-27).

Desde la ética de Foucault, se encuentran un grupo seleccionado de 21 trabajos, desde 1987 al año 2010, entre estos destaca el tema de la discriminación, que con un enfoque general sobre el tema se encuentra la investigación de Grey (1998), desde un enfoque de la discriminación de género se encuentran los trabajos de Burrell (1987), Hines (1992), Wray-Bliss (2002), Cooper y Deo (2007), Haynes (2008) y Kornberger, Carter y Ross-Smith (2010), este último además orientado a la investigación. Desde un punto de vista de la discriminación social, los trabajos de Maltby (1997) y Knight y

Greenberg (2002) y desde la discriminación racial, el trabajo de Silaen y Smark (2006). Finalmente, desde el tema de la responsabilidad social y ética se encuentra los trabajos de Roberts (2003) y Bessire (2005).

Este primer grupo de trabajos, se caracteriza por lo que Foucault denominaría desde la ética, desde la moralidad de los comportamientos o como emisor de relaciones de poder con otros sujetos. Teniendo presente que en gran parte de los estudios citados, este comportamiento ético emisor, está acompañado de otros dispositivos de poder, principalmente el discurso y la disciplina. Además, la contabilidad, la gestión y la organización en su conjunto son las herramientas de las cuales se hace servir este comportamiento ético emisor.

Un segundo grupo de trabajos, está orientado a la constitución del sujeto moral o ético receptor, donde los temas abordados corresponden a la ética profesional y/o códigos éticos, donde se encuentra a: Preston et al (1995), Wray-Bliss (2003). En esta misma dirección, pero orientado a la investigación, Gendron, Suddaby y Lam (2006). Orientado a la independencia profesional, Kelly, Allender y Colquhoun (2007), Córdoba (2008), Messner (2009) y Kuasirikun y Constable (2010). Este grupo, al igual que el anterior, constitución del sujeto moral, va acompañado de otras manifestaciones de poder, siendo las principales destacadas por los autores el discurso y la disciplina. En este caso, son la contabilidad, la gestión y también la propia organización, las cuales se ven influenciadas por este poder ético receptor.

Finalmente, se encuentran el trabajo de Ibarra-Colado et al (2006) que hace un enfoque del tema ético, desde el ámbito individual y organizacional, es decir, estaría tanto en el primer como en el segundo grupo -destacados en el apartado anterior-, al igual que el trabajo de Córdoba (2007), el cual aborda la ética de forma global, sin hacer distinción entre sujeto moral y la moralidad de los comportamientos.

5.4.5 Investigaciones relacionadas con la gubernamentalidad

Un fenómeno central de la historia de las sociedades, es el entrecruzamiento entre las relaciones de poder - saber con las relaciones de estrategia y los resultados de su interacción, se manifiestan en una forma masiva y universalizadora de dominación de un grupo, una casta, o una clase, junto a la resistencia y revueltas que esta dominación encuentra (Foucault: 1994d, p.242). Foucault mediante un análisis histórico, en diferentes textos de su obra, aborda los términos de biopolítica, biopoder y gubernamentalidad, haciendo referencia a estas relaciones y la disciplina.

La biopolítica surge en el siglo XVIII a partir del liberalismo, que es cuando se buscó racionalizar los problemas que se planteaban a la práctica gubernamental por los fenómenos propios que se generaban por las aglomeraciones de personas; la población, y los problemas que se generaban en la salud, la higiene, la natalidad, la longevidad, las razas, etc. (Foucault: 1994c, p.818). Por tanto, según Foucault, el poder se ocupará de: “1) De la proporción de nacimientos, de decesos, de las tasas de reproducción, de la fecundidad de la población; en una palabra, de la demografía. 2) De las enfermedades endémicas: de la naturaleza, de la extensión, de la duración, de la intensidad de las enfermedades reinantes en la población; de la higiene pública. 3) De la vejez, de las enfermedades que dejan al individuo fuera del mercado del trabajo; también, de los seguros individuales y colectivos, de la jubilación. 4) De las relaciones con el medio geográfico, con el clima; del urbanismo y la ecología.” (Castro: 2004, p.62).

La disciplina en la biopolítica tiene como objetivo, el cuerpo múltiple, la población, el hombre perteneciente a una especie biológica, los fenómenos que considera son los de masa, en serie, de larga duración, los mecanismos disciplinarios que utiliza son de previsión, de estimaciones estadísticas, medidas globales y la finalidad de la disciplina en la biopolítica es perseguir el equilibrio de la población, su homeostasis y su regulación (Foucault: 2003, p.210-225).

El segundo de los términos, el biopoder, surge junto al capitalismo. El ajuste de los fenómenos poblacionales a los procesos económicos y la inserción controlada de los cuerpos en el aparato de producción, a través del biopoder, han sido un elemento fundamental para el desarrollo del capitalismo (Castro: 2011, p.208-209).

La sociedad moderna, la sociedad normalizadora, es una sociedad en la que se cruzan, la norma de la disciplina de los individuos y la norma de la regulación de la población, la disciplina y el biopoder (p.55-58). Esta forma de poder individualizante y totalizante, es la característica principal del poder moderno.

En el tercer y último término, la gubernamentalidad, se desarrolla en la sociedad normalizadora, mediante las prácticas de subjetivación, transformación del hombre en sujeto y de objetivación, es decir, transformación del sujeto en objeto. Ambos, sujeto y objeto de saber y de poder, tanto para sí mismo, como para con los demás. Esta relación más utilizada por Foucault en sus trabajos sobre la ética y sobre el poder pastoral, hace referencia a estos en el sentido de gobernar, para lo cual, utiliza el término “gubernamentalidad”. El estudio de las formas de gubernamentalidad implica el análisis

de formas de racionalidad, de procedimientos técnicos y de las formas de instrumentalización (gubernamentalidad política).

Esta forma gobernar, en términos de Foucault, sería el conjunto de acciones sobre las acciones posibles, inscrita en el comportamiento de los sujetos que actúan, y por tanto, “incita, induce, desvía, facilita o dificulta, extiende o limita, hace más o menos probable, llevado al límite, obliga o impide absolutamente. Pero es siempre una manera de actuar sobre uno o varios sujetos actuantes, y ello en tanto que actúan o son susceptibles de actuar. Una acción sobre acciones” (Castro: 2011, p.177). Por tanto, gobernar consistiría en conducir conductas, ya sean estas conductas de otros y en el sentido amplio de la palabra gobierno, también consigo mismo.

La gubernamentalidad se entiende como el objeto de estudio de las formas de gobernar, a través del análisis de las formas de racionalidad, de procedimientos técnicos y de formas de instrumentalización, todas estas formas en un sentido amplio, tanto en el gobierno de sí (ética), como en el gobierno de los demás y entre ambos. “Nosotros vivimos en la era de la gubernamentalidad” descubierta en el siglo XVIII (p.177).

Dentro del amplio concepto de gubernamentalidad se encuentra un grupo de 29 trabajos seleccionados desde 1990 al año 2010, sin embargo, estos se focalizan en diferentes etapas de la construcción de la gubernamentalidad. De esta forma, los siguientes trabajos se centran en la biopolítica: Rose (1991), Preston (1992), Chua y Degeling (1993), Sánchez-Matamoros et al (2005), Jones (2010), O’Regan (2010) y Spence (2010). También siguiendo el orden histórico de la generación de la gubernamentalidad dada por Foucault, 3 trabajos se refieren tanto a la biopolítica, como al biopoder, que son: Miller (1990), Knights y Vurdubakis (1993) y Walker (2008). Además, 2 trabajos tratan aspectos de las tres etapas (biopolítica, biopoder y gubernamentalidad), como son: Ballas y Tsoukas (2004) y Neu y Graham (2006).

Por otra parte, un grupo de 6 trabajos se centran solo en el biopoder, estos son los trabajos de: Vaivio (2006), Vollmer (2007), Ramirez (2009), Gendron y Spira (2010), Walker (2010) y Graham (2010). Además, 5 estudios de los seleccionados, junto con el biopoder, incluyen aspectos de la gubernamentalidad, estos son los de: Preston, Chua y Neu (1997), Radcliffe (1999), Jeacle y Walsh (2002), Jeacle (2003) y Hasselbladh y Bejerot (2007).

Finalmente, un grupo de seis trabajos abordan más ampliamente la gubernamentalidad, los cuales son: Young (1995), Preston y Young (2000), Clegg et al (2002), Neu et al (2006), Everett, Neu y Rahaman (2007) y Braun (2009).

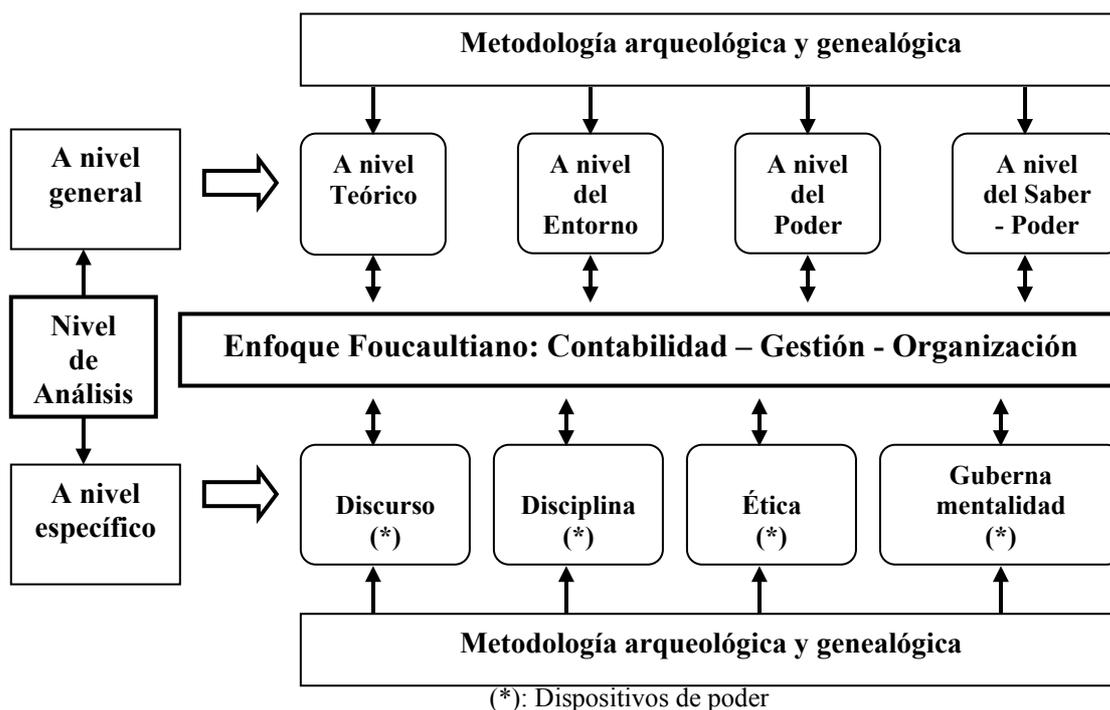
La contabilidad es en la mayoría de los trabajos, el telón de fondo para los temas de biopolítica, biopoder y gubernamentalidad, la cual se ve influenciada por las aplicaciones de estos dispositivos de poder, ya no de forma tan directa, como en las otras manifestaciones de poder analizadas en los apartados anteriores, sino más bien a través de los objetivos logrados por estos dispositivos, pero por otra parte, han sido una herramienta fundamental para el logro de los objetivos de estas manifestaciones en la organización.

El rol de la contabilidad en la construcción de la gubernamentalidad, es principalmente la relación de esta con el Estado, sirviendo de elemento de cuantificación, cálculo, estadística y estandarización, como también de herramienta de normalización y poder disciplinario, en la función regulatoria y política del Estado o de agrupaciones de estados o de organismos con influencia global.

5.5 Mapa del enfoque foucaultiano

Como resultado de este trabajo, producto de la revisión y análisis de investigaciones sobre contabilidad y gestión, que hacen referencia a las relaciones de poder basadas en la perspectiva social crítica Foucaultiana, es posible construir un mapa de este enfoque que nos permite definir la ruta que han seguido las investigaciones que han adoptado esta línea de investigación.

Esquema 1. Mapa del enfoque foucaultiano de las relaciones de poder y su influencia en la contabilidad, la gestión y la organización.



Fuente: Elaboración Propia.

El mapa nos define dos niveles de análisis de las investigaciones seleccionadas en este trabajo, un primer nivel de trabajos, que se refieren a cuestiones más generales respecto del enfoque foucaultiano y un segundo nivel más específico en relación con la obra de Foucault y las manifestaciones del poder. Cada uno de estos niveles a su vez se descompone en subniveles, el primero de ellos en investigaciones a nivel teórico, a nivel del entorno, a nivel del poder y a nivel del saber – poder, el segundo nivel específico, se refiere los dispositivos o manifestaciones del poder, como el discurso, la disciplina, la ética y la gubernamentalidad.

Ambos grupos de subniveles se encuentran envueltos en la metodología arqueológica y genealógica de análisis, lo que representa que cualquier investigación basada en el enfoque foucaultiano debe tener como punto de partida esta metodología, independientemente del tema abordado.

Además, cada uno de los subniveles mantiene una relación recíproca de influencia con la contabilidad, la gestión y la organización, de forma tal, que se afectan e influyen unas en otras, alterando su comportamiento o conducta. Es decir, que tanto los dispositivos o manifestaciones de poder, afectan y se ven afectados, por la contabilidad, la gestión y la propia organización.

Finalmente, en este esquema se debe entender que todos los subniveles interactúan, se interrelacionan y son interdependientes, como un sistema en red inseparable.

6 Conclusiones y Recomendaciones Capítulo I

La primera conclusión de este trabajo, es sin duda la consolidación del enfoque foucaultiano en la investigación en el área de la contabilidad, la gestión y la organización. Pero esta consolidación solo ha sido posible, gracias al espacio que han otorgado destacadas publicaciones, principalmente AOS.

Una segunda conclusión, es que salvo escasas excepciones, gran parte de los autores citados ven este enfoque como complementario a otras perspectivas de investigación. Este mismo trabajo, mediante su revisión y análisis, no solo recomienda la complementariedad de este enfoque foucaultiano en la investigación en contabilidad, gestión y/o la organización, sino que lo cree fundamental e imprescindible para entender la organización y las instituciones en su conjunto, desde una visión más plural.

La tercera conclusión, es el resultado de la propia construcción de un mapa del enfoque foucaultiano, planteado como objetivo principal de este trabajo. Este mapa de la perspectiva Foucaultiana construido en este trabajo, es una muestra de todos los campos posibles de futuras investigaciones, que es recomendable tratar complementariamente con otros enfoques y que los mismos autores seleccionados sugieren.

Este mapa y el análisis de cada una de las relaciones de poder, en base a la obra de Michel Foucault, nos aporta un antecedente de carácter global fundamental para el entendimiento de esta perspectiva de investigación, como es la inseparabilidad de la contabilidad y/o la gestión, de la organización, tomando más fuerza aún la recomendación del propio Foucault, cuando se refiere a “que se debe analizar las instituciones a partir de las relaciones de poder y no a la inversa” (Foucault: 1994d, p.238), aportando una visión de conjunto a los fenómenos económicos en la organización y su dirección.

Una cuarta conclusión, producto de la construcción del mapa del enfoque foucaultiano, es el análisis de la contabilidad, la gestión y la organización, como objetivo de las relaciones de poder y/o como herramienta de las relaciones de poder, para el logro de otros objetivos, por parte de quienes ostenten de este poder. Primero, al desarrollarse este mapa en aspectos más generales de las relaciones de poder, ya se

puede visualizar esta relación de objetivo y/o herramienta de la contabilidad, la gestión y la organización, a través del entorno, del poder y de la relación saber – poder. Pero a través del análisis de aspectos más específicos de las relaciones de poder o de las diferentes manifestaciones de las relaciones de poder y su metodología (metodología arqueológica – genealógica, el discurso, la disciplina, la ética y la gubernamentalidad), esta relación de influencia como objetivo del poder y de herramienta, como medio de obtención de poder, en la contabilidad, la gestión y la organización, queda mucho más evidente.

Una importantísima conclusión y recomendación de este trabajo, enlazada con las anteriores, es que en futuras investigaciones que se basen en el enfoque foucaultiano, aborden el análisis de la organización o de instituciones, considere todas las manifestaciones de las relaciones de poder que el mapa diseñado en este trabajo considera, o una de estas manifestaciones de poder, pero siempre mediante la metodología arqueológica y genealógica.

CAPÍTULO II

EMPRESA Y GUBERNAMENTALIDAD CORPORATIVA. DESDE LA PERSPECTIVA DE FOUCAULT⁴

⁴ Este capítulo está publicado con la siguiente referencia:

Rivera Vicencio, E. (2014) “The firm and corporate governmentality. From the perspective of Foucault”, *Int. J. Economics and Accounting*, Vol. 5, No. 4, pp.281–305.

También fue presentado en:

ICCA 2014 (International Conference of Critical Accounting 2014), Hunter College, City University of New York, New York, USA, 16 April 2014.

Resumen

Este capítulo tiene como base fundamental la obra de Michel Foucault y en especial el curso de 1978-1979 del Collège de France (Nacimiento de la Biopolítica). En este capítulo se describen las relaciones de poder, como son el discurso, la disciplina, la ética y la gubernamentalidad, de la institución empresa, desde la metodología arqueológica y genealógica. Mediante esta descripción se van determinando las características de una nueva forma de gobierno, la gubernamentalidad corporativa y como está a su vez fue conformando el actual homo economicus, sujeto del derecho y sujeto económico, en la empresa y la sociedad.

Simultáneamente este trabajo, va describiendo cómo se ha producido la apropiación de las rentas y concentración de la riqueza, a través del tiempo, cómo se va conformando un bloque de países que se apropian de las rentas de otros a través de grandes empresas y cómo estas grandes corporaciones van imponiendo sus objetivos a los estados y a los organismos internacionales, generando el gobierno de las corporaciones a nivel mundial o lo que se describe en este trabajo, como las características generales de la gubernamentalidad corporativa.

Palabras claves: Empresa, Foucault, apropiación de las rentas, gubernamentalidad corporativa, poder, ética, discurso, disciplina, neoliberalismo y maximización del beneficio.

1 Introducción

La construcción de la conceptualización de la institución empresa durante más de 50 años, ha dado lugar a la conformación de la gubernamentalidad corporativa, donde este nuevo concepto de empresa va dando forma al homo economicus (sujeto jurídico y sujeto económico), que ayuda a ocultar la relación de apropiación de las rentas de los trabajadores, transformado esta relación (empresa – trabajador) como una relación contractual entre empresas. Además, esta nueva estructura de empresa, también es utilizada como herramienta económica, para mostrarla como la solución a todas las imperfecciones de los mercados, transformando la mano invisible, en una caja negra.

Tal ha sido la potencia que se ha forjado en torno a la empresa, que las grandes corporaciones se han apoderado del poder político y/o lo manipulan a su antojo, quedando el estado bajo su control y que ha dado lugar a la gubernamentalidad corporativa, con un estado cada vez más lejano de la sociedad civil, y más bien, con un sometimiento de la sociedad civil.

Este trabajo que se basa en la obra de Michel Foucault y de forma especial, en el curso de 1978-1979 del Collège de France (Nacimiento de la Biopolítica), describe como se fue construyendo esta gubernamentalidad corporativa y determina algunas de sus características más relevantes, tomando como hilo conductor las relaciones de poder en la institución empresa, mediante la metodología arqueológica y genealógica.

De esta forma, este trabajo se encuentra dividido en 4 partes que son los objetivos y la metodología utilizada, el marco teórico del trabajo, las relaciones de poder y, las conclusiones y recomendaciones. A su vez, las relaciones de poder son tratadas a través de las manifestaciones de poder específicas, como son el discurso, la disciplina y el control, la ética y la gubernamentalidad (corporativa), todas estas manifestaciones se tratan mediante la metodología arqueológica y genealógica. Además, al describir las manifestaciones de poder específicas, se van relacionando estas con manifestaciones del poder de carácter más general, como son aquellas a nivel teórico, a nivel del entorno, a nivel del poder y a nivel de la relación poder - saber.

2 Objetivos y Metodología

Este artículo tiene varios objetivos que emanan de un objetivo central, que se basa en seguir en los lineamientos de Michel Foucault, cuando éste hace referencia a que lo que se debe analizar son las instituciones a partir de las relaciones de poder y no a la inversa. (Foucault: 1994d, p.238).

En esta dirección, se han tomado las clases del Curso en el Collège de France de 1978-1979 de Michel Foucault, que dan origen al libro “Nacimiento de la Biopolítica”, en donde se extrae como elemento central a la institución empresa, junto a las relaciones de poder. Por lo tanto, el primer objetivo de este trabajo es el describir las relaciones de poder de la empresa, como elemento central del desarrollo ideológico del neoliberalismo, mediante la metodología arqueológica y genealógica.

Para hacer esta descripción, se abordan diferentes manifestaciones del poder que se han considerado en diferentes trabajos de investigación en el campo de la contabilidad, la gestión y la organización. Estas manifestaciones del poder, que se consideran son a nivel general; de carácter teórico, del entorno, del poder y del poder - saber, mientras que a nivel específico, se consideran el discurso, la disciplina, la ética y la gubernamentalidad y en ambos niveles a través de la metodología arqueológica y genealógica. Sin embargo, en este trabajo las manifestaciones de poder a nivel general,

se tratan como ya incluidas en las manifestaciones del poder específicas (Rivera Vicencio: 2012, p.750).

Un segundo objetivo, es la descripción general de una nueva forma gubernamental que se ha desarrollado en los últimos años, como es el gobierno con la empresa como centro del modelo ideológico, el gobierno del homo economicus, el gobierno de las grandes corporaciones, etc., pero la expresión que une todas estas formas de gobierno, es la gubernamentalidad corporativa. Esta nueva forma de gubernamentalidad que se determina, se describe mediante las diferentes relaciones de poder específicas abordadas en este trabajo.

El tercer objetivo, corresponde al desarrollo y descripción general de algunas de las diferentes características que conforman el modelo de gubernamentalidad corporativa, desde el punto de vista económico.

Un último y cuarto objeto, que se encuentra implícito en este trabajo, es intentar dar continuidad a la descripción que realiza Foucault hasta 1979 en su curso del Collège de France, prolongando esta descripción hasta la fecha del presente trabajo, como también a su vez, pretender hacer pequeños aportes en la metodología arqueológica y genealógica, en aspectos económicos.

3 Marco Teórico

El marco teórico de este trabajo lo conforma la obra de Michel Foucault en su conjunto, sin embargo, con el objeto de llegar al neoliberalismo y a la empresa como elementos centrales de este trabajo, se toma el mismo hilo conductor que hace Foucault en sus cursos en el Collège de France entre los años 1977 a 1979, que se encuentran publicados en español en los libros “Seguridad, Territorio, Población” y “Nacimiento de la Biopolítica”, abordando los diferentes modelos históricos de gubernamentalidad, la razón de Estado, el liberalismo clásico, el neoliberalismo contemporáneo y de este último los elementos centrales como la razón de mercado, el Estado mínimo, la forma de empresa, junto a la teoría del capital humano y la sociedad civil. Posteriormente, teniendo como elemento central del neoliberalismo a la empresa, se abordan las relaciones de poder en torno a este elemento central, basado en el conjunto de la obra de Foucault.

Debido a que la empresa como elemento central del neoliberalismo surge en la obra de Foucault, en los cursos citados de los años 1977 a 1979, se trata a continuación

con mayor profundidad estos cursos, intentando lograr el máximo de rigurosidad en la exposición de su pensamiento filosófico.

En este contexto, se abordan diferentes elementos de modelos históricos de gubernamentalidad, hasta la década del '70 del siglo pasado.

Lo primero que hace Foucault es aclarar el método de trabajo de estos cursos e inicia sus clases con el arte de gobernar, explicando esta como “el estudio de la racionalización de la práctica gubernamental en el ejercicio de la soberanía política” (Foucault: 2007, p.17) y respecto a la elección del método Foucault expresa: “Lo que querría introducir aquí es, en consecuencia, exactamente lo inverso del historicismo. No interrogar los universales utilizando la historia como método crítico, sino partir de la decisión de la inexistencia de los universales para preguntar qué historia puede hacerse” (p.19).

De esta forma Foucault nos introduce en la razón de Estado constituida en el siglo XVI, el Mercantilismo, al cual se refiere como mucho mayor y muy distinto de una doctrina económica. Donde el Estado se debía enriquecer mediante la acumulación monetaria, fortalecer el crecimiento de la población y estar permanentemente en una situación de competencia con las potencias extranjeras (p.21). Pero esta razón de Estado específica, no es permanente, es la razón de Estado del Mercantilismo, la razón de Estado es la racionalización de una práctica, es el arte de gobernar, es “manipular, mantener, distribuir, restablecer relaciones de fuerza, y hacerlo en un espacio de competencia que implica un desarrollo competitivo”, es decir, “el arte de gobernar se despliega en un campo relacional de fuerzas” (Foucault: 2006, p.356).

Después de esta primera razón de Estado (Mercantilismo), Foucault nos introduce en una segunda razón de Estado, lo que se denominaba policía, donde el que gobierna se organiza y cobra cuerpo en una práctica de gestión interna, es la reglamentación indefinida del país en un modelo de organización urbana apretada (Foucault: 2007, p.21). Esta policía tiene diferentes objetos, el primero de ellos se ocupa del número de hombres, no a nivel de su cifra absoluta de población, sino más bien en relación con las fuerzas, como la extensión del territorio, recursos naturales, riquezas, actividades comerciales, etc. El segundo objeto, es las necesidades de vida, no basta con un gran número de hombres también es necesario que vivan, por lo tanto, son necesarios víveres, vestimenta, alojamiento, etc. El tercer objeto de la policía es el problema de la salud de esta población. Por lo tanto, habrá que vigilar mediante una policía, todo un espacio urbano que ordenará y subordinará a principios y

preocupaciones de salud, con un objetivo casi infinito. El cuarto problema de la policía es el velar por la actividad, haciendo trabajar al mayor número posible de personas, en diversas actividades, lo que genera toda una reglamentación de los oficios, como parte de los objetos de la policía. El quinto y último objeto de la policía, es la circulación de las mercancías producto de la actividad de los hombres (Foucault: 2006, p.371-374).

Luego del Mercantilismo y la policía, Foucault nos da la tercera razón de Estado que es la constitución de un ejército y una diplomacia permanentes, con el objeto de mantener la pluralidad de los Estados, sin que sean viables las unificaciones imperiales en Europa (Foucault: 2007, p.21).

Estas tres razones de Estado conforman “una racionalidad cuyo principio y ámbito de aplicación es el Estado”. Ya a partir del siglo XVII y a principios del XVIII, en base a un Estado policía, se desarrolla el derecho, como una nueva racionalidad gubernamental, el cual sirve de punto de apoyo a la limitación de la razón de Estado, donde esta nueva teoría del derecho y las instituciones judiciales, actúan como sustractores del poder real (p.22 y 23). A esta etapa, Foucault la denomina razón gubernamental crítica.

En la mitad del siglo XVIII se encuentra la limitación interna de la razón gubernamental, que surge producto de las relaciones entre el derecho y la práctica gubernamental, pero lo que permite su aparición es la economía política, formada dentro de la propia razón de Estado, entendida como “todo método de gobierno en condiciones de asegurar la prosperidad de la nación.”, retomando “con toda exactitud los objetivos correspondientes a la razón de Estado y que el Estado policía, el mercantilismo y la balanza europea habían tratado de alcanzar” (p.30 y 31).

Foucault, citando al marqués de Argenson, en su artículo de 1751 en el “Journal économique” en el cual utiliza la expresión “dejadnos hacer”, en referencia a la pregunta ¿qué puedo hacer por vosotros?, para Foucault ahí se encuentra el momento en que se “plantea con claridad el principio de la autolimitación de la razón gubernamental”, que también expresa: “a grandes rasgos, es lo que llamamos “liberalismo””. Lo que representa un nuevo arte de gobernar, limitando desde el interior del Estado el ejercicio de gobernar, poniendo “límites jurídicos al ejercicio de un poder público” en favor de un mercado (p.38, 39 y 58).

Pero ese mercado, que ya era un objeto privilegiado desde hace un par de siglos anteriores, como razón de Estado y del propio mercantilismo, se constituía a partir de mediados del siglo XVIII en un lugar de veridicción, entendiendo por veridicción al

“conjunto de las reglas que permiten, con respecto a un discurso dado, establecer cuáles son los enunciados que podrán caracterizarse en él como verdaderos o falsos” (p.53).

Dentro de las apreciaciones que hace Foucault, respecto al mercantilismo, es que “el juego económico es un juego de suma cero”, en cambio en la Europa del liberalismo, para que este juego económico no sea de suma cero, el continente ve preciso convocar un mercado cada vez más extendido, la mundialización del mercado, y por tanto, “el enriquecimiento de Europa se alcance no gracias a la pobreza de unos y la riqueza de otros, sino por un enriquecimiento colectivo y además indefinido”, evitando de esta forma los problemas que ocasiona un mercado finito, garantizando la paz mediante la globalización comercial (p.71, 73, 74 y 77).

Pero, ¿qué representa el liberalismo en la libertad de las personas?, bueno, para Foucault el liberalismo es la libertad comercial, pero consume libertades personales y las consume debido a que las divergencias de los intereses individuales, podrían constituir un peligro para el interés de los procesos económicos, peligro para las empresas y en donde los trabajadores no se conviertan en un peligro para estos procesos económicos y para la propia empresa. De esta forma el liberalismo introduce la cultura del peligro, donde el arte de gobernar del liberalismo se transforma en procedimientos de control, coacción y coerción. El liberalismo se propone producir y organizar la libertad, en definitiva es el coste económico del ejercicio de las libertades, es lo que Foucault llama seguridad (p.82-90).

En el curso de 1975-1976 de nombre “Hay que defender la sociedad”, Foucault ya se refiere a las prácticas disciplinarias distinguiendo las tecnologías de disciplina y las tecnologías de regulación, asociadas a la limitación de la libertad.

El paso de la gubernamentalidad liberal a la gubernamentalidad neoliberal, Foucault la sitúa en el siglo XX, mediante una descripción profunda del neoliberalismo alemán, en menor intensidad al anarcocapitalismo norteamericano y el neoliberalismo francés. En el caso alemán, la implantación del neoliberalismo se produce en la postguerra en el año 1948, en un Estado inexistente y en un marco de exigencias de reconstrucción del Estado impuesta por Estados Unidos e Inglaterra, principalmente. Sin embargo, los orígenes teóricos se encuentran en la Escuela de Friburgo a fines de los años '30 del siglo XX.

Lo que sucede según Foucault en esta etapa de instauración del neoliberalismo, es la reversión del análisis que realizan los ordoliberalistas, de un Estado que establecía un espacio de libertad económica, a una libertad de mercado como principio organizador

del Estado, “un Estado bajo la vigilancia del mercado más que un mercado bajo la vigilancia del Estado.” Por otra parte, “Para los liberales lo esencial no está en el intercambio... Lo esencial del mercado está en la competencia.” De esta forma se retoma la concepción clásica, de que la competencia puede asegurar la racionalidad económica. Es así como, el neoliberalismo se transforma en creador del derecho público, base de sustentación del Estado y de legitimación de los gobiernos (p.149 y 151).

Foucault, mediante tres ejemplos nos muestra el estilo de acción gubernamental de los neoliberales, el primero de ellos es el monopolio, al cual se refiere como una consecuencia de la competencia del régimen capitalista, producto de la concentración de capital, pero que con el objeto de asegurar el funcionamiento de la libre competencia, el Estado deberá intervenir, pero que también el propio mercado podría responder a los precios monopólicos y ante esa posibilidad la propia empresa monopólica optaría por precios de mercado competitivo. El segundo ejemplo es la acción económica conforme, lo que representa una vigilancia y actividad permanente, mediante acciones regulatorias y acciones ordenadoras. En las acciones regulatorias se encontrarían la estabilidad de precios (control de la inflación), la presión fiscal como forma de influir en el ahorro y/o la inversión y dentro de estas acciones ordenadoras se encontraría la política marco de la economía, referida a la población, técnicas, aprendizaje y educación, régimen jurídico disponibilidad de recursos, etc. El tercer y último ejemplo, que señala Foucault, es la política social, que significaría que la economía procure que cada individuo tenga los ingresos para que de forma individual o grupal, pueda asegurarse contra los riesgos existentes de la vida, la vejez y la muerte, denominada por lo alemanes política social individual o “economía social de mercado”. Concluyendo, que en materia de política social, lo verdadero y fundamental, según el neoliberalismo es el crecimiento económico (p.163 y 178).

Sin embargo, este esquema de política social no es posible de aplicar en Alemania, debido a precedentes del socialismo de Estado de Bismack, la influencia de la economía keynesiana o los sistemas de seguridad que se aplicaban en Europa. Tomando elementos de este rechazo de la aplicación de la política social neoliberal en Alemania, “se desarrollará el anarcocapitalismo norteamericano” de la Escuela de Chicago, junto con privatización de los sistemas de seguro, donde cada individuo, ya sea de forma personal o grupal debe protegerse contra los riesgos. Esta práctica de

políticas neoliberales, apunta Foucault en la clase del 14 de Febrero de 1979, son las que vemos hoy en Francia (p.179).

La gubernamentalidad que piensan en el campo económico los neoliberales, es una sociedad sometida a los mecanismos de la competencia o la dinámica competitiva, una sociedad empresa, construyendo un entramado social donde las unidades básicas tengan la forma de empresa. Donde el objetivo de la política neoliberal, sea la mayor difusión, multiplicidad y diferenciación de las empresas. “El homo economicus que se intenta reconstruir no es el hombre del intercambio, no es el hombre consumidor, es el hombre empresa y producción” (p.182-187).

Pero este sometimiento de la sociedad, no solo es económico, es vital para el juego competitivo de las empresas “un marco jurídico institucional garantizado por el Estado”. Con este marco, la empresa se transforma en el agente económico fundamental (p.209-213).

En el estudio del neoliberalismo norteamericano, denominado por Foucault, anarcocapitalismo se encuentra una forma empresarial basada en la teoría del capital humano, donde el ingreso es un rendimiento del capital, por lo tanto, el salario es una renta del capital, indisociable de su poseedor, donde el trabajador es una empresa en sí mismo. El homo economicus es un empresario, es un sujeto económico y también un sujeto jurídico, es una interfaz entre el gobierno y el individuo, es un ente gobernable, que posee elementos innatos y elementos adquiridos, los primeros son genéticos y los segundos son producto de una inversión. De esta forma “la vida misma del individuo - incluida la relación, por ejemplo, con su propiedad privada, su familia, su pareja, la relación con sus seguros, su jubilación - lo convierte en una suerte de empresa permanente y múltiple” (p.262-277).

Por último, un elemento fundamental de este análisis es la sociedad civil, su origen es la forma de gobernar a este sujeto económico, que también es sujeto jurídico. “La sociedad civil es el conjunto concreto dentro del cual es preciso resituar esos puntos ideales que constituyen los hombres económicos, para poder administrarlos de manera conveniente.” Donde la sociedad civil y el hombre económico forman parte de un mismo conjunto de la tecnología de la gubernamentalidad liberal, ligados por el vínculo jurídico y político (p.336).

Para Foucault lo que une a los individuos en una sociedad civil son “intereses desinteresados”, todo un juego de intereses no egoístas y no el máximo de beneficio en el intercambio. Esta sociedad civil agrupa conjuntos de individuos en una serie de

núcleos, la sociedad civil es comunitaria. La sociedad civil es el lazo de unión entre los individuos, es a su vez el principio de disociación, cuando el lazo económico se instala en la sociedad. Actúa de forma inversa, “mientras más se avanza hacia un estado económico, ... más se deshace el lazo constitutivo de la sociedad civil y el hombre más aislado está por el lazo económico que tiene con uno y con todos” (p.342-345). La sociedad civil es el motor de la historia (p.347).

Teniendo como centro de la gubernamentalidad neoliberal a la empresa, este trabajo se desarrolla a través del estudio de las relaciones de poder de la empresa como institución y de la evolución discursiva de esta ideología, tomando como referencia la propia recomendación de Foucault, cuando expresa: “se debe analizar las instituciones a partir de las relaciones de poder y no a la inversa” (Foucault: 1994d, p.238).

4 Metodología Arqueológica y Genealógica

En este apartado, primero veremos lo que son las metodologías arqueológica y genealógica en el trabajo de Foucault, para posteriormente en base a estas metodologías incorporar nuevos elementos de la gubernamentalidad neoliberal, desde un punto de vista económico, como también incorporar elementos históricos con incidencia económica útiles para este estudio.

La metodología arqueológica inscrita en la historia general, ocupada de la regularidad de los enunciados, que da origen a diferentes discursos que hacen referencia a una determinada época, dando lugar al saber que toma el papel de ciencia, o también se podría expresar como el método de análisis de las discursividades locales. En forma conjunta y entrelazada a la metodología arqueológica, se encuentra la metodología genealógica con el seguimiento en detalle de las relaciones de poder y como la táctica que pone en movimiento los saberes que emergen ya liberados del sometimiento, a partir de las discursividades locales (Rivera Vicencio: 2012, p.741-742).

El recorrido histórico que realiza Foucault en las clases de 1977 a 1979, es también la aplicación de la metodología arqueológica y en parte la metodología genealógica de la ciencia económica, del mercantilismo, del liberalismo y del neoliberalismo. En la actualidad y con muchos más elementos adicionales, podemos ahondar en el pensamiento foucaultiano e incorporar nuevos elementos a este análisis y a su pensamiento filosófico.

El primer elemento que se incorpora a este trabajo es, “la apropiación de las rentas”. Foucault, haciendo referencia a los mercantilistas, dice que estos a su entender,

manifiestan que el juego económico era un juego de suma cero, dado que en Europa es dónde se producía un intercambio que ninguno de los países que intervenían ganaba, ni perdía. En cambio para el liberalismo, que manifestaba la libertad de mercado, para que esta se desarrollara sin un resultado de suma cero, era necesario un mercado cada vez más extendido, una mundialización del mercado, para que la riqueza de Europa se alcance no gracias al empobrecimiento de unos y el enriquecimiento de otros, sino por un enriquecimiento colectivo e indefinido (Foucault: 2007, p.73).

En el juego económico siempre hay uno o varios perdedores, en la interacción económica alguno pierde y otro gana, siempre hay apropiación de las rentas, sean estas rentas del trabajo, rentas de tierras, rentas de recursos naturales, etc., y ya sean estas apropiaciones sobre rentas presentes y/o futuras.

Pero también hay que tener presente, que este juego de apropiación de las rentas, se produce en una gubernamentalidad determinada, con unos discursos específicos para esta gubernamentalidad, que han hecho que el propio perdedor de rentas acepte el discurso y que de no aceptarlo, se transforma en un antisistema o en un enemigo del sistema, ya sea este un individuo, un conjunto de personas, una organización, un país o una agrupación de países, al cual o la cual habrá que aplicar sanciones, disciplinar o normalizar.

Esta apropiación de rentas, tan evidente históricamente, comienza su transformación en la gubernamentalidad mercantilista, sufre una mayor sofisticación en la etapa de la gubernamentalidad liberal apoyada por el nacimiento de la ciencia económica, donde el mecanismo de precios era el que “solucionaba” los desequilibrios, pero la apropiación de las rentas fue desarrollándose cada vez de forma más sofisticada y ya contaba con un respaldo del transformado Estado y de un sistema jurídico.

Cuando llegamos a la gubernamentalidad neoliberal, ya la trama e interacción de la ideología en diferentes ámbitos de la sociedad se encuentra impregnada, ya sea a través del Estado, de los organismos supranacionales, del poder político independiente del signo o color político que representen, está la empresa con un conjunto de teorías que se desarrollaron en esta gubernamentalidad, una empresa apoyada con un discurso gubernamental neoliberal y que hoy es la base de sustentación del modelo, habiéndose transformado la mano invisible, en la caja negra (la empresa).

Este desarrollo de la empresa en contraposición del concepto de sociedad civil, se transforma en el referente fundamental de la apropiación de las rentas, dado que la gubernamentalidad neoliberal le otorga el papel de fuente fundamental del crecimiento

de la riqueza y por ende, de la generación de empleo y del bienestar, según el discurso de esta gubernamentalidad.

Pero este discurso está muy lejos de la realidad, al analizar el desarrollo de la gubernamentalidad neoliberal desde la metodología arqueológica y genealógica, se podrá observar, cómo la apropiación de las rentas ha sido el motor central del modelo y el medio la empresa.

Cuando en el liberalismo, se plantea la mundialización del mercado y donde la riqueza de Europa se logre a través de un mercado más extendido, lo que realmente se plantea Europa es la apropiación de las rentas de otros continentes, apropiación de las rentas que ya se había iniciado con el colonialismo español en la etapa mercantilista, desde fines del siglo XV en América y con la participación de Inglaterra y Francia, posteriormente. Esta colonización que se profundiza con la participación gran parte de los países europeos en Oceanía a partir del siglo XVIII y en África y Asia a partir de finales del siglo XIX y consolidada en el siglo XX. En todos los casos el colonialismo representó además de la apropiación de los recursos de tierras y minerales, la apropiación de las rentas del trabajo en su grado más salvaje, como fue la esclavitud, siendo esta el medio para obtener los recursos apropiados, explotaciones de minas y de las tierras agrícolas.

En el caso de África, hasta el día de hoy, los límites entre los países son el producto de la parcelación de los imperios coloniales europeos y de sus propias luchas por el reparto del botín.

Esta etapa de imperios coloniales en los diferentes continentes, se caracteriza en que la apropiación de las rentas se produce a través de empresas de los países colonizadores, apoyadas por los estados militarmente, consolidando este nexo entre la empresa y el Estado imperial, que se transforma en el facilitador de la apropiación de las rentas, a todos los niveles de la estructura económica del país colonizado.

En el caso de Estados Unidos, la situación es muy similar, la apropiación de las rentas se inicia a comienzos del siglo XVII por Inglaterra, con el cultivo del tabaco. España había autorizado a Inglaterra a fines del siglo XVI a fundar la zona al norte de Florida. Pero posteriormente se incorporan a la apropiación de recursos, colonos de diferentes países de Europa, quedando el territorio del norte de América en manos de Inglaterra, Francia y España. Dada la escasez de mano de obra nativa y la insuficiencia de colonos, a comienzos del siglo XVII se llevan los primeros esclavos de África. En

esta época, en Estados Unidos se había instaurado gran parte del pensamiento mercantilista.

Al momento de la independencia de Estados Unidos, Inglaterra se había hecho fuerte en la zona y es el país que ejerce mayor influencia en todo su desarrollo como potencia, pero que en términos de su esencia no deja de ser una nueva colonia europea, que nace como lo expresa Foucault, como anarcocapitalista.

Este sistema permanente que Europa utiliza para la apropiación de las rentas, termina generando una nueva distribución geográfica de sus fuerzas de dominación, ya no solo en Europa, sino que distribuida a nivel planetario, con orígenes europeos como en Estados Unidos, Oceanía y Sudáfrica. En el caso asiático, el dominio ejercido en parte del continente es de carácter económico, pero no con población europea, lo mismo ocurre en África y Latino América, el sometimiento es económico.

Todo este mecanismo de dominación y de apropiación de las rentas, que se continúa desarrollando e implementado a través de la empresa, cobra nuevas fuerzas en la década de fines de los años '70 y comienzos del '80 del siglo XX. Esta etapa está marcada por la apropiación de las rentas a los Estados y por ende a los ciudadanos de esos Estados, a través del proceso de privatizaciones de monopolios naturales y empresas de servicios en general, pero también de empresas estatales propietarias de sus recursos naturales.

Los orígenes de esta etapa se encuentran en la crisis del petróleo de 1973, etapa que también termina con la época del Keynesianismo, sin embargo, esta etapa tiene sus fundamentos teóricos en la Escuela de Chicago, pero también como respuesta al despertar a partir de los años '50 de este siglo de muchos países sometidos, que inician profundos procesos de cambios. En algunos países de América Latina, África y Asia comienzan procesos revolucionarios hacia el socialismo, con diferentes matices ideológicos, haciendo peligrar la apropiación de las rentas de los países de origen europeo.

Ante tales amenazas de sus privilegios históricos, el neoliberalismo aprovechando su experiencia en sometimientos en situaciones de shock, como el de Alemania de la postguerra, inicia un proceso de despojar de las riquezas a los estados sometidos a través de la empresa, después de procesos de endeudamiento a estos estados, utilizando como herramienta a organismos supranacionales, como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, intervenciones cívico-militares o golpes de Estado (Foucault: 2006, p.303-310), procesos de creación de inestabilidad política,

etc. Todo esto, como elementos de respuesta a la resistencia que estos países oponen a los mecanismos de apropiación de las rentas, por parte de Europa, Estados Unidos y países aliados permanentes con población de origen europeo.

Este proceso se va consolidando en la década de los '80 del siglo XX y representa la apropiación por parte de la empresa privada de gran parte de las empresas públicas, dependiendo su intensidad de los gobernantes de turno, entre las empresas más apetecidas por la empresa privada están: los servicios públicos con estructura de red (monopolios naturales), las empresas de recursos naturales, los sistemas de seguridad social, la privatización de la salud pública, etc.

Pero este proceso de privatización no solo representa el traspaso a manos privadas de empresas claves para el desarrollo de un país, también representa la desnacionalización de estas empresas en los países de América Latina, África y parte de Asia, es decir, la propiedad pasa a ser privada y extranjera.

Esta etapa de privatizaciones es clave en el desarrollo futuro de los estados. Los estados despojados de sus riquezas y minimizados en sus posibilidades de intervención, se ven cada vez más débiles frente a empresas multinacionales apoyadas por el Estado de países dominantes y que algunos casos, estas empresas multinacionales pasan a ser más poderosas que los propios países dominados.

Esta gran concentración de la riqueza en empresas privadas a partir de los años '80 del siglo XX, trae también consigo el comienzo del final de la etapa del modelo Keynesiano y de su sistema de bienestar social en Europa. Sin embargo, este sistema de bienestar social no sufre un deterioro inmediato, ya que las ventas de las empresas públicas habían generado un importante flujo monetario a los estados de los países europeos. Este flujo monetario en manos públicas, vuelve a generar un nuevo proceso de apropiación de las rentas por parte de las empresas privadas, mediante la adjudicación de las obras públicas que son desarrollados por la empresa privada, es decir, el dinero que los estados generan por las ventas de empresas públicas, que sirvieron en parte para pagar deuda, lo que quedó de excedente se destino a proyectos en donde las mismas grandes empresas privadas fueron las adjudicatarias.

Este nuevo proceso de adjudicación de obra pública por parte de la empresa privada, junto al propio proceso de privatización, iniciado en los '80 del siglo XX y que hasta aún perdura, es el proceso de mayor complicidad del poder económico y del poder político, pero además, es el periodo de mayor corrupción política, tanto en Europa, como en los países donde el proceso privatizador se va consolidando, debido a los

incentivos que la empresa privada está dispuesta a otorgar a la clase política, por la adjudicación de una empresa o de un proyecto público.

También se debe considerar, que este proceso solo es posible al dinero-deuda que se puede emitir a partir de comienzos de años setenta del siglo XX, lo que a su vez genera los excesos de masa monetaria.

Todo este proceso de apropiación de las rentas por las empresas del sector privado, va acompañado de constantes crisis, que ayudan a presionar a los estados a desprenderse de las empresas públicas y que desembocan en crisis consecutivas y cada vez de mayor gravedad. La crisis del 2000, la crisis del 2008, la cual perdura hasta la actualidad. Pero estas crisis, van a su vez ayudando a la concentración de la riqueza y además, ya no son solo las grandes empresas públicas las privatizadas, también los servicios de salud, de jubilación, servicios de basura, etc. Adicionalmente, las grandes, medianas y pequeñas empresas del sector privado, sufren una importante desnacionalización, siendo adquiridas muchas de ellas por multinacionales, produciendo un reforzamiento en la concentración de la riqueza a nivel mundial.

Durante este periodo, que podemos calificar como el de mayor apropiación de las rentas y concentración de la riqueza de la historia, la sociedad civil europea está lejos de percibir lo que le espera, goza de las supuestas ventajas del sistema. Pero al llegar la crisis del año 2008, la sociedad civil comienza a ver el deterioro del sistema de bienestar, los niveles de endeudamiento de los estados aumentan, producto de las ayudas al sistema financiero - que también se puede calificar como otra apropiación de las rentas y concentración del mercado - y los ingresos de los estados disminuyen aceleradamente, producto de la baja de la actividad económica. Esta crisis ayuda nuevamente a reconcentrar la riqueza y el alto nivel de endeudamiento de los estados los hace inviables, sin embargo, se intenta prolongar el máximo posible su agonía, en la medida que los acreedores continúen cobrando los intereses.

Ahora bien, ¿qué se podrá esperar de este proceso en Europa?, seguramente el sector privado con esa ambición infinita pretenderá apoderarse de los sistemas de salud, de los sistemas de pensiones, de la educación en todos sus niveles, etc., situación que ya ha ocurrido en otros países y terminará de desintegrar cualquier sistema de seguridad social, reduciendo al estado a un mero observador y a la sociedad civil al deterioro persistente de su calidad de vida. Estas afirmaciones deberán respaldarse con el estudio

de la institución monetaria desde la perspectiva y la metodología Foucaultiana⁵ (conformación monetaria de la gubernamentalidad corporativa).

Por lo tanto, debido a la misma esencia del neoliberalismo, se consolida lo que se venía dando a través de los años, el crecimiento cada vez más acelerado de las multinacionales y el canibalismo empresarial más brutal, dejando un número pequeño de empresas a nivel mundial y/o a nivel local (país o zona geográfica específica), como dominantes en diversos sectores de la economía. Este proceso de concentración de la riqueza que se viene dando históricamente desde comienzos del siglo XX y que se acelera a partir de los años '80 de este mismo siglo, es el gobierno de las grandes corporaciones, es lo que se define como: gubernamentalidad corporativa.

5 Discurso

Una de las manifestaciones del poder más arraigada históricamente del capitalismo es el discurso. Es así como, anteriormente a la “Riqueza de las Naciones” de Adam Smith, recordemos que el comercio se consideraba indigno, pecado, las ganancias egoístas y la clase capitalista en general no gozaba de respetabilidad. Pero cuando se publica el mencionado libro de A. Smith, “su éxito no hubiera sido tan grande de no haberse dirigido a un auditorio dispuesto a recibir su mensaje. Habló con la voz de éste, la voz de los industriales que ansiaban acabar con todas las restricciones del mercado y de la oferta de trabajo, restos del anticuado régimen del capital comercial y de los intereses de los terratenientes”, “Smith ofreció a esa clase una teoría que le proporcionaba lo que aún le faltaba.” “y se sintieron encantados al saber que su deseo de ganancia ya no se consideraría egoísta” (Roll: 2002, p.139).

Esto representa que la propia teoría económica clásica, surge de una necesidad específica de un sector que se ve beneficiado con la teoría planteada y por lo tanto, responde a los intereses de esa clase capitalista. De esta misma forma, todo el desarrollo teórico posterior, parte de la base de unos intereses determinados.

Partiendo de esta base, es como se desarrolla a través de la historia un discurso dominante en materia económica, que responde a la necesidad de determinados

⁵ Con posterioridad a este artículo, se han publicado y citados en esta tesis los siguiente artículos:
Rivera Vicencio, E., (2016a) “Monetary conformation of the Corporate Governmentality I. From the New Art of Governing to the Beginning of Neoliberal Governmentality”. *Eurasian Journal of Economics and Finance*, 4(2), pp. 72-90.
Rivera Vicencio, E., (2016b) “Monetary conformation of the Corporate Governmentality II. The monetary system and the privatization process”. *Journal of Governance and Regulation*, Vol. 5/2, pp. 75-90
Rivera Vicencio, E., (2016c) “Monetary conformation of the Corporate Governmentality III. Description of the Monetary System”. *Eurasian Journal of Economics and Finance*, 4(2), pp. 18-41.

intereses, con recursos suficientes para imponer sus criterios, tanto en el plano económico, como en aspectos de divulgación formativa e investigación, en la vida cotidiana, etc.

Dentro del campo de la empresa, como un aspecto específico dentro de la economía, ocurre exactamente lo mismo. La corriente principal de investigación y de formación profesional, es el funcionalismo o positivismo, con una clara dirección ideológica y responde a unos intereses determinados, en un momento determinado (Rivera Vicencio: 2012, p.731-732).

Una mirada de otro momento histórico, puede ayudar a comprender la evolución del discurso dominante. El liderazgo mundial de Estados Unidos, después de la I Guerra Mundial, tanto en materia económica, como militar, generó en este país una importante actividad económica y de consumo, la propia bolsa se benefició de este incremento en la actividad, hasta la formación de una burbuja especulativa y de financiamiento, que desembocó en la gran depresión de 1929 (exceso de masa monetaria). Además Estados Unidos, en ese mismo periodo mantiene una continua intervención en los asuntos europeos. También, en el primer cuarto del siglo XX, no podemos olvidar que se desarrolla la revolución rusa y la I Guerra Mundial, habían impulsado una fuerte intervención del estado en aspectos económicos (Roll: 2002, p.414-415).

Pero tampoco hay que olvidar los fuertes desequilibrios sociales que había desde el siglo XIX, junto al desprestigio que se empezaba a crear en torno de la teoría económica clásica, dadas las reiteradas crisis. Seguramente son muchos los aspectos que pueden quedar olvidados, desde fines del siglo XIX hasta la publicación de la “Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero” de Keynes en 1936. Pero el *laissez faire*, no estaba resolviendo los temas de la desocupación y por ende del consumo, tanto interno, como externo, ya que el consumo mundial se había visto afectado por la crisis, ni tampoco resolvía el cómo financiar la guerra. Entonces, el triunfo del Keynesianismo no es un triunfo ideológico, sino más bien un triunfo del empresariado, para que su máquina volviese a rodar y la apropiación de las rentas pudiese continuar su ritmo, ahora a través de la intervención del estado, ya fuese por la generación de actividad económica o por la adjudicación de contratos públicos al sector privado.

Esto evidentemente, no quita méritos a Keynes, ni a muchos de los economistas clásicos, pero tampoco se puede olvidar que en la misma época había economistas que planteaban la continuidad del modelo clásico o a derivaciones de este, pero sus planteamientos no resolvían la insaciabilidad de la empresa privada en la apropiación de

las rentas, en ese momento histórico. Por algo una vez que la situación de recuperación fue superada y una vez terminada la II Guerra Mundial, ya a partir de los años '60 del siglo XX, tanto la potencia Británica que había cedido el bastón de mando a Estados Unidos a comienzos de siglo, como la nueva potencia mundial Estados Unidos, inician el proceso de retomar el modelo de la nueva economía clásica (neoliberalismo).

Este mismo aspecto, ayuda a entender cómo algunos elementos teóricos de la economía quedaron aparcados por largos años, hasta que para el poder económico imperante resultasen necesarios de introducir o adoptar una u otra teoría, según sus conveniencias. A modo de ejemplo, se puede abordar el caso de la teoría de agencia y la teoría de costes de transacción, para acercarse a la temática de la empresa. Estas teorías tienen su origen en el artículo “La naturaleza de la firma”, documento escrito en 1937 por Ronald Coase⁶ y son la base de sustentación de lo que podría llamar la nueva microeconomía (nueva economía institucional), la cual justifica la necesidad de las instituciones (empresa) como agentes regulatorios. Es la caja negra, que remplace a la mano invisible. En las propias palabras de Coase: “Creo que se puede asumir que el rasgo característico de la empresa es que remplace el mecanismo de precios” (Coase: 1937, p.389).

La pregunta obvia que surge es, ¿por qué esta teoría que es contemporánea a Keynes y que resuelve todos los problemas del mercado, no se adoptó antes?, la respuesta también es obvia, considerando los aspectos del poder económico y del modelo de apropiación de las rentas abordados, su adopción en la época posterior a la gran depresión, no resolvía las necesidades de las empresas de apropiación de las rentas y tampoco financiaba la guerra, en definitiva, no favorecía al empresariado dominante. Las empresas no contaban con los recursos, debido a las pérdidas sufridas en la gran depresión (salvo con escasas excepciones de algunas grandes empresas), los bajos niveles de actividad, producto del desempleo y por lo tanto, el bajo consumo.

Este aspecto tampoco quita méritos a Coase, uno de ellos es la interrelación que establece en sus teorías entre la economía y el derecho, dando sustento teórico a la menor intervención del estado en esta nueva etapa del capitalismo (neoliberalismo). Con esta plataforma teórica jurídica, ayuda a justificar, para que el estado sea un simple facilitador de las operaciones comerciales en la empresa, tanto al interior de esta, como en las transacciones que se desarrollan entre ellas.

⁶ Coase se incorpora a la Escuela de Chicago en 1964.

Toda esta nueva etapa de generación de soporte teórico del neoliberalismo, a partir de la década de los '60 en la Escuela de Chicago, tiene sus orígenes a finales de los años '30 del siglo XX, donde se trazan los principios generales del neoliberalismo y que fueron liderados en ese entonces por Rougier, según Foucault (Foucault: 2007, p.190-195), sin embargo, son muchos más los que fundaron las bases del neoliberalismo actual. Para Foucault, esta etapa que viene acompañada por el fuerte desprestigio al estado, mediante el discurso permanente, discurso que en definitiva es una crítica económica en general al modelo keynesiano, una crítica a las decisiones políticas y económicas de la Unión Soviética, una crítica al socialismo (p.218 - 221).

Esta crítica permanente al estado, posteriormente a los años '70, se incrementa con un lenguaje económico emanado de la Escuela de Chicago y de su máximo exponente, Milton Friedman, defensor a ultranza del libre mercado y de la mínima intervención del estado. Este modelo de mínima intervención estatal, es implementado en Chile a partir de 1973 en adelante, después de un sangriento golpe cívico – militar. La mínima intervención del Estado, implica: la reducción del gasto público, reestructuración del aparato estatal, mayor control presupuestario, desregulación de los diferentes sectores de la economía, el libre ingreso de inversiones y divisas, disminución de los aranceles aduaneros, privatización de las empresas estratégicas (entre ellas los monopolios naturales), la reforma de la seguridad social, que también representó su privatización, etc. Sin olvidar que todo esto es posible, a la creciente masa monetaria debido al gran cambio en el sistema monetario, que a su vez permite el financiamiento de la compra de empresas públicas, desde comienzos de los años '70 del siglo XX en adelante.

Como se puede observar, el modelo aplicado en la Alemania de la postguerra, se vuelve a aplicar en Chile, país (Chile) que se utiliza como modelo de prueba del neoliberalismo extremo, para posteriormente aplicarlo a escala mundial, siendo el Reino Unido en los años '80 el primero en experimentar este cambio, en Europa.

Esto también es posible, gracias al discurso imperante de un estado ineficiente, el cual era medido con indicadores propios del sector privado, como la rentabilidad, por lo tanto, bastaba con que la empresa privatizada aumentara los precios a la sociedad civil y con iguales costes, sería evidentemente más rentable. Pero, manipulando el lenguaje económico, en relación con las medidas de eficiencia, la cual es medible

mediante productividades. En este campo de la investigación⁷ existen múltiples estudios que demuestran que la eficiencia no está asociada al tipo de propiedad de la empresa (pública o privada), pudiendo ser más o menos eficiente, la empresa pública o la empresa privada.

Otro aspecto a considerar, son los objetivos de la empresa pública, respecto de la empresa privada, partiendo con el objetivo de la maximización del beneficio, este no es, ni será nunca, el objetivo de la empresa pública. Los fines de la empresa pública son: la eficiencia en la asignación de los recursos, estabilidad y pleno empleo, crecimiento económico, redistribución del ingreso, universalidad de los servicios, etc. Por lo tanto, al reemplazar la empresa pública por la privada, todos estos objetivos se diluyen en desmedro del bienestar de la sociedad civil. Además, la empresa privada solo tiene el objetivo de maximización de los beneficios, sin ninguna responsabilidad para con la sociedad civil, con la excepción de generar empleo, empleo cada vez más precario y para que cada uno de los miembros de la sociedad civil resuelva sus problemas individualmente, en salud, previsión, educación, etc.

Pero también se debe considerar el campo de las privatizaciones, la regulación de las empresas privatizadas, el caso específico de los monopolios naturales, constituye el caso típico en que el mercado no podrá conseguir asignaciones de recursos eficientes (plena competencia), lo que claramente obliga a la regulación. Pero esto justifica, el que nunca se deberían haber privatizado, ya que en un mercado donde existe un monopolio natural, no podrá haber competencia.

Ahora si asumimos que ya se encuentran privatizadas, la propia teoría de agencia nos plantea los problemas de asimetrías de la información, entendiendo por principal al regulador (estado) y a la empresa regulada como agente, si el objetivo es la maximización de los beneficios. La empresa tratará de bajar al máximo sus costes, sobre todos los de mantenimiento, pero además no dejarán que se supervisen sus costes, lo que hará imposible cualquier regulación o control al agente, por parte de un Estado regulador.

Ahora si miramos la regulación desde el punto de vista de la teoría de costes de transacción, esta teoría justificaría la existencia de una actividad integrada en una sola empresa, ya que la actividad mediante empresas separadas, incrementaría los costes de transacción por el incremento de contratos y de sus costes asociados, por lo tanto, no

⁷ Joaquim Vergés (UAB).

sería aconsejable introducir nuevas empresas para hacer este mercado competitivo, como habitualmente se muestra a estos sectores de empresas monopólicas, incorporando nuevos operados, para justificar la existencia de un mercado competitivo, que no es tal, y que la misma teoría económica desaconseja (eficiencia en el uso de los recursos).

De esta forma se puede apreciar, como la teoría construida tampoco ayuda a explicar las medidas de privatización y de todos sus entornos adoptados (regulación, competencia del sector privatizado, entre otras), a no ser que los análisis estén direccionados a favor de la apropiación de las rentas. La teoría económica se interpreta de acuerdo a un determinado discurso impuesto y dominante.

Pero independiente de estas explicaciones adicionales, el discurso de desprestigio respecto del estado se mantiene hasta en la actualidad, con el objeto de mantener la apropiación de las rentas de las empresas privatizadas y con el objeto de la apropiación de aquellas empresas o sectores aún no privatizados.

También juegan un papel fundamental en el discurso, la concentración de la propiedad de los medios de comunicación y la desaparición paulatina de aquellos no absorbidos. Igual situación ocurre con los medios de comunicación pública o son vendidos al sector privado o desaparecen. Esta situación persiste hasta en la actualidad, dependiendo de la profundización del modelo neoliberal en que se encuentra cada país. Esto, evidentemente influye en la transmisión del discurso dominante, que se va imponiendo.

Esta presión de sufren los medios de comunicación en general, de comunicar solo el discurso que acomoda al modelo y a sus empresas, es ejercida a través de las propias empresas, ya que estos medios dependen principalmente de la publicidad, donde un discurso diferente o crítico al modelo de apropiación de las rentas, representa el retiro de la publicidad pública o privada y por tanto, su inviabilidad económica. El modelo se sustenta en base a la desinformación, la ignorancia y la ausencia de crítica.

Otro aspecto de gran importancia, en la sustentación del modelo de apropiación de rentas por parte del sector privado, es la educación e investigación que se desarrolla en todas las disciplinas y niveles, pero principalmente en materias económicas. La corriente principal de investigación, en muchos casos financiada por la empresa privada, influye notablemente en el tipo de investigación que se realiza, a esto debemos sumar la corriente ideológica de las revistas científicas, la censura o autocensura a la que están sujetas, debido a las fuentes de financiamiento, la falta de transparencia en la

metodología de ranking que estas poseen y en algunos casos, la ausencia de una dirección científica de la publicación, etc.

Teniendo presente este contexto, es como se ha desarrollado la empresa, cambiante en función de los poderes que prevalecen en un determinado periodo, con determinados discursos y con unas determinadas relaciones de poder, que además han influido en el lenguaje y por tanto, en el discurso dominante e impuesto.

A modo de ejemplo nos encontramos con la propia definición de empresa que hace el Diccionario de la Lengua Española en su vigésima edición de 1984 al definir “empresa” como: la “Entidad integrada por el capital y el trabajo, como factores de la producción y dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos y con la consiguiente responsabilidad”, en comparación con la misma definición de la vigésima segunda edición del año 2001, la cual define “empresa” como: la “Unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos”. Estos cambios que parecen cambios sutiles en el lenguaje, contienen una profunda carga ideológica materializada en el discurso, el cambio entre “entidad integrada por el capital y el trabajo, como factores de producción” por “unidad de organización”, permite el ingreso en el concepto de las actividades especulativas, propias del modelo. Por otra parte, el cambio de “con fines lucrativos y con la consiguiente responsabilidad” a solo “con fines lucrativos”, nos muestra como a la empresa se le ha ido quitando cualquier responsabilidad con la sociedad civil, ya sean estas de tipo social, medioambiental, de respeto a los derechos humanos, etc. Esta comparación muestra la importante carga ideológica del discurso a través del lenguaje, discurso que ayuda a avalar un modelo económico determinado de forma tan potente, que es capaz de modificar el lenguaje, produciendo esta utilización permanente del discurso en favor de determinados intereses. Pero se debe tener presente, que el diccionario no hace otra cosa que adaptarse a una realidad, a una realidad que se va construyendo en función de unos intereses determinados.

6 Disciplina y Control

Para Foucault la disciplina y el control están asociados a la cultura del peligro, esta cultura del peligro introducida por el liberalismo, es la que se transforma en procedimientos de control, donde los costes económicos del ejercicio de las libertades es la seguridad. Claro está, que el liberalismo no representa las libertades individuales,

más bien las consume, ya que podrían constituir un peligro para los procesos económicos y para las empresas. Por tanto, es necesario el control de los trabajadores, para que no se conviertan en un peligro. En otras palabras, es necesaria la singularización de los individuos, donde las técnicas de poder de la disciplina individualizadora, se apoyan en la vigilancia jerarquizada, la sanción normalizadora y el examen, este último como combinación de las dos primeras, donde se superponen las relaciones de saber y de poder (Rivera Vicencio: 2012, p.744-745).

Pero Foucault también se refiere a la disciplina como conocimiento, superpuesto a la disciplina individualizadora, donde esta disciplina debe pertenecer a un determinado tipo de horizonte teórico, para transformarse en disciplina.

En este contexto teórico y evidentemente teórico económico, es donde se encuentran la disciplina y el control, en relación con la empresa y por tanto, se puede abordar esta relación desde diferentes puntos de vista, como: desde las teorías de agencia y costes de transacción, desde la vigilancia jerarquizada, desde la normalización y desde la limitación de las libertades asociadas a la discrepancia o resistencia.

Desde el punto de vista de la teoría de agencia, con el propietario cada vez más alejado de la función empresarial, lo que representa una delegación de la función empresarial, la que a su vez produce divergencia de intereses e información asimétrica, entre el principal y el agente. De esta forma se generan una serie de costes, producto de esta relación, entre otros los costes de supervisión.

Los costes de supervisión, también asociados a los incentivos que tenga el agente, y que tratan de asegurar el nivel de lealtad del agente respecto del principal, a cambio de una compensación. Esta supervisión es tanto disciplinaria, como de control, pero muy sujeta a los valores éticos, del principal y del agente, aspecto que se aborda en el apartado siguiente.

Pero también, existe una relación de agencia, entre el estado y la empresa privada, ya sea porque esta está sujeta a regulación, por temas fiscales, por el cumplimiento de la legislación laboral, por el movimiento de capitales, etc. Este aspecto, de que la empresa actúe como agente ante el estado y la propiedad de la empresa actúe como principal ante sus directivos, genera un doble estándar. Este doble estándar, se contrapone a los niveles de supervisión interno de la empresa y externo del Estado, ya que el agente al interior de la empresa o directivo agente, posee una información privilegiada en relación con el actuar de la empresa, lo que obliga a la empresa a mayores incentivos y en cierto aspecto a mayores niveles de control del

propio directivo, para el logro de sus objetivos e incentivos. Pero a su vez, debe limitar la labor del Estado que debería actuar como principal ante la empresa. En otras palabras, la aplicación de la teoría de agencia, solo se hace al interior de la empresa, ya que la aplicación entre empresas, supondría una relación de dominación y poder entre ellas, y una relación con el Estado, supondría un Estado regulador y controlar, contrario al modelo.

También, sumado a esta contraposición de intereses, se encuentra que el propio modelo ha transformado a los individuos en empresa, lo que hará que este directivo quiera maximizar sus beneficios. De esta forma se va generando una nueva casta, que está representada por estos directivos de alto nivel y que tienen un papel muy importante en modelo neoliberal. Visto desde este punto de vista, la empresa, el empresario o sus propietarios, terminan analizando la situación, de supervisión o de disciplina y control, respecto de sus directivos, desde una función de costes y beneficios, evaluando el ahorro obtenido como agente respecto de las relaciones con el Estado, en su relación con otras empresas y en su relación con los empleados que son una empresa en sí para el modelo, y evaluando la maximización de los beneficios respecto a su relación que puedan tener con el propio Estado, con otras empresas y con sus clientes finales. Una evaluación en función de la apropiación de las rentas y de sus rendimientos: de trabajadores, de clientes, de otras empresas y del propio Estado, en este último caso, apropiaciones favorecidas por el poder político, con sus costes de transacción asociados.

También por esta misma razón, muchos políticos y funcionarios públicos de alto nivel, se incorporan a la empresa privada como directivos, seguramente en compensación por los favores recibidos o lo que es lo mismo, por no actuar como principal en representación de la sociedad civil, y sí a favor de los beneficios de la empresa privada. A esto también se debe sumar, la reducción de las estructuras del Estado, que hacen ineficiente su actuar como principal o imponer mecanismos de disciplina y control.

En relación con la teoría de costes de transacción, la cual se encuentra directamente relacionada al campo del derecho y por tanto, de la normativa jurídica, que a su vez emana de un estado facilitador para la empresa privada, de esa normativa en relación con los contratos. Hace que se encuentre una normativa, cada vez más favorable a la empresa, como principio básico del neoliberalismo y más perjudicial para la sociedad civil. De esta forma la disciplina es ejercida sobre la sociedad civil, por el

derecho, a través de los contratos, para la apropiación de los recursos por parte de la empresa privada.

También este mecanismo de asociación entre la empresa y el derecho, ha facilitado la subcontratación, permitiendo a la empresa la externalización de algunas fases de su proceso, que dado sus altos niveles de negociación, logran disciplinar, controlar y supervisar a su red de proveedores, estableciendo además para estos los precios de sus productos y/o servicios, en función de la mayor dominación de unas empresas sobre otras. Este sistema disciplinario, de control y supervisión de los proveedores de recursos a la empresa o de sus canales de distribución, ya sean estos trabajadores, pequeñas empresas o medianas empresas, hace que mantengan unos niveles de rentas reducidos y que en muchos casos, hacen imposible su subsistencia, salvo que violen normativas medioambientales, normativas laborales o incumplan derechos humanos, entre muchas otras. De esta forma, la gran empresa, se apropia de las rentas de su red de proveedores de recursos y servicios, pero que indirectamente a través de su red de distribuidores y/o proveedores, incumple diversas normativas, pero no de forma directa.

Además, la propia teoría de costes de transacción, nos establece que a mayor concentración de un sector, menores serán los costes de transacción en los que se incurra, direccionado a la concentración de los mercados y de la riqueza. Pero, el estado no supervisa, ni controla esta concentración de la riqueza por sectores, más aún, la propia naturaleza del modelo neoliberal, la incentiva. Como se puede observar, en este último caso hay un bajo o nulo nivel de supervisión, encontrando nuevamente este doble estándar en la aplicación de ciertos criterios teóricos económicos.

Un segundo aspecto de la disciplina y el control, es la vigilancia jerarquizada, “ligada con la distribución de espacios y las relaciones de poder que esta genera, siendo el panóptico de Jeremías Bentham la representación más típica de este instrumento” (Rivera Vicencio: 2012, p.745). El objetivo de esta, es la técnica de poder de la disciplina individualizadora.

Esta individualización se logra a través de la distribución de los espacios en las empresas, pero también al haber transformado al individuo en *homos economicus*, en un ente gobernable, transformado en un tipo de empresa permanente y múltiple. Esto respaldado por la teoría del capital humano, es lo que ha contribuido a la casi desaparición de la negociación colectiva, reduciendo la capacidad de negociación de cualquier sector de la industria, a la negociación individual de los contratos laborales.

Otra forma de vigilancia jerarquizada, se encuentra en la contabilidad de gestión y en la contabilidad de costos, en lo que se ha denominado vigilancia a distancia, que ha servido además, como mecanismo de apropiación de las rentas, mediante la manipulación de estas disciplinas.

También esta misma técnica de poder, de la disciplina individualizadora, se utiliza a nivel de las empresas y las ciudades, mediante cámaras de grabación permanentes, que permiten el control y la individualización. Al igual que los sistemas de pago con tarjetas y ahora Internet, manteniendo un control de las personas, casi en todo momento.

Un tercer punto de vista de la disciplina y el control, es la normalización tanto a nivel de la empresa, como a nivel global. Dentro de estos se pueden encontrar, las normalizaciones contables, junto a la transmisión de datos con leguajes o taxonomías específicas, con el objeto de controlar la información en países, en sectores de una industria determinada y a empresas en particular. Todo basado en un proceso de homogenización, trazando de esta forma un límite entre lo normal y lo anormal, según el que instaure la norma, claro está.

También y cada vez con más frecuencia, las empresas comienzan a imponer normas a sus propios clientes, cuando este está cautivo de sus productos y/o servicios, habitualmente multinacionales, monopolios y el sistema financiero. Estas normas internas que establecen las empresas, no tienen evidentemente ningún respaldo legal, porque en tal caso las transformarían en leyes. Pero esta permisividad del Estado en regular tales abusos, está avalado en el propio modelo de libertad casi sin límites a la empresa.

En el caso de los organismos internacionales o supranacionales, este dictado de normas, es cada vez más habitual. Establecen una serie de normas a sus estados miembros, que habitualmente limitan sus posibilidades de acción. Como ejemplo, podemos encontrar a la ONU, la OEA, la Unión Europea, el Banco Mundial, El FMI, etc. Pero en estas normas, su cumplimiento está sujeto a quién transgreda la norma. Si la transgresión es un estado débil este tendrá sanciones, que habitualmente son económicas, pero si el estado transgresor es un estado potente o el propio imperio, no pasará absolutamente nada y hasta podría representar un cambio en la norma.

Por último y cuarto punto, la disciplina y el control, se puede analizar desde la limitación de las libertades y la discrepancia. Cada vez también, es más frecuente, que se adopten medidas privativas de las libertades apoyadas en la cultura del peligro, si no

hay enemigos se inventan, con tal de mantener a las poblaciones limitadas en sus libertades. También ocurre algo similar en la empresa, ya que el empleo no es una preocupación del modelo, más aún lo que interesa a las empresas es que exista abundante mano de obra de todo tipo para contratar a menores precios, para apoderarse de parte de las rentas de los trabajadores, que luego representan sus beneficios. La empresa aplica normas al interior de esta, que afectan a sus trabajadores, pero que ante el peligro de este individuo (*homo economicus*), de quedarse sin empleo o como amenaza de esta posibilidad, asume esta limitación de sus libertades, sobre todo con un Estado en favor de la empresa y no a favor de la sociedad civil.

Respecto a la discrepancia o resistencia sobre la disciplina y/o el control, esta representa el transformarse en un enemigo del sistema, un antisistema, el discrepar es estar en contra del modelo disciplinario y/o de control, sin ningún matiz. En el caso de la empresa, esto representa para el individuo su despido y en el caso de un país, sanciones económicas, por injustas que sean estas medidas, aunque violen determinados derechos y aunque estas se apliquen con un doble estándar, dependiendo de quién discrepe. La discrepancia representa quedar al margen y es representativa de la cultura del peligro para el modelo. A nivel de país, o aceptas las condiciones impuestas por el imperio y/o sus aliados o por los organismos internacionales que estos dominan, o eres un enemigo, y a nivel de empresa, o aceptas las condiciones disciplinarias y de control o estas fuera de la organización, con independencia de la ética o la justicia de tales normas.

7 Ética

La ética la podemos observar desde tres puntos de vista: desde la ética económica, desde la ética empresarial y desde la ética de las personas que participan en la economía y en la empresa.

Desde el punto de vista de la ética económica, es necesario analizar el entorno económico, político y social de las empresas.

El entorno económico, visto desde los orígenes de la ciencia, nos lleva al filósofo moral Adam Smith, convertido en economista. Smith, en 1752 ejerce como profesor de filosofía moral en la Universidad de Glasgow, su curso estaba dividido en cuatro partes, teología natural, ética, jurisprudencia y economía política. Su primer libro fue “La teoría de los sentimientos morales” en 1759, en este explica el origen y funcionamiento de los sentimientos morales, el resentimiento, la venganza, la virtud, la

admiración, la corrupción y la justicia. Libro con una fuerte influencia de su amigo David Hume, quién también le influiría en temas económicos.

Smith, a partir de 1763 goza de una pensión vitalicia de un poderoso aristócrata, por ejercer como tutor de su hijastro, en este periodo conoce François Quesnay y Anne Robert Jacques Turgot, quienes defendían la economía y la política basada en la ley natural, la riqueza y el orden, que sin lugar a dudas ejercen una fuerte influencia en su libro “La riqueza de las naciones”.

“Según Smith, la conducta humana es movida naturalmente por seis motivaciones: el egoísmo, la conmiseración, el deseo de ser libre, el sentimiento de la propiedad, el hábito del trabajo y la tendencia a trocar, permutar y cambiar una cosa por otra” (Roll: 2002, p.135). Esta influencia en la ley natural, es la que le lleva a afirmar la conducción de la mano invisible en el orden económico. La consecuencia en la creencia en la ley natural, lo hacen un adversario de la intervención del estado, en la industria y el comercio, pero no dudaba de la compatibilidad de la armonía social, con la institución de la propiedad privada (p.142).

Sin embargo, Smith, no estaba “en favor de los bajos salarios. Al contrario, él pensaba que ninguna sociedad podría florecer si la mayor parte de sus miembros son pobres o están en la miseria” (p.139). Además, cuando se refiere a la teoría del valor, Smith se refiere al trabajo como la única fuente de valor, y a la riqueza como dependiente de la cantidad de trabajo de otras personas que se pueda disponer. Se refiere al trabajo como la medida real del valor a cambio de todas las mercancías.

Respecto de la teoría del capital y la distribución, Smith expresa que el valor de todas las mercancías tiene tres componentes; los salarios de los trabajadores, las utilidades del empresario y la renta del terrateniente. Pero después distingue solo dos clases de ingresos, el valor producido por el trabajador y el que se apropian el terrateniente o el acervo (empresario). Con esta orientación el propio Smith, después de examinar diferentes épocas y países, concluye que por lo general los salarios y las utilidades son inversamente proporcionales (p.152-153).

Pero no se puede olvidar que Smith, está inserto en una clase dominante y privilegiada de la época, financiado por esas clases dominantes, que escribe para ellos, que les dice que sus ganancias ya no se considerarían egoístas y además, con la influencia que existía en el siglo XVIII de la filosofía de la ley natural. Pero también, no se puede olvidar que para quienes escribe, solo les interesa aquello que les beneficia e ignoran lo que puede ser contrario a sus intereses.

En pocas palabras, si las bases de la teoría económica, han sido establecidas con determinados principios morales, con un entorno filosófico como la ley natural, lo que tendremos como resultado es una profecía autocumplida. Por lo tanto, todo lo que se pueda construir sobre esta base tendrá, evidentemente, la misma tendencia moral y filosófica.

Si la ética económica se ocupa del desarrollo sostenible, del rol del estado, de la redistribución de la riqueza, del respecto al medio ambiente, de la explotación infantil, etc., si la base considerada del modelo es la mínima intervención del Estado. Por otra parte, el modelo ha logrado la minimización del Estado, el entorno político de la empresa es de la mínima intervención y del mínimo de recursos del Estado para la regulación, hacen inviable los objetivos de la ética económica. Además, si a la empresa desde su perspectiva moral, se le asigna el único objetivo de maximizar los beneficios (egoísmo, codicia o avaricia, etc.), difícilmente se podrá obtener como resultado una preocupación social de la empresa.

La esencia del modelo económico, es totalmente contrapuesta a la ética económica, es intentar sembrar en terreno estéril y por tanto, cualquier intento en esta dirección se transforma en maquillaje del modelo y el propio modelo empresa, que utiliza los objetivos de la ética económica, como herramienta de marketing para mostrar una imagen más sensible y ética a la sociedad civil, pero que en los hechos concretos es cada vez más lejana a esta sociedad civil y sus intereses. De esta forma, muchas multinacionales externalizan los procesos contaminantes, adquieren productos o etapas de su proceso donde hay explotación infantil y de género, se tapan la vista ante estos hechos, ya que adquieren sus productos a costes muy reducidos, escondiendo su verdadera ética empresarial a través de terceros. Pero en otros casos, como en la industria minera y del petróleo principalmente, con altos niveles de contaminación ambiental, cuentan con un ejército de abogados y asesores que les defiendan y dilaten los casos e inclusive involucran a los estados en los cuales tienen afincadas sus casas matrices, para que presione a los gobiernos de los pequeños estados, en donde se apoderan de sus recursos. Estas presiones se transforman también en acuerdos entre el poder político del país poseedor de los recursos y las multinacionales, como también a través de la oligarquía del país que presiona internamente al poder político, donde los participes son o serán compensados económicamente. De ahí, la gran cantidad de cargos políticos que terminan trabajando para el sector privado a altos niveles y con retribuciones millonarias o como la oligarquía local, se ve beneficiada con algunos

sectores de la economía, que las depredadoras multinacionales no tocan, para dejar parte del pastel a estos colaboradores necesarios, o mediante la propia participación política de las oligarquías locales.

Desde el punto de vista de la ética de la empresa o de actuaciones de la empresa, se ocupa de los procedimientos y normas internas para integrar la ética en la gestión, la calidad de los productos, los códigos de valores o conducta, el clima ético, de las políticas de buen gobierno en los órganos de decisión de la empresa, entre otros. Desde el punto de vista de la ética personal o de los comportamientos individuales dentro de la empresa, que se ocupa de los sobornos, el acoso moral y el uso de la información privilegiada, etc. Ambos puntos de vista, están tan íntimamente relacionados, se abordan de forma conjunta, dada la incorporación del homo economicus o la consideración del ser humano como una empresa.

Primero, según Foucault “la moral o el dispositivo es el enlace entre la formación discursiva y la formación no discursiva” En otras palabras, entre lo que se expresa y en el cómo se actúa, y/o entre el sujeto moral y el comportamiento moral. Pero también Foucault, distingue cuatro aspectos de como el sujeto se constituye en sujeto moral, refiriéndose a la sustancia ética, el modo de sujeción, las formas de elaboración y la teleología del sujeto moral, donde los dos primeros se encuentran ligados al sujeto ético y los dos últimos al comportamiento ético (Rivera Vicencio: 2012, p.746).

La sustancia ética y el modo de sujeción, que son las maneras en que un individuo va dando forma interna a su conducta moral, en este aspecto van a ser fundamental la familia, la iglesia en sus diferentes manifestaciones, las instituciones educativas, etc. Un papel fundamental en la ética de la empresa y la ética personal, estará dada por la formación de las instituciones educativas, sobre todo en aquellas del área económica, donde el conjunto de las enseñanzas están basadas en el neoliberalismo, con principios como el egoísmo y la codicia, con ausencia de asignaturas que aborden el tema ético, con la impregnación ideológica del individualismo y con el remarcado objetivo de la maximización de los beneficios, como objeto único y principal. Esto para todas las formas de empresa, inclusive para el homo economicus, que es la empresa individual, al interior de la empresa.

Para las formas de elaboración del trabajo ético y la teleología del sujeto moral, el primero referido al intento de transformarnos nosotros mismos en sujeto moral de nuestra conducta y no necesariamente conforme a una regla determinada, el segundo,

referido a que la acción moral no solo depende de nosotros mismos, sino también en su inserción y por el lugar que ocupa en el conjunto de una conducta. Ambos elementos que conforman el comportamiento moral, podrían representar una lucha, entre el sujeto moral y comportamiento moral del entorno.

Ahora bien, desde estos dos elementos vinculados a la ética de la empresa y la ética personal, tenemos que el comportamiento ético de la empresa y de la dirección de la empresa, que tendrá una influencia fundamental en el comportamiento ético del individuo, ya que un comportamiento contradictorio a la empresa, podrá representar su marginación. Pero si el objetivo principal de la empresa es la maximización de los beneficios, los incentivos económicos a sus directivos están ligados a esa maximización de beneficios, las retribuciones y la continuidad de los trabajadores en la empresa, están únicamente ligadas a la maximización de beneficios, la ética en la gestión, la calidad de los productos, los códigos de valores o conducta, el clima ético, de las políticas de buen gobierno en los órganos de decisión de la empresa, los sobornos, el acoso moral y el uso de la información privilegiada, etc. obviamente tendrán la misma orientación.

Al abordar la ética empresarial y la ética personal, desde la perspectiva de la teoría de agencia y la teoría de costes de transacción, tenemos que dadas las asimetrías de la información entre el principal y el agente (relación saber-poder), el agente dada su misión personal de maximizar los beneficios, podría incurrir en conductas impropias de apropiación de las rentas. Se le atribuye a priori - debido a las bases del modelo como el egoísmo y la codicia - un comportamiento impropio al agente, lo que obliga a incurrir en determinados costes de transacción. Ahora si estos costes de transacción se vieran incrementados por la empresa o por la dirección, debido a objetivos éticos, la empresa incurrirá en mayores costes, ya no solo de implementación de los objetivos éticos, sino también de control para que esos objetivos éticos se cumplieren. Pero estos mayores costes también influirán directamente en el producto y por ende en los resultados de la empresa, no logrando la maximización de sus beneficios, respecto a su competencia, ya que la competencia no tiene obligatoriedad en su implantación. Por lo tanto, ¿qué incentivo podrían tener el o los principales, el o los agentes o los propios trabajadores, que podrían ver en peligro su trabajo?, seguramente ninguno con este modelo, a pesar de los valores como sujetos éticos o morales, de cada uno de ellos en forma individual.

8 Gubernamentalidad Corporativa

“La gubernamentalidad, se desarrolla en la sociedad normalizadora, mediante las prácticas de subjetivación, transformación del hombre en sujeto y de objetivación, transformación del sujeto en objeto, ambos sujeto y objeto de saber y de poder, tanto para sí mismo, como para con los demás.” “La gubernamentalidad se entiende como el objeto de estudio de las formas de gobernar, a través del análisis de las formas de racionalidad, de procedimientos técnicos y de formas de instrumentalización, todas estas formas en un sentido amplio, tanto en el gobierno de sí (ética), como en el gobierno de los demás y entre ambos” (Rivera Vicencio: 2012, p.748-749).

La gubernamentalidad corporativa está representada por la razón económica, por sobre la razón de estado. Desde el liberalismo, esta razón económica asignaba nuevas formas de racionalidad estatal, la cual fue evolucionando hasta imponerse por sobre la razón de Estado. Foucault la llama gubernamentalidad de los economistas y dice que esta “va a servir de introducción a algunas de las líneas fundamentales de la gubernamentalidad moderna y contemporánea” (Foucault: 2006, p.399).

Gubernamentalidad corporativa es lo que se ha descrito en el análisis de las diferentes manifestaciones del poder de la institución *empresa*, en este trabajo, siguiendo la recomendación de Foucault, de “que se debe analizar las instituciones a partir de las relaciones de poder y no a la inversa” (Foucault: 1994d, p.238).

Por lo tanto, resultará más claro de exponer la conceptualización de la gubernamentalidad corporativa, a través de sus características y de sus orígenes, que pretender definir toda una ideología de razón de estado, que en este trabajo solo es abordada en algunos de sus aspectos económicos, pero que tiene múltiples implicaciones en otras ciencias.

Junto a todos los aspectos arqueológicos y genealógicos que afectan al origen de la gubernamentalidad corporativa, se podría fijar la década de los '80 del siglo XX como el momento de la gestación o del comienzo del cambio del neoliberalismo a la gubernamentalidad corporativa, producto del inicio del proceso de privatizaciones a nivel mundial y que se va consolidando en las dos décadas siguientes. Esto es posible debido al permanente desprestigio sufrido por el estado (“fobia al estado”), en las décadas anteriores, ya a partir desde los años '30 (Foucault: 2007, p.94, 221 y 284), acompañado de un discurso sobre la economía social de mercado (implementada inicialmente en Alemania) (p.178), lo que logra una menor oposición de la sociedad civil, debido al engañoso discurso.

Para el neoliberalismo la esencia está en la competencia, según ellos solo la competencia puede asegurar la racionalidad económica. Pero esto trae consigo la ausencia de intervención de un tercero, la ausencia de la intervención estatal y por lo tanto, la apropiación de las rentas del Estado están justificadas, por la ausencia de intervención en el mercado (proceso de privatizaciones). A su vez, este mismo principio es la base de la desregularización. De esta forma, la relación del liberalismo del siglo XVIII, queda totalmente invertida, ahora se gobierna para el mercado, “es la instauración de relaciones estrictamente mercantiles en la sociedad” (p.149-155).

En esta primera característica, que es la competencia, junto a sus derivadas como son el desprestigio al Estado, las privatizaciones y la desregularización, el monopolio pasa a ser un fenómeno arcaico y de intervención (p.164). De ahí, que se inventa la competencia inclusive en los monopolios naturales privatizados, en otro de los tantos esfuerzos de adaptar la realidad a la teoría, muy típico del modelo económico actual y forzando otro engañoso discurso, en este caso, el de la competitividad.

Una segunda característica, la representa la confrontación entre la sociedad civil y el modelo de empresa construido, con profundas bases en el individualismo, producto de la adopción de teorías con orígenes en principios morales como el egoísmo, la codicia, la deslealtad, etc. Esta característica va unida al curso de la teoría económica, que ha sido marcada por el poder económico y por los imperios. No es casualidad que durante 150 años después de Adam Smith, los economistas principalmente fuesen ingleses, país imperial de ese entonces y posteriormente, cuando el imperio pasa a manos de Estados Unidos, los economistas de renombre principalmente tuviesen nacionalidad norteamericana.

El modelo de empresa, que se ha ido construyendo a través del modelo liberal y neoliberal, alcanza su máxima expresión de perversión, en la gubernamentalidad corporativa. A pesar de apoderarse de servicios públicos y empresas estatales, donde los objetivos eran principalmente sociales, la empresa privada solo tiene como objetivo la maximización de los beneficios, sin ninguna responsabilidad social para con la explotación de los recursos, inclusive con el recurso trabajo.

La confrontación entre la empresa y la sociedad civil, tiene uno de sus respaldos económicos en la teoría del capital humano, entre otros, haciendo del trabajo un producto de mercado, donde solo son rescatables los efectos de este como valor productivo. Mediante esta teoría, el salario se convierte en una renta del capital, indisociable de su poseedor, de esta forma el trabajador se convierte en una especie de

empresa en sí mismo. Por lo tanto, se produce la transformación de una economía hecha de unidades de empresa, con el homo economicus que era socio de intercambio, mutado a homo economicus empresario de sí mismo e “interfaz del gobierno y el individuo” (Foucault: 2007, p.255-265 y 292).

Ahora, si el ser humano es considerado solo un homo economicus, individualista y solo motivado por la maximización de sus beneficios, quedan excluidas todo tipo de motivaciones sociales, de unión entre los seres humanos, que son las razones por las cuales los seres humanos se unen y que en definitiva son la causa de las civilizaciones y de la sociedad. Esta contraposición se transforma en la descomposición de la sociedad.

También, los propios fenómenos migratorios, se transforman en una inversión, donde el migrante “es un empresario de si mismo que hace una serie de gastos de inversión para conseguir cierta mejora” (p.271). De esta misma forma, se tergiversan los problemas de los países subdesarrollados, de donde surge la población migrante, intentando explicar que la falta de desarrollo económico, se debe a la falta de inversión en capital humano y no a la apropiación de las rentas de las empresas de los países desarrollados o la apropiación histórica de sus recursos, por parte de los imperios y sus aliados (Foucault: 2007, p.273).

Como tercera característica, se encuentra la conformación de la posición dominante del imperio y sus aliados, siendo estos últimos, permanentes y transitorios. En la actualidad este imperio comandado por Estados Unidos y sus aliados permanentes de Europa, se vio reforzado con la desaparición de la Unión Soviética en la década de fines de los '80 del siglo XX, quedando el mundo en manos de un solo lineamiento ideológico, lo que ha facilitado la instauración de la gubernamentalidad corporativa.

Este grupo de países, que imponen su ideología, se refuerza mediante un conjunto de organismos supranacionales, que ellos mismos dirigen a sus propios intereses, como la ONU, la Unión Europea, la OEA, UA (Unión Africana), etc., pero también de organismos militares, como la OTAN para sus intereses geopolíticos.

Desde el punto de vista del funcionamiento en estos países, respecto de la gubernamentalidad corporativa, se encuentra que la residencia de las grandes empresas que gobiernan el mundo, tienen sus sedes en estos países y/o en paraísos fiscales, que funcionan como aliados de carácter financiero, de esta forma los estados les favorecen, a cambio de retribuciones al poder político, para que puedan disminuir o evadir, el pago de impuestos. Sin embargo, este mismo proceso de disminución o evasión de impuestos, provoca menores ingresos a los estados ayudando a la desregulación, por falta de

recursos. Es una nueva forma de apropiación de las rentas, producida por esa suerte de favores recíprocos, entre el poder económico y el poder político.

Esta característica, tiene matices diferentes en los países que son aliados transitorios. Es decir, aquellos países que adoptan un modelo de permisibilidad en la apropiación de sus recursos, por parte de empresas extranjeras. Esta instauración del modelo de apropiación de las rentas, es posible, gracias a la oligarquía local de cada uno de estos países y a su vinculación con el poder político, los cuales se ven favorecidos en la apropiación de las rentas locales, siempre y cuando su nivel de crecimiento o apropiación no limite la apropiación de los recursos que hacen las grandes empresas multinacionales. Este objetivo lo logran mediante la presión al poder político, para que este adopte medidas legislativas que faciliten la apropiación de los recursos y empresas. También en muchos casos, la propia oligarquía local participa en el poder político, imponiendo normas legislativas, que favorecen tanto a empresas privadas locales, como a empresas multinacionales.

Además, las oligarquías locales, juegan un papel muy importante en los procesos de inestabilización de aquellos países que adopten gobiernos contrarios a los intereses del imperio o sus aliados y a sus propios intereses. Son los que ayudan a crear las condiciones de inestabilidad económica, son los que se unen a los poderes militares locales, que normalmente tienen formación a través de escuelas creadas por el propio imperio o de sus aliados (Escuela de las Américas), para crear inestabilidad social, que ayudan a crear las condiciones para la instauración golpes de estado o de revertir los procesos democráticos que les son contrarios a sus intereses.

Otra componente de esta característica, que se ha dado en los últimos años, después de la crisis de 2008, es que muchos de los aliados europeos también se han visto afectados por la apropiación de las rentas por parte de multinacionales, la concentración de los mercados y los sistemas de vigilancia o de limitación de las libertades. Esto ha provocado un aumento de los niveles de desconfianza del modelo por parte de la población y obligará al incremento de la vigilancia, tanto al interior de los países, como a nivel de generar modelos de vigilancia independientes a los del imperio (OTAN), para poder sostener el control sobre las poblaciones.

Ahora, con respecto a la apropiación de las rentas de los propios países aliados, esto ha significado la desnacionalización de empresas que eran emblemas nacionales de países europeos, pero empiezan a percibir que la concentración de la riqueza, también les afecta y les afectará, ya que el mismo modelo hace que esta concentración de la

riqueza y por ende, la apropiación de las rentas sea imparable y la maximización de los beneficios, insaciable.

Todo esto hace que el ataque constante a la sociedad civil, desde niveles mundiales, locales, de la empresa y de los propios individuos, termine provocando la disociación, “cuando más se avanza hacia un estado económico, paradójicamente más se deshace el lazo constitutivo de la sociedad civil y el hombre más aislado está por el lazo económico que tiene con uno y con todos” (Foucault: 2007, p.345).

La cuarta característica de la gubernamentalidad corporativa, es la relativa a la maximización del valor en la economía, que se refiere a que ante una alternativa determinada, si se suman los valores que se obtienen, la alternativa con mayor valor es la más eficiente. Esta característica se basa en que no existen efectos de riqueza. Sin embargo, como en tantos otros casos en la economía (eficiencia Pareto, teorema de Coase, entre otros), la realidad es muy diferente a la teoría, existen diferencias de riqueza entre los diferentes actores económicos y por tanto, quien se apropia de la maximización del valor, es aquel que posee mayor riqueza, sin ninguna duda. Su capacidad de negociación, se transforma en una imposición.

Al definir el efecto riqueza, como aquel que representa un cambio patrimonial en el sujeto que interviene en la transacción, ahora bien si un cambio patrimonial se produce a través de un beneficio o una pérdida, ¿cómo un individuo o una empresa optará por elegir una pérdida, o quedar con un efecto nulo en su patrimonio, si su objetivo es la maximización de los beneficios?

La capacidad de negociación y la apropiación de las rentas, está directamente relacionada a la riqueza de los que intervienen en la transacción, a mayor riqueza, mayor apropiación de las rentas. También se puede decir, que a mayor tamaño de la empresa, mayor es su capacidad de negociación y por lo tanto, mayor es su apropiación de las rentas. Esta reflexión obvia, trae consigo un conjunto adicional de elementos, como por ejemplo, que para la maximización de los beneficios, el crecimiento en el tamaño de la empresa (riqueza de la empresa), será una condición permanente, es su avaricia insaciable. Otro elemento que irá unido, será que la subsistencia de la pequeña y mediana empresa, solo será posible, en la medida que sirva de canal de distribución de las grandes empresas, o desarrolle una labor en que la gran empresa no desee participar de forma directa, o en aquellas empresas que aún no tienen el beneficio suficiente para apoderarse de ellas, o en aquellas actividades que han dejado a las oligarquías locales, para que les sirvan de colaboradores necesarios. Un elemento adicional, lo compone el

propio crecimiento en sí de las empresas, ya que a su vez el tamaño las hace inmune, pueden pagar ejércitos de abogados y asesores, que les defiendan ante quienes se han apoderado de sus rentas, ante las ineficiencias de sus productos o servicios, debido a reducciones de costes, que repercuten en sus clientes, en aras de la maximización de sus beneficios. Pero también ante el poder político, ya que con sus lobbies presionan y obtienen favores, que devuelven con financiamientos a partidos o políticos, de forma legal o ilegal. Además, el tema del tamaño de la empresa en el sector financiero llega a tener componentes adicionales, como es el rescate que ha hecho el sector público al sector financiero en diferentes países del mundo, a través de un mayor endeudamiento para el Estado, aumentando la deuda pública, pero además a cambio de disminuciones presupuestarias de carácter social, ya que los efectos del endeudamiento, representa una mayor deuda y un mayor pago de intereses insostenible en el tiempo para estos Estados, ya minimizados.

Este último elemento, en el sector financiero, trae consigo otras consecuencias, como es la relación que existe en algunos países como España, donde además de la concentración del sector financiero, después del rescate bancario con recursos públicos, que ha obligado a una mayor emisión de deuda por parte del Estado, donde esta deuda, está siendo adquirida por los propios bancos rescatados con recursos de la Unión Europea (Banco Central Europeo, BCE), generando un círculo vicioso y peligroso de mayor dependencia de los Estados más poderosos de la propia Unión Europea, lo que traerá consigo una mayor pérdida de soberanía.

Un último elemento de esta característica, es la que se está dando producto del insaciable objetivo de maximización de los beneficios. En esta escalada de apropiación de las rentas de los trabajadores, ha generado una baja en el consumo, debido a los menores ingresos y la creciente desigualdad que esta apropiación de rentas ha generado durante largos años. Este escenario que ha ido generando a su vez, periodos cíclicos de crisis económicas y descontento social, se está arraigando en la economía mundial, creando una crisis permanente que solo se sostiene con una mayor emisión de dinero y un mayor endeudamiento de los estados, endeudamiento que ya es insostenible, inclusive para el propio Estados Unidos. Por otra parte, el dinero que se genera es utilizado para la apropiación de recursos en países en crisis, pero esta generación de dinero a ritmo de imprenta, irá disminuyendo el valor del dólar y del euro, peligrosamente, hasta que sea reemplazado, en su totalidad o de forma parcial, como

moneda de reserva, o donde otras monedas empiecen a tomar una fortaleza de moneda de reserva a nivel mundial, sustituyendo en parte su predominio.

La quinta y última característica de la gubernamentalidad corporativa, que se trata en este artículo, habiendo muchas otras, - algunas de ellas vistas desde las mismas manifestaciones del poder de este documento - es el surgimiento de una nueva casta dominante, como son los directivos de organismos nacionales, internacionales y de las grandes empresas. En el caso de estos últimos, que aunque no son los dueños de los recursos, generan normas y políticas para los mercados o administran y gestionan los recursos de las empresas, son los agentes o colaboradores necesarios del poder económico.

Esta casta directiva, tiene formación en el área económica, en diferentes universidades del mundo, bajo la ideología capitalista a ultranza, del mercado y de la empresa, conceptualizada como el engranaje fundamental de la gubernamentalidad corporativa. Adicionalmente, muchos de ellos son poseedores de grados superiores como Máster y Doctorados, ideologizados bajo la misma doctrina.

También participan en diferentes niveles jerárquicos de las estructuras, como organismos técnicos de carácter nacional o internacional y en empresas de diferentes tamaños. A su vez, actúan en función de un modelo ideologizado del capitalismo y su comportamiento ético, está en función de la obtención de beneficios personales y de la maximización de los beneficios de las empresas. Esto que muchas veces genera intereses contrapuestos en la estructuras donde participan, - relación poder-saber - no necesariamente los saca del mercado, en muchos casos los ayuda a mantenerse, por la gran información privilegiada que ostentan, ya no sobre actividades estratégicas, sino sobre los niveles de evasión fiscal, violación de normativas medioambientales, violación de la legislación laboral y/o corrupción en general de las estructuras en las que participan, como también, su nivel de relaciones con el poder político, que también ha actuado como colaboradores necesarios, para la maximización de los beneficios de la gran empresa. En pocas palabras, son el brazo ejecutor del poder económico y su cara visible. Mercenarios del poder económico y protegidos por el poder político, debido a sus vinculaciones.

Su vinculación a organismos internacionales está determinada, por la distribución de poderes entre los diferentes países que conforman el imperio y sus aliados, y el poder político del país que le corresponda el turno. En cambio, en los organismos nacionales, también es relevante su vinculación política, al gobierno de

turno, - normalmente del bipartidismo local - pero es mucho más relevante su conexión con la oligarquía local. Por último, en el caso de aquellos directivos que participan en empresas, su vinculación dependerá del tamaño de la empresa, mientras mayor es el tamaño, mayor es la vinculación ideológica y con la oligarquía. En el caso de las pequeñas y medianas empresas, dominadas por las grandes empresas, donde la subsistencia de estas depende de los intereses de las grandes empresas, como se expresó anteriormente, los directivos pueden ser muchos más variados, pero destaca su origen socio-económico, su relación con la propiedad, su relación con los directivos existentes antes de ser contratados y/o su red de influencia en sectores que interesen a la empresa, entre otros.

9 Conclusiones y Recomendaciones

Este capítulo que trata sobre la evolución histórica del capitalismo y las relaciones de poder, como también sobre la evolución y las relaciones de poder de la gran empresa, donde la esta empresa se fue transformando en el centro del desarrollo de una nueva gubernamentalidad, a través del discurso, de la disciplina, de la ética y con la generación de teorías económicas ideologizadas, que fueron dando forma a lo que se puede denominar gubernamentalidad corporativa, del que forman parte el sujeto de derecho y el sujeto económico.

En este trabajo, solo se consideran algunos de los tantos aspectos económicos, que dan forma a esta gubernamentalidad corporativa, que puede ser complementado con aspectos no considerados y ampliado en aquellos aspectos abordados con menor profundidad, y que sirven de sugerencia implícita a nuevas investigaciones. Pero también, se puede complementar esta gubernamentalidad corporativa, desde diferentes ciencias, que seguramente, han sufrido transformaciones y evoluciones en esta misma dirección, como es el caso de las ciencias de la salud, las ciencias humanas, las ciencias arquitectónicas, etc.

Con estos retos de posibles investigaciones futuras, la sugerencia sería abordar estos trabajos desde las relaciones de poder de las instituciones, que puedan representar a un determinado aspecto de la ciencia o de un sector. Como por ejemplo, la universidad en su conjunto, o una determinada universidad, en el caso de la educación o como los hospitales, un hospital en particular o una de las actividades médicas, en las ciencias de la salud o como los teatros y editoriales, en el arte y la literatura, o como la temática medioambiental o la temática diplomática, etc. También se podrá abordar esta

descripción y/o determinación a través de instituciones del estado, o de empresas que fueron del estado (empresas privatizadas) o de un país o de regiones determinadas o agrupaciones de países, etc.

Por otra parte, este trabajo tiene la intención de servir para diagnosticar el cómo se fue desarrollando el sistema de apropiación de las rentas, que a su vez ha ido generando los problemas de desequilibrios regionales a nivel mundial, las desigualdades sociales al interior de los países y como se sigue generando la concentración de la riqueza. Todo esto, no con el objeto de corregir el modelo, ya que estas correcciones no hacen otra cosa que prolongar la existencia de la gubernamentalidad corporativa, ayudando a desarrollar nuevos tentáculos al modelo, sino para replantear el desarrollo de una nueva gubernamentalidad, pero que ahora considere a la sociedad civil.

Una nueva gubernamentalidad, donde “el aspecto sujeto de derecho o el aspecto sujeto económico constituirán aspectos parciales, integrables en la misma medida en que forman parte de un conjunto completo”, “un gobierno omnipresente, un gobierno al que nada escape, un gobierno que obedezca las reglas del derecho y un gobierno que sin embargo respete la especificidad de la economía, será un gobierno que ha de administrar la sociedad civil, administrar la nación, administrar la sociedad, administrar lo social”, una gubernamentalidad de la sociedad civil y para la sociedad civil (Foucault: 2007, p.335-336).

El gran desafío que se presenta en este trabajo, es la complementación del diagnóstico y su validación, y en tal caso, una vez validado, iniciar los procesos de formalización, estructuración y discusión de una nueva gubernamentalidad. Un buen comienzo, puede ser el describir cómo se producen las apropiaciones de los recursos en los países que no forman parte de la ideología dominante y cómo fortalecer las alianzas entre los países sometidos durante siglos a la apropiación de sus recursos, fortaleciendo las organizaciones internacionales donde no tienen la participación o supervisión de Estados Unidos y/o de sus aliados.

Estas nuevas alianzas sin la supervisión imperial están generando y generarán nuevos bloques económicos mundiales, que harán perder la supremacía al actual poder imperial. Sin embargo, estos nuevos bloques económicos mundiales, podrán quedar igualmente bajo la gubernamentalidad corporativa, si estos no se gestan con una clara orientación a la gubernamentalidad de la sociedad civil.

Una de las instituciones base de la conformación de la gubernamentalidad corporativa es la institución del sistema monetario, la cual debería ser la primera

prioridad de los trabajos de investigación futuros, es decir, la conformación monetaria de la gubernamentalidad corporativa, desde la metodología arqueológica y genealógica. Una segunda institución a investigar debería ser la conformación productiva de la gubernamentalidad corporativa, también desde la metodología arqueológica y genealógica y una tercera institución a estudiar debería corresponder a las manifestaciones de resistencia a la gubernamentalidad corporativa, siempre desde la misma metodología Foucaultiana. Estas tres instituciones estudiadas en profundidad, podrían entregar los elementos necesarios para la discusión de una nueva gubernamentalidad, respetuosa del medio ambiente, de los derechos humanos, de las aspiraciones sociales, en definitiva de una gubernamentalidad de la sociedad civil.

CAPÍTULO III

**COMPARACIÓN METODOLÓGICA ENTRE EL FUNCIONALISMO Y LA
PERSPECTIVA FOUCAULTIANA.
CASO DE LA PRIVATIZACIÓN DE ENAGAS EN ESPAÑA**

Resumen

Los objetivos de este capítulo son: la confrontación de dos enfoques de investigación desde el punto de vista de sus metodologías aplicadas a un estudio de caso, como son el método funcionalismo y método del enfoque Foucaultiano, la descripción del proceso privatizador, la aplicación de la Teoría de la Gubernamentalidad Corporativa basada en la perspectiva Foucaultiana, la comparación de los resultados obtenidos entre una y otra perspectiva y su complementariedad, junto con determinar las motivaciones del proceso privatizador, y determinar las limitaciones de estos enfoques. Para ello, se han definido un grupo de preguntas a resolver, a través de un caso específico, como es la privatización de la empresa Enagas en España.

Para la metodología funcionalista se utilizará una de las herramientas más frecuentemente utilizada en España, que ha sido la aplicación basada en el modelo de análisis de la eficiencia mediante indicadores financiero-económicos, explicado mediante la productividad de los factores de producción (Prior, Vergés y Vilardell: 1993) y (Vergés: 2011). Y para la perspectiva Foucaultiana, se aplicará la metodología arqueológica y genealógica, definidas por Foucault, junto a la teoría de la gubernamentalidad corporativa.

Palabras Claves: Privatización, Enagas, funcionalismo, perspectiva Foucaultiana, método de estudio de caso, análisis de la eficiencia, productividad, metodología arqueológica y genealógica, Teoría de la Gubernamentalidad Corporativa y conformación monetaria.

1 Introducción

A pesar de la existencia de múltiples trabajos de investigación sobre privatizaciones, tanto en España, como a nivel mundial, a través de diferentes perspectivas, hay un predominio absoluto de la perspectiva funcionalista o corriente principal. Investigaciones sobre privatizaciones a través de la perspectiva Foucaultiana, hasta este momento eran inexistentes. Esto hace que este trabajo aporte una nueva visión al proceso privatizador en su conjunto, mediante la metodología del estudio de caso de una empresa en particular, aplicando la metodología arqueológica y genealógica propia de los estudios de Foucault y a su vez confrontada con la perspectiva funcionalista, aplicando el modelo de análisis de la eficiencia mediante indicadores financiero-económicos, explicado a través de la productividad de los factores de producción.

La confrontación de dos metodologías de diferentes perspectivas de investigación, como son: el funcionalismo y la perspectiva crítica basada en la obra de Foucault, sobre las relaciones de poder, hacen de este trabajo un novedoso aporte a la investigación, sobre la metodología de estudio de caso, y sobre la privatización de la empresa Enagas (Empresa Nacional de Gas), en España.

El trabajo se encuentra dividido en nueve partes incluida esta introducción (primera parte). La segunda parte, se refiere a la justificación de esta investigación, que incluye la literatura sobre privatizaciones, como de los objetivos que declaran los gobiernos en su decisión de privatizar y más específicamente de los objetivos económicos ante esta decisión.

El tercer apartado, corresponde a los objetivos de este trabajo dentro de la confrontación de dos perspectivas de investigación opuestas y con un conjunto de objetivos específicos que emanan de la aplicación de la perspectiva Foucaultiana a un estudio de caso en particular para contrastar la teoría emanada del mismo enfoque de las relaciones de poder de Foucault (Teoría de la Gubernamentalidad Corporativa), junto con la aplicación de la metodología funcionalista y con la confrontación de resultados de ambas perspectivas, y las limitaciones de ambos enfoques.

Un cuarto apartado corresponde a la metodología aplicada, partiendo del estudio de caso, aplicado a la perspectiva funcionalista y a la perspectiva Foucaultiana, con las características principales de cada perspectiva, que a su vez determinan los aspectos que se desarrollan en este trabajo, para cada una de estas perspectivas.

La quinta parte trata sobre los antecedentes generales de la privatización de la empresa Enagas de España, que ilustra sobre la historia de la empresa y los datos más importantes en el proceso de su privatización.

Como sexta y séptima parte, se desarrollan cada una de las perspectivas aplicadas al caso Enagas. Para la perspectiva funcionalista, se desarrolla el modelo de análisis de la eficiencia mediante indicadores financiero-económicos, explicado a través de la productividad de los factores de producción y para la perspectiva Foucaultiana, se describen las características del proceso privatizador, que emanan de la teoría de la gubernamentalidad corporativa, desarrollada mediante la metodología arqueológica y genealógica.

Una octava parte, detalla y confronta los resultados obtenidos con cada uno de las perspectivas, junto con dar respuesta a las preguntas planteadas en este trabajo y a su

vez forman el sustento a las conclusiones y discusión final (novena parte), que forman parte del último apartado de este trabajo.

2 Justificación de la Investigación

2.1 Objetivos que declaran los gobiernos en su decisión de privatizar

Dentro de los objetivos declarados por los gobiernos en su decisión de privatizar, tenemos objetivos, económicos, financieros y puramente ideológicos o políticos.

Los primeros, objetivos económicos, son los que se consideran en esta comparación metodológica, desde el punto de vista funcionalista y que son tratados con mayor extensión en este 6 de este trabajo.

Los segundos, objetivos financieros, en el caso de España, si solamente se hubiesen privatizado las empresas deficitarias, el peso del sector público no sería inferior, sino que incluso superior que en el comienzo de este proceso privatizador (1985). Sin embargo, el peso del sector público en la economía ha disminuido, especialmente después de terminada la primera etapa de privatizaciones en España (1985-1995). También, es cierto que el Estado pudo reducir el déficit corriente y el endeudamiento público en el año en que se realizó la privatización de una empresa determinada, pero la venta de grandes empresas rentables, en contrapartida implicó la renuncia a unos ingresos futuros para el Estado. Respecto de la explicación de eliminar nuevas inversiones para reducir el gasto público, en España este resultado fue relativo, ya que en empresas en fase de expansión, con alta rentabilidad y posición dominante en el mercado nacional, además de su proyección internacional, como fue el caso del grupo Repsol, dentro del cual se encontraba la empresa Enagas, esta situación era muy diferente, ya que se encontraba en la etapa de explotación creciente y las nuevas inversiones a realizar serían marginales, respecto a las ya realizadas en su etapa pública (Vergés: 2013, p.25-26).

Los objetivos puramente ideológicos o políticos, tienen una fuerte influencia externa, indirectamente la UE llevó a que muchos países miembros tuviesen que privatizar empresas públicas, ya que la UE impide la utilización indirecta de las empresas públicas en objetivos sociales o de política económica, lo que significaría compensar financieramente por los costes de su intervención en el mercado. Esta compensación representaría una subvención, y los tratados de la UE prohíben que un Estado miembro otorgue subvenciones de explotación a las empresas del país, ya que limitaría la libre competencia interna en la UE (p.27-28). Vergés expresa que: "...la

pertenencia a la Unión Europea (UE), como primer horizonte de la globalización de los mercados (y, en un horizonte más amplio, los compromisos firmados en la Organización Mundial del Comercio), hace poco menos que imposible -cuando no contraproducente- cualquier política industrial, regional o social convencional” (p.28).

Respecto de reducir el poder de los sindicatos para equiparar los costes que tienen las empresas privadas, en general, las empresas públicas son más vulnerables a las reivindicaciones sobre incrementos salariales de sus trabajadores (Kaldor: 1980), como también las expectativas de trabajadores del sector público son mayores a los de las empresas privadas en los procesos de negociación salarial. En cambio, ante la posibilidad de que la empresa pública cierre, ante resultados desfavorables, los niveles de eficiencia productiva, se aproximan al del sector privado. Sin embargo, no son excepcionales los casos en que la empresa pública ofrece mejores condiciones de trabajo y una menor jornada laboral anual (Vergés: 2013, p.42-43).

2.2 Objetivos económicos de los gobiernos en su decisión de privatizar y limitaciones de los indicadores de eficiencia

Los objetivos económicos de: incrementar la eficiencia productiva de las empresas públicas y mejorar la competitividad de la economía en general, desregular, liberalizar o eliminar situaciones de monopolio e introducir competencia, para incrementar la eficiencia, han sido materia de numerosos trabajos de investigación, pero en España “del conjunto de estudios disponibles la conclusión general que se desprende es que no se aprecian diferencias significativas de eficiencia”...”entre el después y el antes para las empresas privatizadas” (Vergés: 2013, p.36). También, ratifican estas conclusiones en España, los trabajos de: Gamir (1999), y a nivel internacional Kemal (1996), Halliday y Carruthers (1996), Villalonga (2000), Gertler y Kuan (2002), Cullinane, Ji y Wang (2005), Sacristán (2006), Okten y Peren Arin (2006) y Cavaliere y Scabrosetti (2008). Y en lo que se refiere al incremento de la competitividad de las empresas privatizadas, eliminación de monopolios, el trabajo Vergés (2013, p.39-42), expresa lo contrario. En lo referido a que las privatizaciones obedecen al traspaso de riesgos a la empresa privada, los artículos de Ogden (1995), Bortolotti et al (2002), Berg, Pollitt y Tsuji (2002), Jupe (2012), Vergés (2013), Vergés (2014a) y Vergés (2014b), muestran que esta afirmación es incorrecta. En el caso de Enagas, constituyó un claro caso, como otros, de privatización de un monopolio natural (Vergés: 2013, p.41).

En general, el grueso de las privatizaciones en España representaron la socialización de las pérdidas y la privatización de los beneficios, pero además, representó el desplazamiento del poder de decisión de algunas de las grandes empresas, a empresas de otros países, es decir, la privatización representó la desnacionalización (Vergés: 2013, p.42-44).

También es relevante considerar, las limitaciones que se pueden encontrar en un estudio comparativo, como son: las limitaciones en los indicadores de eficiencia, las incertidumbres al evaluar la variación de la eficiencia, antes y después de la privatización, ya sea por las variaciones en los indicadores de eficiencia por causas externas al evento o por razones propias del evento.

Las limitaciones en los indicadores de eficiencia, basados en el beneficio, ya sea como valor absoluto o en términos relativos (tasa de margen o de rentabilidad), pueden presentar conclusiones erróneas por su dependencia de elementos que nada tienen que ver con la gestión eficiente, como son los casos de: situaciones de monopolio con la correspondiente influencia en los precios, la calidad del servicio y/o producto que la empresa suministra, sobre todo en el caso de empresas con situación dominante en el mercado, donde los costes pueden influir en la calidad y los factores externos que pueden condicionar la cifra de resultados en cualquier empresa, por ejemplo: los cambios coyunturales en la demanda de sus productos y/o servicios, acciones de sus competidores más directos, y cambios en las políticas económicas impulsadas por el gobierno (Vergés: 2014a, p.5-6).

Las incertidumbres al evaluar la variación de la eficiencia, antes y después de la privatización, son debido a la variación de un periodo a otro de un indicador de eficiencia, donde este indicador no siempre representa una variación real de la eficiencia de la empresa. Este es el caso de la variación relativa de los precios, tanto de venta, como de compra y los cambios en los niveles de calidad, como ha ocurrido en muchos casos de empresas privatizadas, donde los precios han sufrido un incremento por sobre la variación de la tasa de inflación y los niveles de calidad han variado, ya sea para mejor o para peor. En estos casos el investigador raramente dispone de información, en cierto modo confidencial, para los diferentes años considerados en la investigación, respecto de los precios y calidad (Vergés: 2014b, p.12-13).

En el caso de las variaciones en los indicadores de eficiencia por causas externas al evento, donde los cambios observados en la eficiencia, no dependen de una sola causa y pueden ser por motivos tales como: la evolución económica del sector al cual

pertenece la empresa, por cambios en el marco jurídico e institucional de la empresa privatizada y/o por la propia tendencia que la empresa trae como comportamiento histórico del indicador de eficiencia considerado (p.14-15).

Y por último, las variaciones en los indicadores de eficiencia por razones asociadas al propio evento, como son: a) si los niveles de calidad han permanecido razonablemente constantes entre el antes y el después de la privatización, b) si el mix de las actividades de la empresa no ha tenido variaciones, y c) si los precios, tanto de venta, como de compra no han tenido cambios significativos (p.15-17).

3 Objetivos

El discurso instaurado sobre la ineficiencia del Estado y su minimización, ha sido la retórica conformada históricamente del discurso neoliberal, que se fue implementando a partir del comienzo del siglo XX. Esta manifestación del poder (discurso), junto a otras, como la disciplina, la ética, fueron conformando una determinada gubernamentalidad, transformando en saber y en corriente principal de la investigación económica, lo que se denomina funcionalismo o positivismo (Rivera Vicencio: 2012, p.731-732). De esta forma, el neoliberalismo se transforma en creador del derecho público, base de sustentación del Estado y de legitimación de los gobiernos, con un Estado que establecía un espacio de libertad económica, a una libertad de mercado como principio organizador de este (Rivera Vicencio: 2014, p.285), también reafirman esta conformación del neoliberalismo; Schneiderman, D. (2001), Springer, S. (2012), Redden, G. (2002) y Cotoi, C. (2011).

La gran mayoría de los trabajos sobre privatizaciones han tomado el enfoque del discurso imperante para su estudio (funcionalismo, positivismo o corriente principal), sin embargo, es muy reducido el número de artículos sobre privatizaciones que se basen en perspectivas críticas de investigación y menos aún que tengan como base el enfoque Foucaultiano o en teorías basadas en esta perspectiva.

Por consiguiente, los objetivos que persigue este trabajo son: a) la confrontación de ambas perspectivas, funcionalismo y enfoque Foucaultiano, para determinar el incremento de la eficiencia y la mejora de la competitividad de la empresa privatizada, b) la comparación de los resultados obtenidos entre una y otra perspectiva, con el objeto de buscar la complementariedad entre ambas y una mayor explicación al fenómeno de la privatización de empresas públicas, c) la descripción del proceso privatizador, de una empresa en particular como es el caso de Enagas, desde la perspectiva de las relaciones

de poder o enfoque Foucaultiano y desde la perspectiva funcionalista, d) determinar las limitaciones de estas perspectivas para explicar el proceso de privatización de una empresa en particular, e) la aplicación de la teoría de la gubernamentalidad corporativa, basada en el mismo enfoque Foucaultiano, aplicado al caso de un proceso de privatización específico, y en definitiva: f) determinar las verdaderas motivaciones que se encuentran en el proceso privatizador, mediante un caso en particular.

Estos objetivos dan origen a las siguientes preguntas que este trabajo pretende responder, para este caso específico: 1) ¿produce la privatización de una empresa pública el incremento de la eficiencia productiva y la mejora de la competitividad de esta empresa?, 2) ¿qué perspectiva (funcionalismo o enfoque Foucaultiano) explica mejor el proceso privatizador?, 3) ¿son ambas perspectivas excluyentes o complementarias?, 4) ¿qué limitaciones se encuentran en ambas perspectivas?, y 5) ¿Cuáles son las verdaderas motivaciones que se encuentran en el proceso de privatización?

Todos estos objetivos declarados por los gobiernos, hacen que se deba profundizar en los procesos de privatización y además, en lo posible complementar, confrontar y ampliar con otras metodologías el estudio de este proceso, no limitándose solamente a aspectos de eficiencia productiva.

4 Metodología

La metodología general a utilizar en este trabajo corresponde al método de estudio de caso. Esta metodología ha sido cuestionada por algunos autores y la han considerado de bajo prestigio, por la utilización casi exclusivamente de métodos cualitativos (Venkatraman y Grant: 1986), (Stoeker: 1991), (Rouse y Daellenbach: 1999) y (Bowen y Wiersema: 1999). Sin embargo, en este caso en particular, en el estudio de caso de Enagas, la investigación se realizará utilizando métodos cuantitativos y cualitativos, que se describen en este mismo apartado 4 (Metodología). Por otra parte, otros autores han argumentado que el método de estudio de caso ha sido esencial en la investigación de las ciencias sociales y en la dirección de empresas (Yin: 1994 y Chetty: 1996).

También, el método de estudio de caso ha sido identificado como útil para la contrastación teórica y para la generación de teoría (Eisenhardt: 1989). En este caso, el método de estudio de caso se utiliza como herramienta de contrastación teórica (Anderson: 1983) y (Pinfield: 1986).

Por otra parte, en las investigaciones científicas de contrastación teórica aplicada, la metodología habitualmente utilizada es de carácter cuantitativo, sin embargo en el caso de Enagas, se aplicará una combinación de estas metodologías, cuantitativa y cualitativa, como una forma de enriquecer la investigación y que se denomina “enfoque integrado multimodal” (Castro Monge: 2010, p.32).

Diferentes autores han tomado una u otra posición respecto a los objetivos de la metodología cuantitativa y cualitativa, como por ejemplo para Stake (1995) “el objetivo de la investigación cualitativa es la comprensión, centrando la indagación en los hechos; mientras que la investigación cuantitativa fundamentará su búsqueda en las causas, persiguiendo el control y la explicación” (Stake: 1995, p.37).

La metodología cualitativa habitualmente es utilizada para descubrir preguntas de investigación, en muchos casos surgen proposiciones teóricas y se prueban hipótesis, se basan en mecanismos de recolección de datos no numéricos y descriptivos, las preguntas surgen como producto del proceso de investigación, el objetivo es reconstruir una realidad de un sistema social previamente definido. En cambio el método cuantitativo, se basa en la recolección y análisis de datos numéricos, que con frecuencia utilizan la estadística para formular extrapolaciones poblacionales, para contestar a las preguntas de investigación, previamente formuladas (Stoeker: 1991, Miles & Huberman: 1994 y Grinnell: 1997).

Para Eisenhardt, el método de estudio de caso se puede concebir como una estrategia de investigación para comprender determinadas dinámicas presentes en contextos singulares, ya sea mediante un caso único o un conjunto de casos, que a su vez permitiría la combinación de diferentes métodos de recogida de información, tanto cualitativa, como cuantitativa, para describir, verificar o generar teoría (Eisenhardt: 1989).

Para Stoeker, el prestigio de esta metodología es bajo y no se considera una buena estrategia de investigación científica (Stoeker: 1991). Por el contrario, Yin expresa; que con una buena combinación de múltiples fuentes de información y de datos, garantizan el principio de triangulación y validan la investigación. Principio de triangulación que consiste en permitir verificar que los datos obtenidos a través de diferentes fuentes, tengan relación entre sí (Yin: 1989, p.29).

Ahora bien, la metodología del estudio de caso y la utilización de herramientas metodológicas cualitativas y cuantitativas, se encuentran dentro de un marco mucho más amplio que son las diferentes corrientes de investigación o perspectivas de

investigación. En estas perspectivas de investigación se encuentran, la perspectiva funcionalista y las perspectivas sociales.

La perspectiva funcionalista o positivismo, según Larrinaga (1999, p.112), se caracteriza por: 1) la apolítica, 2) la ahistoricidad, 3) la epistemología positivista en la cual el conocimiento puede ser adquirido mediante la observación parcial de datos, negando los métodos históricos, sociológicos y psicológicos, como también por la utilización de métodos de investigación extraídos de las ciencias naturales, para explicar y predecir comportamientos humanos y 4) el reduccionismo, basado en la creencia de que cualquier problema de estudio puede reducirse a un subconjunto de sí mismo y con éxito, sin tomar en consideración la complejidad de los fenómenos sociales y a su vez estudiar la organización como un conjunto de individuos, no considerando las diferentes relaciones existentes entre ellos (Rivera Vicencio: 2012, p.732).

Por otra parte, las perspectivas sociales consideran el entorno social, incorporan aspectos organizacionales, económicos, políticos, históricos, entre otros. Es así, como se generan dentro de las perspectivas sociales, dos diferentes corrientes, la perspectiva interpretativa y las corrientes críticas. La perspectiva interpretativa: “hace referencia a formas concretas de percibir y abordar la realidad, con posturas que conciben esta realidad como multirreferencial, cambiante, en donde estas explicaciones son un producto social y humano, dando como resultado un posicionamiento ontológico, epistemológico y metodológico concreto, conformando una tradición investigativa o un paradigma. Paradigma interpretativo que surge con la intención de superar los reduccionismos del funcionalismo, legitimando un nuevo tipo de investigación de corte explicativo, surgiendo de esta forma la denominación de metodología cualitativa en contraposición a la metodología cuantitativa” (p.733).

En el caso de las investigaciones con una perspectiva crítica, estas han tomado un gran auge a partir de los años '80 del siglo XX, aunque son claramente muy inferiores en volumen, respecto a la corriente principal (“mainstream”). Estos enfoques, escuelas y/o teorías críticas, han sido descritos en el trabajo de Baxter y Chua (2003, p.98-102) y son: (1) Enfoque de la escuela de la elección no racional, surgida como crítica a la teoría de la elección racional, (2) Enfoque naturalista, investigación in situ, (3) Enfoque de la alternativa radical, basado en las ideas de Marx, la escuela de Frankfurt (Habermas y Marcuse) y la literatura del proceso de trabajo (Braverman), (4) Enfoque de la teoría institucional, (5) Enfoque de la teoría de la estructuración, (6)

Enfoque basado en la obra de Foucault (relaciones de poder) y (7) Enfoque con base en la obra de Bruno Latour (p.734).

Con este contexto, en este trabajo se confrontan dos perspectivas diferentes de investigación, como son el funcionalismo y la perspectiva Foucaultiana, para describir y explicar el fenómeno de las privatizaciones en España, mediante la metodología de estudio de caso, de la empresa Enagas.

La metodología de estudio de caso ha sido frecuentemente utilizada para explicar el fenómeno del proceso de privatizaciones a nivel mundial, desde un punto de vista funcionalista (Prior, Vergés y Vilardell: 1993, Hernández: 2004, Morales: 2007, Cayón y Vergés: 2008, Cayón y Vergés: 2011, entres otros) y en España en particular, la herramienta fuertemente utilizada ha sido la aplicación del modelo de análisis de la eficiencia mediante indicadores financiero-económicos, explicado mediante la productividad de los factores de producción (Prior, Vergés y Vilardell: 1993) y (Vergés: 2011), como los mismos casos citados de la perspectiva funcionalista de este párrafo lo confirman. Este mismo modelo de análisis de la eficiencia, será el aplicado a la perspectiva funcionalista para el caso Enagas.

Esta metodología utilizada (Prior, Vergés y Vilardell: 1993) y (Vergés: 2011), a partir de la variable tasa de rentabilidad, como indicador más próximo para mostrar el grado de eficiencia de social en la utilización de los recursos, a su vez descompone este indicador en un conjunto de productividades parciales y aparentes, con los distintos tipos de factores productivos que afectan el proceso productivo, teniendo además presente la fluctuación de los precios y haciendo posible desarrollar este análisis con información extraída de los estados financieros de la empresa y sin contar con información interna de muy difícil acceso. Todo esto hace de esta metodología, una herramienta potente para mostrar el grado de eficiencia de una empresa en diferentes momentos del tiempo, aplicables a este caso, y con información extraída de los propios estados financieros.

Además, es destacable en esta metodología, la utilización de la rentabilidad de la explotación, lo que elimina un conjunto de condiciones que determinan la rentabilidad de la empresa, ajenas a su propia actividad, como por ejemplo: el resultado de inversiones ajenas a la actividad, el coste de los capitales de terceros, resultados con carácter extraordinario, etc., asociando de esta forma de manera más directa la rentabilidad, con la eficiencia o con la productividad, para comparar diferentes periodos de la empresa, como en este caso, o para la comparación de empresas del mismo sector,

donde los modelos frontera en la evaluación de la productividad han sido más utilizados (análisis envolvente de datos, data envelopment analysis, DEA en inglés) (Prior: 1992). Otra característica de esta metodología, es la consideración de la limitación de la interdependencia de un indicador parcial con los demás, donde un cambio de una productividad provoca cambios inducidos en otras productividades, y por tanto, la productividad parcial mide la productividad aparente de un factor (Vergés: 2011).

Para la perspectiva Foucaultiana, se utilizará la metodología arqueológica y la metodología genealógica propias de este enfoque. La primera se encarga de la descripción y conformación histórica, con los elementos de ese momento histórico determinado. La segunda incorpora las relaciones de poder existentes en ese momento histórico y en esa conformación histórica determinada, relaciones de poder como; el discurso, la disciplina, la ética y la propia conformación de la gubernamentalidad para ese momento histórico determinado.

En relación a la recolección de información, la perspectiva funcionalista mediante la aplicación del modelo de análisis de la eficiencia mediante indicadores financiero-económicos, explicado mediante la productividad de los factores de producción, utiliza como fuente algunos datos obtenidos de los estados financieros de la empresa (Enagas), sin embargo con el objeto de complementar la información obtenida a través del modelo explicativo mencionado, también se utilizan otros datos de los propios estados financieros y normativa legal del sector del gas y la energía.

Para la aplicación de la perspectiva Foucaultiana, los datos son extraídos de diversas fuentes de información, como libros y artículos de historia económica, libros de investigaciones periodísticas, libros y artículos de economía, artículos sobre privatizaciones, documentación estadística de organismos oficiales, normativa legal, los estados financieros de la propia empresa, entre otros.

La confrontación de perspectivas permite el cuestionamiento de determinados hechos, ya sean estos de carácter histórico, económicos, como también aportan la explicación de la evolución de determinadas técnicas aplicadas en materia económica, como es el caso del trabajo de Hopper y Armstrong (1991), citado también por Larrinaga (1999).

“Este trabajo cuestiona la autenticidad de los hechos históricos manejados por Johnson y Kaplan (1987), así como su explicación de la evolución de la contabilidad de gestión, ofreciendo una explicación alternativa basada en la teoría del proceso laboral -una de las teorías constitutivas del marxismo-, según la cual la contabilidad forma parte de los mecanismos de control que

aseguran la institucionalización del sometimiento del trabajo al capital. De este modo, la evolución de la contabilidad de gestión se explica mediante un proceso dialéctico donde ante las contradicciones internas de una forma de control, las crisis recurrentes generan nuevas formas de control que requieren nuevas formas de contabilidad de gestión” (Larrinaga: 1999, p.15).

Para este trabajo, la confrontación de perspectivas se basa en el cuestionamiento del incremento de la eficiencia productiva y la mejora de la competitividad de las empresas privatizadas, en la descripción del proceso privatizador y, en los aportes y limitaciones de las perspectivas confrontadas, junto al objetivo central de determinación de las verdaderas motivaciones que se encuentran en el proceso privatizador, para este caso específico.

Por tanto, se tienen dos corrientes teóricas diferentes o dos marcos teóricos diferentes para la descripción de estos enfoques, y para la confrontación de la perspectiva funcionalista y la perspectiva Foucaultiana, aplicadas a un estudio de caso sobre privatización de la empresa Enagas.

4.1 Metodología utilizada para la Perspectiva Funcionalista

En el caso de la perspectiva funcionalista, todo el proceso privatizador tiene su fuerte asidero en el discurso que se va construyendo históricamente sobre el Estado. Discurso que a su vez, influye en los objetivos que declaran los gobiernos respaldando su decisión de privatizar, según Vergés (2013, p.22) estos objetivos son:

- a) Liberar al Estado de las empresas públicas que operan con pérdidas, para disminuir las subvenciones y el gasto público,
- b) Recaudación de fondos para el presupuesto del Estado, reducir el endeudamiento y/o financiar el déficit,
- c) Evitar las inversiones del Estado y reducir el gasto público en inversiones,
- d) Incrementar la eficiencia productiva de las empresas públicas y mejorar la competitividad de la economía en general,
- e) Desregular, liberalizar o eliminar situaciones de monopolio e introducir competencia, para incrementar la eficiencia,
- f) Reducir la implicación del Estado en la economía, y
- g) Reducir el poder de sindicatos, para equiparar los costes de estas empresas, a los costes privados.

Los objetivos a), b) y c) corresponden a objetivos financieros, los objetivos d) y e) son de carácter económico y los dos últimos, f) y g) corresponden a objetivos puramente políticos o ideológicos (Vergés: 2013, p.23). En esta confrontación metodológica, desde el punto de vista del funcionalismo, considera solo los objetivos de carácter económico para este trabajo, ya que los otros objetivos son una consecuencia de las decisiones adoptadas basadas en los objetivos económicos y son abordados por perspectivas críticas de investigación, como es el propio enfoque Foucaultiano. Además de que la confrontación de estas perspectivas, es por el cuestionamiento del incremento de la eficiencia productiva y la mejora de la competitividad de las empresas privatizadas, es decir, un cuestionamiento sobre los objetivos económicos, junto con determinar los verdaderos objetivos y la descripción del proceso privatizador, además de los aportes y limitaciones de las perspectivas confrontadas.

Respecto del método a aplicar en la perspectiva funcionalista, corresponde a la aplicación basada en el modelo de análisis de la eficiencia mediante indicadores financiero-económicos, explicado mediante la productividad de los factores de producción (Prior, Vergés y Vilardell: 1993, p.9-42 y 83-114) y (Vergés: 2011). En este caso, la metodología se ha aplicado con pequeñas variantes para algunos de cálculos de las productividades parciales y aparentes, solo con el objeto de adaptar estas a las características del sector gasista. En este sector, con una gran estructura de red o infraestructura de activos, una importancia muy significativa la tiene el capital invertido en esta industria y por tanto, se ha utilizado la productividad aparente del capital invertido. Por otra parte, el precio de la materia prima corresponde a una variable incontrolable por la empresa, y con el objeto de eliminar su efecto en la productividad de la mano de obra, se utiliza adicionalmente, la productividad sobre el valor añadido. También, para efectos comparativos de los periodos antes y después de la privatización, se utiliza el promedio de las productividades de cada periodo, para explicar las variaciones de la rentabilidad. Todo esto, sin distorsionar la esencia del modelo, que es la explicación de la rentabilidad operacional mediante productividades parciales y aparentes.

4.1.1 Rentabilidad de la explotación

El modelo se inicia a partir de la Rentabilidad de la Explotación (r), y teniendo presente que esta pueda ser calculada de diversas formas, se opta por esta medida con el objetivo de evitar elementos que distorsionen, ajenos a la actividad de la empresa y por

considerarse una medida de eficiencia empresarial, definiendo esta como los beneficios de la explotación (Ingresos de la Explotación (IE) – Costes de la Explotación (CE), dividido por los Recursos Totales (RT), (Recursos Propios (RP) más Exigible Financiero (EF)), esta rentabilidad conocida como ROI (Return on Investment) o Tasa de Rentabilidad de la Explotación.

4.1.2 Tasa de margen neto de la explotación

La Tasa de Margen Neto de la Explotación es la variable que explicaría el comportamiento de estas rentabilidades, definida esta como:

$$m = \frac{\text{Beneficios de la Explotación (BE)}}{\text{Ingresos de la Explotación (IE)}} \quad (1)$$

La Productividad Aparente del Capital Invertido (PACI), con el output Ingresos de la Explotación (IE) / con el input Recursos Totales (RT), es la Rentabilidad (r), expresada en términos de la tasa de margen y productividad:

$$r = m * PACI = \frac{BE}{IE} * \frac{IE}{RT} \quad (2)$$

4.1.3 Tasa de margen explicada mediante la productividad

La tasa de margen también puede ser explicada mediante la productividad global, expresada como el promedio ponderado de productividades parciales y además, en relación a su participación en estas variaciones. La siguiente expresión de la Tasa de Margen Neto de la Explotación en función de las productividades, y la tasa de rentabilidad en función de las productividades parciales:

Tasa de Margen Neto de la Explotación

$$m = 1 - (1 / \text{Productividad Global}) \quad (3)$$

$$m = 1 - ((1 / \text{P.P. Materiales}) + (1 / \text{P.P. Mano de Obra}) + (1 / \text{P.P. Otros Costes})) \quad (4)$$

Tasa de Rentabilidad

$$r = (1 - ((1 / \text{P.P. Materiales}) + (1 / \text{P.P. Mano de Obra}) + (1 / \text{P.P. Otros Costes}))) * PACI \quad (5)$$

A su vez, las Productividades Parciales expresadas en términos de los Ingresos de la Explotación, con las siguientes expresiones de input y outputs para cada una de ellas:

$$\text{Productividad Parcial Materiales (P.P.M.P)} = \frac{\text{I.E.}}{\text{Coste de los Materiales}} \quad (6)$$

$$\text{Productividad Parcial Mano de Obra (P.P.M.O.)} = \frac{\text{I.E.}}{\text{Coste de Personal}} \quad (7)$$

$$\text{Productividad Parcial Otros Costes (P.P.O.C.)} = \frac{\text{I.E.}}{\text{Otros Costes}} \quad (8)$$

4.1.4 Incidencia de las productividades parciales en la rentabilidad y la tasa de margen

Incidencia de las productividades parciales en la tasa de rentabilidad y la tasa de margen neto de Enagas, estas se pueden expresar de la siguiente forma (Prior, Vergés y Vilardell: 1993), (Vergés: 2003) y (Vergés: 2011):

$$\text{Variación Explicada de "r" asignable a "m"}^{1-\circ} = r^{1-\circ} * \frac{\text{LN}(m)^{1-\circ}}{\text{LN}(r)^{1-\circ}} = \Delta r^{1-\circ} f(m) \quad (9)$$

$$\text{Variación Explicada de "r" asignable a la P.P.C.I.}^{1-\circ} = r^{1-\circ} - \Delta r^{1-\circ} f(m) = \Delta r^{1-\circ} f(\text{P.P.C.I.}) \quad (10)$$

Donde:

$r^{1-\circ}$ = Variación de la Tasa de Rentabilidad de la Explotación, entre el periodo de comparación.

$\text{P.P.C.I.}^{1-\circ}$ = PPCI en los años considerados de comparación.

$\text{LN}(m)^{1-\circ}$ = Logaritmo Natural (m) periodo 1 / Logaritmo Natural (m) periodo 0.

$\text{LN}(r)^{1-\circ} = \text{LN}((r)^1 / (r)^0)$

Por lo tanto:

$$r^{1-\circ} = \Delta r^{1-\circ} f(m) + \Delta r^{1-\circ} f(\text{P.P.C.I.}) \quad (11)$$

La tasa de margen neto (m) en función de las productividades parciales de los factores de producción (Materiales, Mano de Obra y Otros Costes), sus variaciones pueden ser explicadas a través de la siguiente formulación:

$$\Delta r^{1-\circ} f(m) = \Delta r^{1-\circ} f(\text{P.P.Mat.}) + \Delta r^{1-\circ} f(\text{P.P.M. de O.}) + \Delta r^{1-\circ} f(\text{P.P.O.C.}) \quad (12)$$

$$\Delta r^{1-\circ} f(\text{P.P.M. de O.}) = \Delta r^{1-\circ} f(m) * \frac{\Delta(\text{P.P. M. de O.})^{1-\circ}}{\Delta(m)^{1-\circ}} \quad (13)$$

$$\Delta r^{1-\circ} f(\text{P.P.R.C.}) = \Delta r^{1-\circ} f(m) * \frac{\Delta(\text{P.P.R.C.})^{1-\circ}}{\Delta(m)^{1-\circ}} \quad (14)$$

Donde:

$\Delta(\text{P.P.R.C.})^{1-\circ}$ = Variación de la Productividad Parcial del Resto de los Costes, es expresada, como la suma de las variaciones de r en función de la Productividad Parcial de los Materiales y de la Productividad Aparente o Parcial de los Otros Costes, que en este caso conviene distinguir debido a que los materiales adquiridos no sufren una transformación, sino un transporte, y su participación en el coste total es muy significativa.

$$\Delta r^{1-\circ} f(\text{P.P.R.C.}) = \Delta r^{1-\circ} f(\text{P.P.Mat.}) + \Delta r^{1-\circ} f(\text{P.P.O.C.}) \quad (15)$$

$$\Delta r^{1-\circ} f(\text{P.P.Mat.}) = \Delta r^{1-\circ} f(m) * \frac{\Delta(\text{P.P.Mat.})^{1-\circ}}{\Delta(m)^{1-\circ}} \quad (16)$$

$$\Delta r^{1-\circ} f(\text{P.P.O.C.}) = \Delta r^{1-\circ} f(m) * \frac{\Delta(\text{P.P. O.C.})^{1-\circ}}{\Delta(m)^{1-\circ}} \quad (17)$$

Donde:

$\Delta(m)^{1-\circ}$ = Variación de m , entre el periodo 1 y el periodo 0.

$\Delta(\text{P.P.Mat.})^{1-\circ}$ = Variación de la P.P.Mat., entre el periodo 1 y el periodo 0.

$\Delta(\text{P.P.M. de O.})^{1-\circ}$ = Variación de la P.P.M. de O., entre el periodo 1 y el periodo 0.

$\Delta(\text{P.P.O.C.})^{1-\circ}$ = Variación de la P.P.O.C., entre el periodo 1 y el periodo 0.

Finalmente:

$$\Delta r^{1-\circ} f(P) = \Delta r^{1-\circ} f(\text{P.P.C.I.}) + \Delta r^{1-\circ} f(\text{P.P.Mat.}) + \Delta r^{1-\circ} f(\text{P.P.M. de O.}) + \Delta r^{1-\circ} f(\text{P.P.O.C.}) \quad (18)$$

Con:

$\Delta r^{1-\circ} f(P)$ = Variaciones de r en función de las productividades.

Adicionalmente, con el objeto de ampliar el modelo y en base a la información emanada de los propios estados financieros de la empresa del caso (Enagas), se complementará el modelo con algunas observaciones complementarias específicas para

este caso y que dependen fundamentalmente, de los datos posibles de obtener de los estados financieros y de las relaciones que quiera contrastar el propio investigador.

4.2 Metodología utilizada para la Perspectiva Foucaultiana

En el caso de la perspectiva Foucaultiana, a continuación se profundiza en algunos conceptos que conforman este enfoque y que forman parte del marco teórico, como son las metodologías arqueológica y genealógica.

Para Foucault “La arqueología” se ocupa de la epistemología en la que los conocimientos son abordados sin referirse a su valor racional o a su objetividad (Castro: 2004, p.38). La arqueología define una metodología de análisis de los discursos que no es ni formalista ni interpretativa (Foucault: 1984, p.177). Foucault también hace referencia a la arqueología desde perspectivas distintas a la epistemología, como podrían ser las de la sexualidad, la pintura, la política (p.251-254), etc.

La arqueología según Foucault, se ocupa de: 1) la regularidad de los enunciados, 2) el objeto de las descripciones arqueológicas y las formaciones discursivas, las cuales no son un texto ideal continuo, la descripción arqueológica requiere mantener sus múltiples asperezas, 3) la arqueología se inscribe en la historia general, quiere mostrar como la historia (de instituciones, procesos económicos o relaciones sociales) puede dar origen a diferentes tipos de discursos y 4) cuando la arqueología hace referencia a una época, lo hace a propósito de prácticas discursivas determinadas, que dan lugar al saber y este saber toma el estatuto y el papel de ciencia (p.184-257). En definitiva y en palabras de Foucault, expresadas en respuestas a la audiencia en el Departamento de Historia de Berkeley en 1983: “la arqueología es el marco metodológico de mi análisis”.

“La Genealogía” requiere de un seguimiento en detalle de las relaciones de poder, de esta forma todo proyecto filosófico de Foucault puede ser visto en términos de una genealogía, compuesta por tres ejes: 1) una ontología de nosotros mismos en nuestras relaciones con la verdad (constitución de sujetos de conocimiento), 2) una ontología histórica de nosotros mismos en relación con un campo de poder (sujeto que actúa sobre otros) y 3) una ontología de nosotros mismos con la moral (sujeto ético que actúa sobre sí mismo) (Foucault: 1994c, p.618). De esta forma el conjunto genealógico pone en funcionamiento tres reglas metodológicas, como; 1) el principio de discontinuidad, los discursos son tratados como prácticas discontinuas, sin suposiciones de la existencia de otros discursos ocultos, ilimitados, silenciosos y continuos, debajo de

los pronunciados, 2) el principio de especificidad, que considera que los discursos ejercen una violencia sobre las cosas y no existe una providencia prediscursiva y 3) el principio de exterioridad, que representa el dirigirse hacia las condiciones externas de la aparición del discurso y no hacia su núcleo interior o escondido del discurso, el pensamiento o la significación (Foucault: 1987, p.54-55).

Desde este análisis se desprende que arqueología y genealogía son complementarias una de la otra y nada excluyentes, “la arqueología sería el método propio de los análisis de las discursividades locales, y la genealogía la táctica que a partir de estas discursividades locales así descritas, pone en movimiento los saberes que no emergían, liberados del sometimiento” (Foucault: 2003, p.131).

También forma parte del marco teórico de la perspectiva Foucaultiana, la teoría de la gubernamentalidad corporativa, que tiene su desarrollo en la misma metodología arqueológica y genealógica de la conformación monetaria.

Respecto a la conformación de la Gubernamentalidad Corporativa o gobierno de las grandes corporaciones, tiene como una de sus características principales, el proceso privatizador, que generó un acelerado proceso de concentración de la riqueza, de apropiación de las rentas y de sus rendimientos, la minimización y la cautividad del Estado, a partir de fines de 1970. Este proceso de privatización y de acumulación de la riqueza, fue posible, debido a la conformación monetaria de la gubernamentalidad corporativa, a través de la creación de dinero-deuda y por lo tanto, generando la posibilidad de financiamiento para la compra de empresas públicas, junto a los altos niveles de endeudamiento de los Estados, las empresas y familias, hasta nuestros días (Rivera Vicencio: 2016b y Rivera Vicencio: 2016c).

Es así, como las características más relevantes relacionadas con el proceso privatizador, que emanan de la teoría de la gubernamentalidad corporativa (Rivera Vicencio: 2014, Rivera Vicencio: 2016a, Rivera Vicencio: 2016b y Rivera Vicencio: 2016c) se pueden describir como las siguientes:

1 El proceso privatizador que se inicia a partir de fines de los '70 del siglo XX, no corresponde a un proceso espontáneo, es producto de una conformación histórica propia del sistema y de la instauración del neoliberalismo, que va acompañada de la reducción de la soberanía del Estado (Rivera Vicencio: 2016b y Rivera Vicencio: 2016c),

2 Este proceso de privatizaciones se ve favorecido por la creación del dinero-deuda desde fines de los años '70 en adelante, al romperse la convertibilidad oro en

1971 y por tanto, una vez que el sistema monetario sufrió los ajustes en la década del '70 del siglo XX, se inicia la etapa del financiamiento para la compra de empresas públicas (compras apalancadas) (Stiglitz: 2012, Rivera Vicencio: 2016b y Rivera Vicencio: 2016c),

3 Las privatizaciones producen una mayor concentración de la riqueza, y de apropiación de las rentas y de sus rendimientos (Stiglitz: 2012, Rivera Vicencio: 2016b y Rivera Vicencio: 2016c),

4 Las privatizaciones nacen con un fuerte respaldo de los organismos internacionales vinculados al poder financiero mundial (Stiglitz: 2012, p.235-241, Rivera Vicencio: 2016b y Rivera Vicencio: 2016c),

5 El proceso encuentra el respaldo del poder político internacionalmente y a nivel de cada país, a través de la vinculación entre el poder político, las oligarquías locales y el poder económico, generando una corrupción sistémica de diferente índole, junto a variadas formas de financiamiento político, además del soporte de la empresas de profesionales (legales, contables y de auditoría) y la técnica contable (Rivera Vicencio: 2016b y Rivera Vicencio: 2016c),

6 Se incrementan los mecanismos de control disciplinario y se disminuyen los derechos de las personas ante situaciones de resistencia (Rivera Vicencio: 2014),

7 Las privatizaciones se ven favorecidas en los países con alto nivel de endeudamiento, debido a las presiones de financiamiento que pueden producir sobre ellos, los organismos internacionales y las instituciones financieras (Bortolotti et al: 2002, Sacristán: 2006, Rivera Vicencio: 2016b y Rivera Vicencio: 2016c). Después del fuerte proceso privatizador de las dos últimas décadas del siglo XX, junto a la creciente oferta monetaria de este mismo periodo, que inicialmente es canalizada a las privatizaciones, generan un exceso de dinero en la economía y que se mantiene en la economía de las grandes empresas (financieras y no financieras), generando etapas especulativas y de sobreproducción de bienes durables que la economía real (familias, pequeñas y medianas empresas) no puede absorber, generando un consecutivo periodo de crisis, que perdura hasta nuestros días (Rivera Vicencio: 2016c),

8 En los países que no cuentan con una de las monedas internacionalmente dominante (dólar, libra, euro y yen o monedas de Depósitos Especiales de Giro-DEG⁸), la privatización además representó la desnacionalización (Rivera Vicencio: 2016b).

⁸ A partir del 1º de octubre de 2016, el FMI también incluyó el yuan, dentro de los DEG (SDR en inglés).

Pero posteriormente también, representa la desnacionalización de las empresas privatizadas en los países más débiles a pesar de tener monedas de relevancia internacional, como es el caso de los países del sur y este de Europa, entre otros. A estos procesos de desnacionalización se refieren los siguientes trabajos: Birdsall y Nellis (2003), Mickhail (2008) y Rivera Vicencio (2016b),

9 Las privatizaciones van acompañadas de una posterior serie de fusiones, que incrementa la concentración de la riqueza, lo que también dificulta los estudios comparativos de estas empresas privatizadas, como también de distorsión de los datos contables, por acuerdos y/o manipulaciones contables, previas y posteriores a la privatización. Otro elemento que puede distorsionar los resultados de las comparaciones, son los precios de los bienes y servicios de las empresas privatizadas que pueden sufrir cambios, y que además repercuten directamente en los consumidores finales y en algunos casos, con efectos sobre disminución de la calidad. Los siguientes trabajos se refieren a estos aspectos: Kemal (1996), Gertler y Kuan (2002), Robbins (2003), May (2009), Tariq Khan, Ahmed Khan y Ahmed (2012), Vergés (2014a), Vergés (2014b), Rivera Vicencio (2016b) y Rivera Vicencio (2016c), y

10 La calidad del trabajo, el deterioro del medio ambiente y la disminución por parte de las empresas de las consideraciones sociales, se ven afectadas en las empresas privatizadas, una muestra de ello, lo representan los siguientes trabajos: Cragg y Dyck (1999), Gertler y Kuan (2002), Mansfield (2004), Birdsall y Nellis (2005), Prizzia (2005) Hall (2005), Ellis (2007), Roberts (2008), Cato (2008) y Pratap (2011).

Por tanto, para el desarrollo de este trabajo, estas 10 características del proceso privatizador que emanan de la teoría de la gubernamentalidad corporativa, se desarrollan mediante la metodología arqueológica y genealógica de Foucault o de la perspectiva Foucaultiana, es decir, mediante una profundización histórica de los hechos, con los elementos históricos de ese momento determinado y de las relaciones de poder existentes en ese determinado momento histórico, que hubiesen influido en el entorno del caso en estudio y directamente en la empresa privatizada.

5 Antecedentes generales de la privatización de Enagas

La empresa Enagas se privatizó en un 91% el año 1994 y el 9% restante se privatizó en 1998, a la empresa Gas Natural S. D. G. Para efectos de este trabajo se considera el año 1994, para determinar el antes y el después de la privatización, ya que

representa un alto y significativo porcentaje de participación, y por tanto, del control y toma de decisiones en la empresa por parte de los directivos de la empresa privada.

Dado que este trabajo, tiene como objetivo central la comparación metodológica, se ha considerado un amplio periodo de evaluación, para el antes y el después de la privatización de ocho años para cada periodo, con un año central, que corresponde al año considerado de la privatización. Es decir, un antes de la privatización desde 1986 a 1993 y un después de la privatización de 1995 al año 2002, incluidos los años señalados, esto a pesar de que a mayor distancia de los datos, hace que la información sea menos comparable por las propias transformaciones de la empresa, sin embargo, como el objetivo señalado es otro, se ha considerado un periodo total de comparación de 17 años, por la posible información adicional que puedan aportar estas metodologías.

En lo relativo a los datos de la empresa Enagas, estos se han considerado con valores constantes, expresados al 31 de Diciembre del 2002, en base al Índice de Precios al Consumidor (IPC), por lo tanto, todos los valores monetarios citados o con los cuales se ha trabajado, están expresados en euros a diciembre de 2002, a no ser que se exprese otra fecha de referencia.

Enagas constituida en 1972, participada a través del Instituto Nacional de Industria (I.N.I.) estatal, dedica sus primeros años al análisis de planificación y estudios técnicos necesarios para el desarrollo de las estructuras gasistas, producto de estos estudios a fines de 1975 se publica el primer Plan de Gasificación y se delega en esta empresa la construcción de la Red de Gasoductos en España. En el año 1981, Enagas pasa a formar parte del grupo del I.N.H. estatal (Instituto Nacional de Hidrocarburos), hasta la fecha de su privatización en el año 1994.

Cuadro 1. Breve Reseña de Enagas

Año	Información
1972	Se crea Enagas S.A. empresa del Estado, a través del I.N.I.
1975	Primer Plan de Gasificación y se delega en Enagas la construcción de la Red de Gasoductos en España.
1981	Enagas pasa a propiedad del I.N.H.
1986	Se crea Repsol S.A., propiedad del grupo estatal I.N.H.
1989	Se privatiza un 30,6% de Repsol, empresa que es la principal proveedora nacional de Enagas.
1990	Se privatiza un 5% adicional de Repsol.
1991	Se crea la empresa Gas Natural S.D.G., producto de la fusión de Catalana de Gas y Gas Madrid, propiedad de Repsol.
1992	Se privatiza un 10% adicional de Repsol.
1993	Se privatiza un 13,9% adicional de Repsol.
1994	Se privatiza en un 91% Enagas sin opción pública de venta (OPV), pasando a ser propiedad de Gas Natural S.D.G. (empresa del grupo Repsol). Se crea Sagane S.A. propiedad de SEPI (estatal).
1995	El resto de la propiedad pública de Repsol (40,5%), pasa a manos de SEPI y TENE0 (estatal) y se privatiza adicionalmente un 19,5%, quedando tan solo un 21% en manos del Estado.

1996 ⁹	Se privatiza un 11% adicional de Repsol y Gas Natural se hace del control del 91% de Sagane S.A.
1997	SEPI única propietaria del 10% de Repsol, privatiza este porcentaje restante, pasando en un 100% a propiedad privada.
1998	Se privatiza el 9% restante de propiedad pública de Enagas a Gas Natural sin OPV, tomando esta también el control del 100% de Sagane S.A.
1999	Los principales clientes de Enagas en servicios de regasificación, transporte y almacenamiento son empresas del grupo Repsol, a su vez el único proveedor de Enagas es Gas Natural, a través de Sagane S. A. y Gas Natural Aprovisionamientos S.A.
2000	Enagas es nombrado Gestor Técnico del Sistema Gasista mediante el Real Decreto 6/2000, incluyendo dentro de sus obligaciones coordinar el desarrollo, operación y mantenimiento de la red básica y de transporte secundario, supervisando la seguridad del suministro de gas natural (niveles de almacenamiento y planes de emergencia), llevar a cabo planes para el futuro desarrollo de las infraestructuras gasistas y controlar el acceso de terceras partes a la red. También, este texto legal establece que ninguna persona física o jurídica podrá participar directa o indirectamente en el accionariado de Enagas en una proporción superior al 35% del capital social o de los derechos a votos de la entidad. (Disposición Adicional Vigésima de la Ley 34/1998 de 7 de Octubre, del Sector de Hidrocarburos, añadida por el artículo 10 del Real Decreto Ley 6/2000, de 23 de Junio).
2001	Las deudas con empresas del grupo y asociadas ha crecido un 208,83% respecto a 1999 y en igual periodo los Fondos Propios se han reducido en un 45,20%.
2002	Mediante O.P.V. (Oferta Pública de Venta) se traspasa el 26 de Junio un 59,1% de las acciones y el 26 de Diciembre se completará el traspaso del 5,9% restante, para completar el 65% exigido, quedando un 35% en manos del Grupo Gas Natural. Enagas pasa a formar parte del IBEX-35.

Fuente: **Elaboración Propia.**

Un aspecto fundamental, es que la venta de Enagas se materializa sin la existencia de una oferta pública, siendo vendida en forma directa a unos grupos empresariales específicos, lo que ya de hecho, determina una irregularidad en el proceso de privatización.

El 17 de Junio de 1994, se aprueba la venta de Enagas en un 91% por la suma de 51.233 millones de pesetas (307.917 miles de euros de 1994 o 392.228 miles de euros de 2002), mientras que los Fondos Propios al 31 de Diciembre de 1993¹⁰ ascendían a la suma de 103.139 millones de pesetas (619.880 miles de euros de 1994 o 823.458 miles de euros de 2002), si se toma como valor de la empresa los Fondos Propios, es decir, sin considerar los resultados proyectados actualizados en este valor. Pero se considera el valor de los activos inmovilizados materiales de la empresa, que amortizados ascendían al importe de 162.379.343 miles de pesetas, es decir, 975.920 miles de euros de 1993 o 1.296.431 miles de euros de 2002, tampoco resulta ser un valor apropiado de venta.

Unido a esta venta, se crea Sagane con una participación del 9% Enagas y un 91% por parte del I.N.H., en esta empresa se segrega de Enagas tanto la actividad, como los activos ligados a la construcción del tramo marroquí del gasoducto Magreb-Europa, asumiendo de esta forma el Estado los riesgos de construcción de la red, más aún se comprometía a que una vez realizado el grueso de la inversión en el gasoducto, a vender

⁹ En Marzo de este año se realizan las elecciones y cambia el signo político del gobierno (de PSOE a PP).

¹⁰ Se hace la comparación con datos históricos al 31 de Diciembre de 1993, por no contar con información a la fecha específica de la venta.

a Gas Natural su participación en 5.567 millones de pesetas (33.458 miles de euros de 1993). En 1996 se ejecuta la opción de compra de Sagane¹¹, asumiendo el Estado las posibles deudas fiscales y litigios por 11.800 millones de pesetas (70.919 miles de euros de 1996), a través del I.N.H., que en esos momentos ya era la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (S.E.P.I.).

También, esta venta incluye que el Estado asuma la cláusula “take or pay”, condición mediante la cual se impone al comprador de gas, el pago del precio estipulado por el producto, aunque no acuda a recogerlo. En esta fecha, Gas Natural era participada en un 45% por Repsol y un 25% por la Caixa, donde esta última tenía el derecho a nombrar al presidente, pese a ser socio minoritario.

Luego en 1998, se procedió a la privatización del 9% restante de Enagas por el valor de 14.000 millones de pesetas (84.142 miles de euros), que al compararlo con los Fondos Propios al 31 de Diciembre¹² de 1997, que ascendían a 238.747 millones de pesetas (1.434.898 miles de euros), el porcentaje vendido era de 21.487 millones de pesetas (129.139 miles de euros), con una diferencia de 7.487 millones de pesetas (44.998 miles de euros), inferior al valor de los Fondos Propios.

En el año 2000 como consecuencia de la nueva normativa legal respecto a la disminución de la participación del accionariado, la empresa pone en venta a través de una OPV el 59,1% de las acciones en Junio de 2002 (141.091.948 acciones), fijando Enagas un valor de común acuerdo con las Entidades Coordinadoras Globales, lo que implica asignar una capitalización bursátil o valor de mercado de la totalidad de las acciones, de entre 1.396.595.421 euros y 1.802.443.663 euros, con un valor unitario por acción de entre 5,85 euros y 7,55 euros. Si se considera que el valor de acciones a comienzos Julio de 2002, se cotizaba a 6,5 euros (fecha aproximada de la OPV) tendríamos que el valor de la empresa a la fecha de venta, según los valores de mercado era de 1.551.772.694 euros, que comparados con los Fondos Propios al 31 de Diciembre de 2001 que ascendían a la suma de 779.643 miles de euros, es decir, la venta se habría materializado al doble de los Fondos Propios, generando enormes beneficios a los accionistas privados, que compraron a menos de la mitad de precio de los fondos propios y vendieron al doble del valor de mercado.

¹¹ En este año comienza a operar el gasoducto Magreb-Europa, conectando la Península Ibérica con los yacimientos argelinos de Hassi R'Mel.

¹² Los valores utilizados en este comentario de la segunda parte de la venta, están expresados a su valor histórico al 31 de Diciembre de 1997.

6 La Privatización de Enagas desde la Perspectiva del Análisis de la Eficiencia

6.1 Rentabilidad y variaciones

A partir de este apartado, se determinará la eficiencia tomando como punto de partida la rentabilidad, de un periodo de tiempo determinado entre el antes y el después de la privatización, a través de indicadores financiero-económicos y de productividad, considerando estos últimos como complementarios y explicativos (Prior, Vergés y Vilardell: 1993, p.9-42 y 83-114 y Vergés: 2011).

Cuadro 2. Rentabilidades de Enagas de 1986 a 2002

1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
5,46%	5,72%	4,85%	6,27%	5,43%	3,65%	10,98%	4,29%	12,87%

1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
12,87%	18,54%	12,61%	10,27%	9,60%	10,49%	21,88%	14,22%	15,13%

Fuente: Elaboración Propia.

Con estos datos iniciales, el promedio de las rentabilidades del periodo previo a la privatización, incluyendo el año de la privatización en ambos casos (nueve años considerados), es de 6,61% y en la etapa privada de 13,96%, sin embargo, estos datos por si solos no son concluyentes como indicador de eficiencia. Sin embargo, mirando estos datos aisladamente desde el año de la privatización en adelante, la rentabilidad ha sido más alta que en el periodo de la empresa de propiedad pública.

Cuadro 3. Variaciones de la Rentabilidad de Enagas de 1986 a 2002

1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
2,96%	0,26%	-0,86%	1,41%	-0,83%	-1,78%	7,32%	-6,69%	8,58%

1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
8,58%	5,68%	-5,93%	-2,34%	-0,67%	0,89%	11,39%	-7,66%	0,90%

Fuente: Elaboración Propia.

6.2 Rentabilidad en Función de la Tasa de Margen Neto y la Productividad Aparente del Capital Invertido

Cuadro 4. Tasa de Margen Neto de la Explotación de Enagas de 1986 a 2002

1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
5,32%	7,26%	6,17%	7,82%	5,63%	3,37%	11,14%	4,35%	11,29%

1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
11,29%	15,45%	15,08%	9,33%	10,03%	9,51%	7,03%	4,95%	8,66%

Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro 5. Productividad Aparente del Capital Invertido de Enagas de 1986 a 2002

1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
1,02	0,79	0,79	0,80	0,97	1,08	0,99	0,99	1,14

1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1,14	1,20	0,84	1,10	0,96	1,10	3,11	2,88	1,75

Fuente: Elaboración Propia.

Las menores tasa de márgenes, y de tasa de rentabilidad, se da en los años 1991, 1993 y 2001, este último año corresponde a cuando se establecen los cambios legislativos en términos de regulación y la empresa reduce sus recursos propios, sin embargo las más altas corresponden al periodo inicial de la empresa una vez privatizada a los años 1995 y 1996. La Productividad Aparente del Capital Invertido tiene un comportamiento diferente, los años más bajos de esta son 1987, 1988 y 1989, considerando el periodo de empresa pública y que coincide con el periodo de inversiones y en la etapa de empresa privatizada corresponde a 1996 es el más bajo, siendo el año 2000¹³ el de mayor productividad del capital invertido.

La tasa de margen promedio del periodo como empresa pública es de 6,93% y de 10,15% en el periodo como empresa privada, considerando incluido en este promedio para cada periodo el año de la privatización, con estos datos igualmente se podría concluir que la empresa es más eficiente en el periodo con propiedad privada, siendo recomendable continuar con el análisis para no llegar a conclusiones erróneas, observando el comportamiento de las variaciones de la productividad aparente del capital invertido.

¹³ El 2000, corresponde al año de la reducción de los Recursos Propios.

Cuadro 6. Variaciones de la Productividad Aparente del Capital Invertido Enagas de 1986 a 2002

1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
-24,77%	-23,11%	-0,08%	1,78%	20,53%	12,09%	-8,96%	0,06%	15,54%

1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
15,54%	5,32%	-30,33%	31,75%	-13,04%	15,18%	182,22%	-7,63%	-39,27%

Fuente: Elaboración Propia.

En promedio las variaciones de la productividad sobre el capital invertido, es mayor en el periodo que Enagas se ha privatizado, que en el periodo que la empresa es pública. Sin embargo existen datos que destacan con variaciones muy significativas, que requieren de una mayor profundización en su análisis, ya que al eliminar el dato del año 2000, con el objeto de eliminar la distorsión y el año de la privatización, en ambos periodos (público y privado), la empresa presenta una productividad negativa, siendo más negativa la productividad aún en el periodo que la empresa es privada, que cuando la empresa es pública. También se debe considerar que mientras más lejanos son los periodos analizados, mayores son los cambios que va sufriendo la empresa. Por tanto, si se disminuyen los años de estudio a solo 5 años antes y 5 años después, sin considerar el año de la privatización que tendría los mismos efectos en uno u otro periodo, es decir, considerando el periodo de empresa pública desde 1989 a 1993 y el periodo de empresa privada, desde 1995 a 1999, la productividad aparente del capital invertido del periodo público en promedio es de 5,10%, en cambio en el periodo de empresa privada esta productividad en promedio es de 1,78%.

Con estos antecedentes, el año 2000 es extraordinariamente atípico, con un incremento de la productividad superior al 182%, por otra parte, el año 2002 representa la mayor baja de productividad del capital invertido, estos indicadores confirman los ajustes que la empresa (separación de actividades) ha implementado en este periodo con motivo de los cambios legislativos en materia de regulación del sector gasista y la venta de un alto porcentaje de las acciones de la empresa por parte del grupo dominante (Repsol-Gas Natural). Otros años de cambios relevantes son 1996 y 1997, con una baja superior al 30% en 1996 y un incremento de similar magnitud en 1997, estos años coinciden con el control por parte de Gas Natural de Sagane S.A. y la posterior compra del 9% restante de propiedad pública de Enagas con fondos propios. Finalmente, otro periodo de cambios relevantes son los años 1986 y 1987, correspondientes a la creación

de Repsol por parte del grupo I.N.H., propietaria en ese mismo periodo de Enagas, junto a la clara reestructuración del sector que comienza a dar sus primeros pasos con la constitución de Repsol y su proceso de privatización posterior en 1989.

6.3 Explicaciones Complementarias de la Productividad Aparente del Capital Invertido

Adicionalmente, por corresponder a una empresa basada en una estructura principalmente de red de transporte y no de producción, se considera la evolución de la red, expresada en kilómetros construidos, como información adicional respecto del capital invertido.

Cuadro 7. Red de Transporte en Kilómetros de Enagas de 1986 a 2002

1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
1.666,00	2.252,90	2.905,00	3.087,00	3.181,10	3.746,50	3.865,80	4.112,50	4.216,80

1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
4.216,80	4.442,00	S/D	S/D	S/D	S/D	S/D	6.123,00	6.430,90

Fuente: Elaboración Propia.

S/D: Sin Datos en los Estados Financieros de la empresa

La red construida en promedio en el periodo correspondiente a la etapa de empresa pública fue de 2.550,80 kilómetros año de red de transporte, una vez privatizada la empresa, la construcción de la red fue de 2.214,10 kilómetros año, es decir un 13,20% inferior al periodo público.

6.4 Tasa de Margen Neto en Función de Productividades Parciales

Como lo que se pretende explicar es la Tasa de Margen Neto de la Explotación, que depende de razones técnicas, de mercado y del mix comercial, dicho de otra forma, de la Productividad, de la relación de precios y de la composición de las ventas, con los antecedentes de las memorias de la empresa Enagas, se hace imposible distinguir cada una de estas razones, debido fundamentalmente a que las variables precio y cantidad, de los productos y factores, no es información habitualmente revelada en las memorias y solo es posible de obtener cuando el análisis es interno, sin embargo, se intentará explicar con información parcial de tipo secundaria que se encuentra en las memorias

anuales de la empresa ó en otros informes emitidos por la empresa y también con información externa a la empresa del sector gasista.

Cuadro 8. Productividad Parcial de la Materia Prima y Variaciones de Enagas de 1986 a 2002

1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
1,36	1,58	1,55	1,37	1,42	1,18	1,42	1,26	1,40
	16,09%	-1,84%	-11,73%	3,59%	-16,27%	19,70%	-11,38%	11,09%

1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1,40	1,48	1,46	1,34	1,38	1,37	1,22	1,22	1,36
11,09%	6,21%	-1,54%	-8,09%	2,65%	-0,87%	-10,69%	-0,38%	11,52%

Fuente: Elaboración Propia.

El Promedio de las Productividades Parciales de los Materiales en el periodo previo a la privatización (1986-1994) es de 1,391 comparado este indicador con el periodo de empresa privada (1994-2002) de 1,357 el primero de ellos (empresa pública) es el con una mayor productividad, es decir, la PPMP ha disminuido en un 2,44% una vez que la empresa se privatizo. En los casos extremos como los correspondientes a los años 1991, 2001, 2000 y 1993 en los cuales se presentan las menores productividades parciales de los materiales en el mismo orden expresado. Estas bajas de productividad pueden deberse a múltiples razones, tanto internas, como externas, una ellas es la variación en el precio de compra.

6.5 Explicaciones Complementarias de las Variaciones de las Materias Primas

Una de las posibilidades que provocan estas variaciones, pueden deberse a cambios tecnológicos, pero información relacionada en las memorias de la empresa no existe. La variable precio de los materiales o materias primas (M.P.) es la que con mayor seguridad tiene un efecto sobre la productividad de los materiales, la Guerra del Golfo afectó directamente a los precios de aprovisionamiento durante el año 1991. En Enagas en este periodo, los precios se actualizaban teniendo en cuenta las cotizaciones de los derivados del petróleo en los seis meses anteriores a las compras para el gas argelino y del trimestre anterior para el gas libio y nacional, tomando como referencia una cotización media de US\$ 30 (treinta dólares) el barril de petróleo, en cambio los precios de venta al mercado industrial¹⁴ se relacionaban con el primer semestre de 1991

¹⁴ El Mercado Industrial representaba un 43,57% del total de las ventas en 1991

con los derivados de un crudo con una cotización de US\$ 22 (veinte y dos dólares). Esto significa que el incremento de precios de los materiales no se traspasó a precios del producto, en una gran parte de las ventas.

Otro de los aspectos destacables, corresponde al cruce de efectos que se produce entre el mix comercial, entendido en este caso como los diferentes tipos de clientes (Distribuidores, Mercado Industrial, Centrales Térmicas, Gas Natural Licuado (GNL) y G.N.P.)¹⁵, más que de diferentes productos, con estrategias de precios diferentes para cada uno de ellos y el precio de adquisición de los materiales, ligados por contratos de abastecimiento entre las partes involucradas, tanto por parte de los proveedores, como también a los clientes con determinadas características, como el mercado industrial.

También puede tener efectos sobre este indicador, la relación de propiedad entre las empresas participantes en el sector gasista, con una empresa como Repsol, proveedor nacional y con 35,6% privatizado a esa fecha, además de la constitución este mismo año 1991 de Gas Natural dominada por el grupo Repsol, que actúa como cliente distribuidor comercializando ese año un 78,54% del total de las ventas a distribuidores de Enagas.

En septiembre de 1993, se firma el protocolo de integración del sector gasista español, basado en la toma de una mayoría del control por parte de Gas Natural de Enagas, integrándose verticalmente el sector, materializándose esta integración en 1994. Repsol por su parte, se encontraba privatizada en un 59,5% en 1993. En este entorno, la empresa actualiza sus precios de compra y venta, ajustando los primeros en el mismo año y los de venta en 1994, provocando las evidentes pérdidas en ese año para el sector público, sumado a esto se produce en el periodo 1991-1993 un fuerte incremento de las existencias equivalente a un 71,03% respecto de 1990, frente a un incremento de las ventas del 17,68% en el mismo periodo, lo que no justifica de ninguna manera el aumento de las compras en un periodo con los peores precios y sin traspasar estos costes a los clientes, también considerando que la empresa se privatizaría en 1994, a no ser que los agentes administradores; quisieran incrementar las compras para almacenar existencias ante posibles problemas de abastecimiento, quisieran cubrirse ante futuros incrementos de precios adicionales o pretendieran traspasar beneficios o mayores costes públicos, a la empresa una vez privatizada. Enagas había casi duplicado su plantilla de directivos dos años antes de la privatización, donde los directivos

¹⁵ Las ventas a Distribuidores representaban un 45,82% en 1991

incorporados duplicaban las labores de los existentes y los directivos incorporados fueron los que en gran parte quedaron, después de la privatización.

En los años 2000 y 2001, el efecto es similar, pero posiblemente estas variaciones se debieron a razones de regulación. Estos años se caracterizan por obligación de los grupos dominantes de vender un 65% de la empresa Enagas, que había sido nombrada Gestor Técnico del sector Gasista mediante el Decreto 6/2000, debido a que el mismo cuerpo legal establece que ninguna persona física o jurídica podrá participar en un porcentaje superior al 35%¹⁶. Por tanto, estas variaciones, pueden tener sus orígenes en el traspaso de beneficios, ligado a créditos, contratos de abastecimiento, tanto como proveedores, como clientes con otras empresas del grupo Repsol, a un cambio de la participación de los materiales en la componente del coste total en el periodo 2000-2001, que puede deberse a la escisión o separación de actividades de la empresa o a un traspaso de beneficios de entre las empresas del grupo.

Cuadro 9. Participación de las Materias Primas en el Coste Total de Enagas de 1986 a 2002

1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
77,81%	68,42%	68,89%	79,44%	74,90%	87,37%	79,37%	83,21%	80,76%
1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
80,76%	79,78%	80,67%	82,20%	80,70%	80,94%	88,21%	86,61%	80,83%

Fuente: Elaboración Propia.

Estas participaciones tienen como promedio en la época como empresa pública (1986-1994) de un 77,8% y un 82,3% en el periodo 1994-2002. Por otra parte, no se debe olvidar que en este nuevo marco legal quedan liberalizados el aprovisionamiento y la comercialización a cargo de otras empresas del grupo Repsol, las transacciones con empresas relacionadas en relación a las ventas son del 73,61% del total y en el aprovisionamiento de gas un 99,08% al 2002, y que quedan atadas a contratos de largo plazo. También en este periodo del 2000 al 2002, se reducen significativamente las existencias en un 99,05% en relación a 1999, pasando de 254.202 miles de euros en 1999, a 101.899 miles de euros en el año 2000, 8.448 y 2.427 miles de euros en el 2001 y 2002 respectivamente¹⁷.

¹⁶ Al mes de agosto de 2003, Gas Natural aún participa en un 39,552% sin existir fecha determinada de venta del 4,552% de exceso.

¹⁷ Miles de Euros expresados en moneda constante de Diciembre de 2002.

El año 2000 sufre un incremento de compras muy significativo del 95,98% respecto al año anterior, que comparado con la reducción de las existencias casi a niveles de cero al año 2001 y 2002, deja claramente en evidencia el anticipo de compras para cubrir el periodo que imponía el Decreto 6/2000 de reducción de las participaciones, estas compras a precios significativamente mayores inciden en la productividad parcial de los materiales de estos años, junto al anticipo de ventas a empresas relacionadas a precios normales, es decir sin traspasar a precio los incrementos de coste de la materia prima. Esto se demuestra mediante la evolución de las ventas del periodo 1999 a 2002, como se puede observar en el cuadro siguiente:

Cuadro 10. Ingresos, Coste de Materiales y variaciones 1999-2002

	1999	2000	2001	2002
Coste de Materiales	1.153.858	2.261.335	2.032.094	1.344.959
Variación del Coste de Materiales	8,01%	95,98%	-10,14%	-33,81%
Ingresos de la Explotación	1.575.319	2.757.243	2.468.291	1.821.792
Variación de los Ingresos de la Explotación	7,07%	75,03%	-10,48%	-26,19%

Fuente: Elaboración Propia.

Con estos antecedentes, hasta este momento, se puede más que dudar de la eficiencia de la empresa privada en relación con la empresa pública, junto con observar que muchos de los efectos en la rentabilidad de la empresa y de los cambios en la productividad son producto de cambios en las políticas económicas aplicadas al sector y objetivos diferentes que se persiguen en un periodo u otro, por parte de la dirección privada de la empresa. Además, es posible determinar que existe un efecto pinza en la actualidad en la empresa Enagas, entendiendo por este, que un mismo grupo económico domina el sector, siendo los principales clientes y proveedores, junto con tener un alto porcentaje de participación accionarial y con la posibilidad de influir en los resultados, rentabilidades, márgenes y productividades desde antes de su privatización, debido a la incorporación previa de directivos.

6.6 Productividades Parciales de la Mano de Obra

Con bastante menos incidencia en su participación en el coste total de la explotación, se encuentra la mano de obra.

Cuadro 11. Productividad Parcial de la Mano de Obra y sus variaciones de 1986 a 2002

1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
27,82	17,64	17,36	18,46	18,14	16,98	16,92	15,91	20,18
	-36,62%	-1,56%	6,32%	-1,74%	-6,36%	-0,38%	-5,96%	26,81%

1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
20,18	24,27	26,68	35,65	31,15	35,211	63,63	52,36	34,35
26,81%	20,26%	9,96%	33,61%	-12,62%	13,03%	80,71%	-17,72%	-34,39%

Fuente: Elaboración Propia.

Al igual que en el caso anterior, los años que comprenden el periodo 1991 a 1993 representan las menores productividades parciales, lo que también ocurre con la productividad parcial de la mano de obra, con los mismos años de extrema baja y con los años 2000-2001 las productividades más altas.

Los promedios de estas dos etapas, antes y después de la privatización, no tiene sentido en este caso, si estos antecedentes no se relacionan con otros aspectos, como serían las horas trabajadas o el número de trabajadores, antes de incorporar mayor información, es conveniente visualizar la participación o ponderación de la mano de obra dentro del total de costes de explotación la empresa.

Cuadro 12. Participación de la Productividad Parcial de la Mano de Obra¹⁸ de Enagas de 1986 a 2002

1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
3,80%	6,11%	6,14%	5,88%	5,84%	6,09%	6,65%	6,57%	5,59%

1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
5,59%	4,87%	4,41%	3,09%	3,57%	3,14%	1,69%	2,01%	3,19%

Fuente: Elaboración Propia.

El promedio de participación del periodo como empresa pública incluido el año de la privatización es de 5,85% y para el periodo como empresa privatizada, incluido también el año del cambio de propiedad, la participación de la mano de obra en el coste total tiene un peso promedio de 3,51%, por lo tanto, la incidencia de esta productividad en el margen es bastante inferior a las materias primas o materiales.

¹⁸ Corresponde a la inversa de la Productividad Parcial de la Mano de Obra (Coeficiente Técnico expresado en términos monetarios), dividido por la sumatoria de las inversas de las Productividades Parciales o inversa de la Productividad Total.

El periodo con las menores productividades parciales de la Mano de Obra (1991-1993), está afectado por el incremento de los directivos, que pasa de 55 en 1990 a 90 directivos en 1991, esto claramente incrementa los costes de personal y afecta la razón de productividad, esta situación tiene por objetivo la incorporación de directivos del grupo que adquiriría posteriormente la empresa, lo que se respalda con el seguimiento de los nombres de los directivos en los años siguientes a la privatización.

6.7 Explicaciones Complementarias de las Variaciones de la Mano de Obra

A pesar de la baja incidencia, producto de la baja participación de esta productividad (Mano de Obra) en el total de costes de explotación y por ende de sus efectos en el margen y a su vez en la rentabilidad de la empresa, en esta parte el estudio puede ser complementado, evitando efectos de otras productividades como la de los materiales, muy útil cuando una empresa es de carácter productivo. Para este propósito, se elimina de los ingresos de la explotación el coste de los materiales, obteniendo de esta forma el valor añadido (V.A.), dividiendo este por el número de trabajadores o por las horas realmente trabajadas, siendo estas últimas más difíciles de obtener de una memoria de empresa. En el caso particular de la empresa Enagas, este índice de productividad parcial de la mano de obra calculado de esta forma, puede que no aporte mayor información adicional debido fundamentalmente al tipo de producto que se comercializa, en donde no existe una transformación del material adquirido, sino más bien un transporte del producto hasta los consumidores.

Cuadro 13. Productividad Parcial Aparente del Personal ¹⁹ y sus Variaciones de 1986 a 2002

1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
344,62	285,15	284,31	242,61	268,40	144,84	273,43	193,92	311,14
	-17,26%	-0,30%	-14,66%	10,63%	-46,03%	88,78%	-29,08%	60,45%

1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
311,14	411,14	448,67	487,06	494,26	539,44	621,93	532,05	549,35
60,45%	32,14%	9,13%	8,56%	1,48%	9,14%	15,29%	-14,45%	3,25%

Fuente: Elaboración Propia.

La productividad calculada de esta forma, deja igualmente claro los extremos de menores productividades que se producen en los años 1991 y 1993, junto al extremo de mayor productividad del año 1992, 1994 y 2000, en el primer caso producto de

¹⁹ Productividad Parcial Aparente del Personal (PPAP), expresada como el Valor Añadido / N° de Trabajadores.

incrementos de costes no trasladados a precio del producto, en el caso del año 2000 producto de bajas en la plantilla que se inician en 1999 y que posteriormente se conservan con esos niveles de personal (año 2000), elevando de esta forma la alta productividad de este factor.

6.8 Productividades Parciales de Otros Costes de la Explotación

Para la correcta interpretación de la productividad de los otros costes, requiere conocer e identificar los conceptos involucrados en estos otros costes de la explotación, dentro de los cuales se encuentran: amortizaciones del inmovilizado como el más significativo dentro de ellos, variaciones de provisiones de tráfico y servicios exteriores (cánones de arriendo, reparación y conservación, seguros, servicios profesionales independientes, suministros, publicidad y propaganda), además de otros de menos significativos dentro del valor total.

Cuadro 14. Productividad de Otros Costes y Variaciones de 1986 a 2002

1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
5,74	4,23	4,27	7,39	5,50	15,85	8,05	10,23	8,26
	-26,25%	0,788%	73,15%	-25,52%	187,91%	-49,20%	27,08%	-19,28%

1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
8,26	7,71	7,90	7,50	7,07	6,94	10,65	9,25	6,85
-19,28%	-6,67%	2,44%	-5,04%	-5,76%	-1,74%	53,46%	-13,22%	-25,92%

Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro 15. Participación de la Productividad de Otros Costes en los Costes Totales de Enagas de 1986 a 2002

1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
18,40%	25,47%	24,97%	14,68%	19,25%	6,53%	13,98%	10,22%	13,65%

1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
13,65%	15,35%	14,92%	14,71%	15,73%	15,92%	10,10%	11,38%	15,99%

Fuente: Elaboración Propia.

La Productividad Parcial o Aparente de los Otros Costes, tiene las mayores disminuciones en los años 1991 y 2000. Los promedios de productividad por este concepto en los años anteriores a la privatización, incluyendo como en los casos

anteriores el año de la privatización, es de 7,724 y para el periodo 1994 a 2002 (empresa privatizada) el promedio es de 8,013, con un incremento del 3,74%.

6.9 Explicaciones Complementarias de las Variaciones de Otros Costes

Un mayor detalle, permite considerar otras variables como las fundamentales en estas variaciones de productividad y sus orígenes, si se considera que el mayor importe involucrado en los otros costes de la explotación, está compuesto por las amortizaciones de los inmovilizados materiales, representados principalmente por los activos de la red de transporte y esta a su vez expresada en kilómetros de red, como también sucede lo mismo con las reparaciones y los seguros. Pero en contrapartida, los mayores ingresos por la explotación se realizan con la red ya construida y que corresponde al periodo de la empresa privatizada.

Los años con un comportamiento más estable corresponden al periodo 1995 a 1999, debido al incremento de los precios del producto a partir de 1994. También los periodos con mayores variaciones, como son los años previos a la privatización, en especial el año 1991 que además tiene los efectos de la Guerra del Golfo y por otra parte, los posteriores a los cambios legislativos del sector (2000), caracterizado por los ajustes que realiza la empresa por la obligación de desprenderse de parte de la propiedad. El incremento de precios del producto a los consumidores desde 1994 en adelante, es en definitiva lo que produce los incrementos de productividad de los diferentes factores, esto también es comprobable con información adicional parcial que se tiene de la empresa como son ingresos de la explotación dividido por los miles de termias vendidas en cada año, esta aproximación corresponde a la determinación de un precio promedio por cada mil termias en miles de euros (Cuadro16), sin considerar que existen diferentes mercados y podrían aplicarse a cada uno de ellos diferentes precios, pudiendo incluso, alguno de ellos, haber bajado en el periodo considerado, pero que en su conjunto representan el incremento del 19,54% en el mismo periodo de 1991 a 1995, a precios constantes.

Cuadro 16. Precio Promedio por Miles de Termias de Enagas de 1991 a 1995

Año	1991	1992	1993	1994	1995
Ingresos de la Explotación (IE) en miles de €	605.183	640.613	654.404	776.070	940.084
Ventas en Miles de termias	63.461	67.018	65.250	71.308	82.463
Precio de mil termias en miles de €	9,536	9,559	10,029	10,883	11,400

Fuente: Elaboración Propia.

6.10 Productividad Global

La productividad global, expresada como el promedio ponderado de las productividades parciales, refleja los siguientes datos:

Cuadro 17. Productividad Global de Enagas de 1986 a 2002

1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
1,06	1,08	1,07	1,9	1,06	1,04	1,13	1,05	1,13
1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1,13	1,18	1,18	1,10	1,11	1,11	1,08	1,05	1,10

Fuente: Elaboración Propia.

De estos datos se desprende que existen periodos con altas productividades como son los años 1994, 1995 y 1996, los cuales reflejan el mayor impacto en los incrementos de precio del producto y por ende de los ingresos de la explotación, como también de aquellos periodos que los incrementos en los costes de explotación, principalmente de las materias primas, que tienen una mayor participación en el coste total y que no fueron traspasados a precio, provocando la disminución de las productividades, como ocurre en los años 1991 y 1993.

Diferente es el caso de los 2000-2001, que presentan una baja sostenida similar a los años 1990-1991, que teniendo una baja en la productividad de los materiales, esta disminución se debe a ajustes que la empresa realiza entre las empresas relacionadas e integradas verticalmente en el sector y no a factores en buena parte externos, como ocurrió con la Guerra del Golfo y los efectos que esta provocó en los precios de la materia prima. Además, en estos mismos periodos los efectos de la productividad de la mano de obra, donde en el año 1991 se produce una fuerte disminución producto del incremento de los directivos, en cambio en el año 2000 se produce la mayor productividad de la mano de obra, por los ajustes en la plantilla de personal, lo que se refleja en la productividad global del año 2000.

6.11 Efectos de las productividades Parciales en las Variaciones de la Rentabilidad y la Tasa de Margen Neto

De esta forma, se obtienen las variaciones de la tasa de rentabilidad de la explotación para Enagas, explicadas mediante productividades parciales que se presentan en el cuadro 18.

Cuadro 18 Explicación de las Variaciones de la Rentabilidad de Enagas de 1986 a 2002

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
$\Delta r^{1-\circ}$	-0,26%	0,87%	-1,41%	0,83%	1,78%	-7,32%	6,69%	-8,58%	-5,68%
$\Delta r^{1-\circ} f(m)$	12,86%	-0,86%	-1,32%	1,92%	2,29%	-7,95%	6,69%	-7,45%	-4,87%
$\Delta r^{1-\circ} f(P.P.C.I.)$	-13,12%	1,73%	-0,10%	-1,09%	-0,51%	0,63%	-0,01%	-1,13%	-0,81%
$\Delta r^{1-\circ} f(P.P.Mat.)$	67,88%	-0,94%	6,82%	-2,23%	13,99%	-14,23%	8,93%	-8,53%	-4,91%
$\Delta r^{1-\circ} f(P.P.M. de O.)$	-13,81%	-0,07%	-0,27%	0,08%	0,38%	0,02%	0,37%	-1,43%	-0,98%
$\Delta r^{1-\circ} f(P.P.O.C.)$	-41,21%	0,15%	-7,87%	4,07%	-12,07%	6,26%	-2,61%	2,51%	1,01%

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
$\Delta r^{1-\circ}$	-5,68%	5,93%	2,34%	0,67%	-0,89%	-11,39%	7,66%	-0,90%
$\Delta r^{1-\circ} f(m)$	-4,87%	0,37%	5,48%	-0,72%	0,53%	4,69%	6,25%	-38,56%
$\Delta r^{1-\circ} f(P.P.C.I.)$	-0,81%	5,56%	-3,14%	1,39%	-1,42%	-16,08%	1,41%	37,65%
$\Delta r^{1-\circ} f(P.P.Mat.)$	-4,91%	1,06%	5,74%	-1,98%	0,66%	16,56%	0,94%	-88,20%
$\Delta r^{1-\circ} f(P.P.M. de O.)$	-0,98%	-0,38%	-0,90%	0,42%	-0,38%	-2,40%	1,02%	10,39%
$\Delta r^{1-\circ} f(P.P.O.C.)$	1,01%	-0,31%	0,64%	0,84%	0,26%	-9,47%	4,29%	39,26%

Fuente: Elaboración Propia.

Como un resumen general, los promedios para el periodo de empresa pública (1986 a 1994) y de empresa privatizada (1994 a 2002), tanto de las rentabilidades y márgenes, se presentan en el cuadro 19 siguiente:

Cuadro 19. Explicación de las Variaciones de la Rentabilidad de Enagas

Comparación de Periodos (2002 - 1994)¹ a (1994 - 1986)⁰	
$\Delta r^{1-\circ}$	7,35%
$\Delta r^{1-\circ} f(m)$	3,75%
$\Delta r^{1-\circ} f(P.P.C.I.)$	3,59%
$\Delta r^{1-\circ} f(P.P.M. de O.)$	2,71%
$\Delta r^{1-\circ} f(P.P.R.C.)$	1,04%
$\Delta r^{1-\circ} f(P.P.Mat.)$	-1,85%
$\Delta r^{1-\circ} f(P.P.O.C.)$	2,89%

Fuente: Elaboración Propia.

En este cuadro a nivel global, que explica las variaciones de la tasa de rentabilidad de Enagas en los dos periodos estudiados, muestra como, al considerarse tan sólo las variaciones de la tasa de margen neto (m) y la incidencia de la productividad parcial del capital invertido, no son suficientes para explicar estos cambios, al incorporarse los efectos de la productividad aparente de la mano de obra y del resto de los costes, hacen más comprensible la composición de la variación de la tasa de margen neto, pero sin duda el mayor desglose de esta variación ayuda a comprender de mejor la causa de estos cambios, ya que al contar con este detalle es posible analizar cada uno de ellos en forma individual, sobre todo porque en este caso el efecto de la variación del resto de los costes, esconde variaciones opuestas.

Con los primeros datos del cuadro¹⁹ se podría concluir que el periodo de empresa privada es más eficiente que el de empresa pública, sin embargo si se observan estos datos, complementados con el cuadro¹⁸ en los años 2000 y 2002, se puede visualizar una clara distorsión, producto de la disminución de los Fondos Propios en el año 2000 en adelante, lo que hace incrementar la productividad aparente del capital invertido, llegando a poco menos que sextuplicar la variación de las productividades entre los periodos revisados, si se consideraran estos años (2000 a 2002).

Adicionalmente, no se puede dejar de lado, que el transporte del producto, es el proceso fundamental de la empresa, por lo tanto, un kilómetro adicional de red aporta a los ingresos de la empresa, inicialmente de forma creciente (incorporando clientes industriales, distribuidores y hogares), hasta que el crecimiento de estos ingresos se hace de forma más gradual, teniendo presente que estamos frente a un monopolio natural, donde además los clientes no tienen otra opción. Por tanto, es de esperar que exista un incremento razonable de la productividad por este factor, pero si no se consideran los años de fuerte distorsión, es decir, del 2000 al 2002, la variación de la productividad pasa de 0,9512 a 1,0564 euros que aportan a los ingresos de la explotación por cada euro de fondos totales, una variación del 11,06% y no del 64,41% que se consideró para el cálculo, con la distorsión de los últimos tres años investigados.

La variación de la tasa de rentabilidad explicada por la tasa de margen neto, esta se descompone en la variación explicada por la productividad parcial de la mano de obra y por la variación de la productividad del resto de los costes, donde esta última a su vez se descompone en la variación de la productividad parcial de los materiales y de los otros costes.

Para la variación de la rentabilidad explicada a través de la productividad parcial de la mano de obra, se puede explicar primero a nivel de los cambios año a año para interpretar la variación global de los periodos en estudio, en tal caso, las variaciones extremas se encuentran inicialmente en los años 1986-1987, con un incremento de la plantilla en un 29,01%, estas nuevas incorporaciones en la empresa se destinan a las áreas de producción y transporte con el objeto de cubrir las nuevas plantas de Huelva y Cartagena, junto a los Centros de Mantenimiento de gasoducto de Madrid Valladolid y Pamplona, también un pequeño porcentaje de este personal se destina al Centro de Investigación y Desarrollo de Zaragoza. Por otra parte, el importe de las ventas disminuye en un 23,07% respecto al año anterior, a pesar de un incremento de ventas en 11,54% en términos de miles de termias a nivel total, pero con cambios en la composición de estas ventas (mix comercial), con incrementos en los clientes distribuidores e industriales y disminuyendo las ventas a centrales térmicas, por tanto, esta disminución en la productividad se explica por el incremento del personal por las nuevas plantas y la baja de los ingresos de la explotación, producto de la disminución del precio promedio a los diferentes clientes.

En este mismo periodo 1986-1987, se produce un cambio de criterio contable que incrementa las provisiones en el año 1987, alterando los resultados de la explotación en un importe de 23.963 miles de euros expresados a diciembre de 2002, que afecta la productividad de los otros costes para ese año.

Otros años con cambios significativos en la productividad de la mano de obra, corresponden al periodo 1991-1994, años que corresponden al incremento de directivos, de los cuales se han comentado anteriormente, pero a pesar de estos incrementos en los costes del personal las variaciones que afectan a la rentabilidad entre los años 1991 y 1993 refleja resultados positivos.

Otro año que afecta a las variaciones de rentabilidad en forma extraordinaria, es el último año considerado en esta investigación (2002), con un efecto sobre la variación de la rentabilidad de 10,39% de forma positiva para ese año, pero que corresponde a ajustes que realiza la empresa previo a la venta obligada de un alto porcentaje de su participación. Con estos antecedentes adicionales, se podría recalcular este indicador de productividad parcial de la mano de obra, eliminando los años extremos considerados, dado que sus variaciones se deben a situaciones extraordinarias, como son la puesta en funcionamiento de nuevas plantas y los ajustes previos a una venta obligada, pero por otra parte, nos encontramos con las variaciones producto de los incrementos de

directivos, que reflejan las menores productividades parciales de la mano de obra en los años 1991 a 1993, con cambios que afectan también el periodo inicial posterior a la privatización, pero que en este último caso se ven menos afectadas las productividades por el incremento de los precios del producto.

En Enagas la participación de la mano de obra en los costes de la explotación como promedio en los 17 años investigados representa solo un 4,63% del total de los costes y su efecto sobre la variabilidad de la rentabilidad es menos significativo en cada uno de los años, con excepción de los periodos 1986-1987 y 2000-2002, con un claro incremento de la productividad en los años posteriores debido al incremento de precios del producto.

Una de las productividades más significativas en función de su participación en los costes totales, es sin dudas la productividad parcial de las materias primas la cual afecta negativamente la variación de la tasa de rentabilidad, pero que al igual que las demás productividades se ve afectada por las distorsiones de los mismos periodos señalados anteriormente (1986-1987, 1991-1993 y 2000-2002) y por tanto, sacar una conclusión con los datos totales sería inapropiado, igual de incorrecto sería eliminar estos periodos que alteran el análisis, concluyendo con el resto, debido a que ninguno de ellos es independiente y se ven afectados por los cambios producidos en cada año.

Por último, lo mismo ocurre si se quiere analizar la variación de la rentabilidad, mediante las variaciones de las productividades parciales de los otros costes, los mismos periodos que afectan a los casos anteriores distorsionan el análisis y cualquier conclusión respecto al comportamiento de estos indicadores no sería correcta sin una ampliación de los datos e información de la investigación año a año, con el objeto de lograr extraer una conclusión de los periodos pre y post privatización. Los resultados de un análisis por periodos que agrupen un cierto número de años, dependerá de la cantidad de años considerados para cada periodo, dejando ocultas por otra parte, variaciones que se compensen y que se pueden producir año a año o casos extremos como ocurre con Enagas en los años extremos del periodo considerado en esta investigación.

Todo esto no hace más que reafirmar las conclusiones de Vergés (2013, 2014a y 2014b) de que “no se aprecian diferencias significativas de eficiencia”, entre el periodo de empresa pública y el periodo de empresa privada. Pero si validan, el modelo de evaluación de la eficiencia mediante productividades parciales, de Prior, Vergés y

Vilardell (1993), Vergés (2003) y (Vergés: 2011), como herramienta de evaluación de la gestión.

6.12 Comparación Global entre el Antes y el Después de la Privatización

Una de las primeras observaciones que se pueden hacer de la comparación entre el periodo de empresa pública y el periodo de empresa privada, es que la mayor cantidad de años considerados para cada periodo, no aporta y más aún distorsiona los datos obtenidos. Esto principalmente se debe a los cambios en la estructura de la empresa en estudio, que mientras más lejana es la comparación, más cambios ha sufrido la empresa y por tanto, menos comparables son los datos obtenidos, como por ejemplo, los cambios destacados en el punto 6.2.

Una segunda observación global, es que si se hubiese estudiado un periodo más corto de años, los resultados y sus conclusiones serían diferentes, además de eliminar parcialmente, las distorsiones por transformaciones de la empresa. También hay que considerar, que las empresas privatizadas, al cambiar de directivos, cambian sus modelos de gestión y también cambian los objetivos generales de la empresa, por el de maximización de los resultados, muy diferentes a los objetivos de la empresa pública. Por tanto, a pesar de disminuir la cantidad de años de estudio, entre el antes y el después de la privatización, para eliminar distorsiones de cambios en la estructura de la empresa, igualmente al cambiar las prioridades y los objetivos de la empresa una vez privatizada, hacen que la comparación entre un periodo y otro, igualmente tenga distorsiones difíciles de eliminar en esta comparación, a no ser que se cuente con información adicional a los estados financieros de la empresa, como por ejemplo: acuerdos previos en la etapa de empresa pública o acuerdos posteriores en la etapa de empresa privatizada, que distorsionan precios, por ende resultados y por tanto cualquier comparación. Es decir, en el caso de Enagas, estas distorsiones no solo corresponden a cambios de modelo de gestión.

Sin embargo, a pesar de estas distorsiones, la comparación de la productividad global como promedio ponderado de las productividades parciales (Cuadro 17), es mayor en el periodo que la empresa es pública, que cuando esta se ha privatizado y además aumenta esta diferencia si se limita el número de años de esta comparación, para eliminar la distorsión de cambios en la estructura de la empresa. Es así, como si se comparan ocho años antes del año de la privatización (1986-1993) y ocho años después

de la privatización (1995-2002), los promedios de cada periodo respectivamente son de 1,17 y 1,12, y al reducir el número de años a cinco antes (1989-1993) y cinco después (1995-1999), la diferencia de este promedio es aún mayor, de 1,24 el periodo de empresa pública y 1,14 en la etapa de empresa privada, lo que representa una variación negativa de la productividad global de 8,09 %.

Ahora bien, si se limita la comparación a solo cinco años antes y cinco años después de la privatización, con el objeto de eliminar las distorsiones por cambios en la estructura de la empresa, no se puede igualmente llegar a un resultado concluyente respecto al periodo de mayor o menor eficiencia, ya sea durante la época de Enagas como empresa pública o durante el periodo posterior a su privatización.

En el caso de la productividad aparente sobre el capital invertido (Cuadro 5), la productividad promedio pasa de 0,966 (1989-1993) a 1,04 (1995-1999), una variación positiva del 7,66 %. Sin embargo, esta productividad se podría ver distorsionada por el incremento de los precios de venta en el periodo de empresa privatizada, pero además podría ser el reflejo del incremento de clientes en el tiempo y en la medida que la red crece, como ha sido realmente en este caso. En el caso de la productividad aparente de la materia prima (Cuadro 8), el caso es muy similar, la productividad promedio pasa de 1,33 (1989-1993) a 1,41 (1995-1999), con una variación positiva del 5,71 %. En este caso, además de las distorsiones de precio de venta y el incremento de clientes, esta variación podría verse incrementada por distorsiones de precios de compra de la materia prima, dada la relación de empresas vinculadas que se creó en el grupo empresarial al cual pertenecía la empresa Enagas, junto con el periodo de crisis e incremento de los precios en 1993, aspectos señalados en el apartado 6.5 de este capítulo. También se debe considerar la importancia de la participación de la materia prima en el coste total de la empresa (Cuadro 9), la cual en ambos periodos es del 80,86 % sobre el coste total, lo que repercute fuertemente en la productividad global, y sin embargo, ésta es mayor en el periodo de Enagas como empresa pública, como se ha señalado en el tercer párrafo de este mismo apartado.

La productividad aparente de la mano de obra (Cuadro 11), refleja el fuerte incremento. En promedio esta productividad pasa de 17,82 (1989-1993), a 30,59 (1995-1999), con una variación del 77,02 %, sin embargo la baja incidencia de este coste dentro del coste total (Cuadro 12), que pasa de 6,21 % a un 3,82 % en los mismos periodos, no altera de forma significativa la productividad global. Lo mismo también se puede decir de esta productividad calculada mediante el valor añadido (Cuadro 13), su

promedio pasa de 224,64 a 476,11 con una variación del 111,95 % en los mismos periodos 1989-1993 y 1995-1999. Por tanto, el cálculo mediante el valor añadido de esta productividad, no aporta mayor información adicional. Pero además se debe considerar, que esta productividad tiene distorsiones tales como; el incremento del número de directivos en los años previos a la privatización y la reducción de la plantilla de trabajadores posteriormente a la privatización, comentado en los apartados 6.6 y 6.7 de este capítulo, lo que evidentemente altera, la productividad de este factor.

En el caso de la productividad sobre los otros costes de producción (Cuadro 14), al limitar el periodo de años analizados, resulta ser mayor la productividad en el periodo como empresa pública, que en el periodo en que la empresa se encuentra privatizada. El promedio entre los años 1989 a 1993, esta productividad promedio alcanza un 9,40 con un 12,93 % de participación sobre los costes totales (Cuadro 15) y para el periodo de 1995 a 1999, la productividad promedio de los otros costes es de 7,42 y con una participación promedio sobre los costes totales para el mismo periodo de 15,33 %. Es decir, se produce una disminución de la productividad de un periodo a otro (del periodo como empresa pública, al periodo como empresa privada), con un incremento de la participación en los costes totales en los mismos periodos, siendo este incremento de costes, la causante de la disminución de la productividad, para validar esta afirmación habría que ahondar en el detalle de la composición de estos costes e ingresos, tales como: el incremento de las amortizaciones, la variación en el mix del tipo de clientes, variaciones de precios, etc.

La variación positiva entre el periodo de empresa pública en comparación con la empresa privatizada, de la tasa de rentabilidad de la empresa Enagas, se explica por la variación negativa de la productividad aparente del capital invertido y la variación positiva de la tasa de margen. Esta última a su vez, se explica por la variación positiva de la productividad de la materia prima, la variación positiva de la productividad de la mano de obra y la variación negativa de la productividad de otros costes. Ahora bien, en los casos de la productividad parcial aparente de la mano de obra y la productividad parcial aparente de los otros costes, sus variaciones positiva y negativa respecto a los periodos en comparación, pueden estar asociadas a una reducción y a un incremento de los costes de estos factores, respectivamente. Es decir, en el primer periodo 1989-1993, la participación en la estructura de costes era de un 80,86 % para la materia prima, un 6,21 % para la mano de obra y 12,93 % para los otros costes de producción y para el periodo 1995-1999 la participación de la materia prima se mantiene en el 80,86%, la

participación de la mano de obra se reduce al 3,82 % y la participación de los otros costes de producción se incrementa al 15,33 %. Estos cambios en la estructura de costes y en los indicadores de eficiencia, a su vez, pueden no necesariamente ser producto de una gestión eficiente o ineficiente. Por una parte la condición monopólica de Enagas, o por las variaciones en los precios de compra y de venta, sin tener información adicional confidencial que permita introducir estas correcciones en los cálculos, o por cambios en la estructura de la empresa, o por cambios en el sector, o por cambios en el marco jurídico o por niveles de calidad en el servicio, o por cambios en el mix de clientes, etc. Por otra parte, estos cambios en la estructura de costes y su repercusión en las productividades parciales y aparentes de la mano de obra y de los otros costes de producción, también pueden ser producto de la externalización de actividades o servicios, sustituyendo trabajadores de la empresa, por la contratación de empresas externas que realicen las actividades de los trabajadores internos despedidos.

Por tanto, una tercera observación global que se obtiene de estos datos, es la existencia de un conjunto de variables y cambios en la empresa, que limitan la posibilidad de llegar a resultados concluyentes sin contar con información confidencial y por tanto, no se aprecian diferencias significativas de eficiencia (Vergés: 2013, p.36). Verges y otros autores, llegaron a iguales conclusiones, los cuales han sido citados en el apartado 2 de este capítulo. Estos resultados poco concluyentes, son los que a su vez, justifican el abordar el proceso de privatización desde una perspectiva diferente.

7 La Privatización de Enagas en España desde la Perspectiva Foucaultiana (Metodología Arqueológica y Genealógica)

7.1 Conformación histórica del proceso privatizador

La conformación de la Gubernamentalidad Corporativa, trae incorporado el proceso privatizador, como una consecuencia de la interacción de las relaciones de poder, que actúan como red. Es así como, el discurso que “está constituido por un número limitado de enunciados para los cuales se puede definir un conjunto de condiciones de existencia” y como la formación discursiva a “un conjunto de reglas anónimas, históricas, siempre determinadas en el tiempo y en el espacio, que se han definido en una época determinada, y para un área social, económica, geográfica o lingüística dada, las condiciones de ejercicio de la función enunciativa” (Foucault: 1984, p.153-154). Desde esta perspectiva el lenguaje es el medio necesario de todo

conocimiento científico, se le atribuye un valor crítico y aparece con la literatura, convertido en objeto (Foucault: 2005a, p.293-294). De esta forma, el discurso económico va sufriendo una transformación, que tiene su origen en la crisis de la gubernamentalidad liberal, cuyo origen es a mediados del siglo XIX y se va profundizando hasta la I Guerra Mundial y en el periodo de entre guerras. Esta crisis se manifiesta en la intervención política en materia económica y social, para enfrentar las mutaciones del capitalismo, los conflictos de amenaza de la propiedad privada y la correlación de fuerzas internacionales, pero además es la búsqueda de la justificación doctrinal, es el nacimiento de la gubernamentalidad neoliberal (Laval y Dardot: 2013, p.30-31). Esta nueva gubernamentalidad neoliberal, se manifiesta en la disminución del rol del Estado y en el incremento del protagonismo de la empresa, como agente económico fundamental. Pero esta transformación no está exenta de contradicciones, que son características de las décadas de 1930 a 1950, con las críticas al Estado en todas sus formas y manifestaciones, es la crítica que intentaba desligarse del Keynesianismo y de sus políticas (Foucault: 2007, p.206-221).

También la gubernamentalidad neoliberal lleva consigo la cultura del peligro, que arrastra desde el liberalismo del siglo XIX, es decir, tiene incorporado mecanismos de control en contrapeso de las libertades, tiene incorporada la disciplina. Foucault a través de su obra nos expresa que la disciplina está relacionada al saber y relacionada al poder. “En el orden del saber”, como forma discursiva de control de la producción de nuevos discursos (Foucault: 1987, p.32) y “en el orden del poder” como el conjunto de técnicas en virtud de las cuales los sistemas de poder tienen por objetivo y resultado la singularización de los individuos (Foucault: 1994c, p.516).

En otras palabras, es necesaria la singularización de los individuos, donde las técnicas de poder de la disciplina individualizadora, se apoyan en la vigilancia jerarquizada, la sanción normalizadora y el examen, este último como combinación de las dos primeras, donde se superponen las relaciones de saber y de poder (Rivera Vicencio: 2012, p.744-745). Esta individualización se ve reflejada en los cambios sobre el bienestar de las personas, sobre todo en su vejez, donde el bienestar se había convertido en insignia de la ciudadanía y una recompensa justa, que cambio por la redefinición de los recursos del Estado (Biggs y Powell: 2001).

A su vez, interactuando con el discurso y la disciplina, está la ética. Ética que constituiría, luego del saber y del poder, el tercer eje del trabajo de Foucault, donde se encuentran; las relaciones de dominio sobre las cosas (saber), las relaciones de acción

con los otros (poder), las relaciones consigo mismo (ética). El término ética describe la constitución del sujeto moral, también llamado por Foucault de forma equivalente, sujeto ético (Castro: 2011, p.146-147), donde la moral es el enlace entre la formación discursiva y la formación no discursiva.

Estas, entre otras manifestaciones del poder, son las que van conformando la gubernamentalidad neoliberal, que sufre una nueva transformación a fines de 1970, con la nueva conformación monetaria a nivel mundial o la imposición de un nuevo sistema monetario, que pone fin al patrón-oro e impone el dinero-deuda (Rivera Vicencio: 2016b). La década de 1970 es el momento fatídico del pacto entre estado-nación, el capitalismo corporativo y sindicatos, basado en la producción en masa. El consumo y la democracia, han sido reemplazados y se representa por la acumulación, que se caracteriza por la aparición de nuevos sectores de la producción, las nuevas formas de prestación de servicios financieros, nuevos mercados, y sobre todo, se intensificó en gran medida las tasas de innovación comercial, tecnológica y organizativa. Transforma la pobreza en un problema técnico y proporcionando respuestas apolíticas al problema de la reproducción de las poblaciones subalternas, despolitiza la pobreza y el estado (Cotoi: 2011). También es la etapa que se pone “de manifiesto una subordinación a cierto tipo de racionalidad política y social articulada con la mundialización y la financiarización del capitalismo” (Laval y Dardot: 2013, p.189). Esta nueva política está dotada de un fuerte carácter disciplinario, que asigna un rol al Estado de vigilante y controlador de reglas que permitan la concentración de la riqueza, junto a la formación de individuos dóciles y adaptados a las nuevas lógicas de la economía. El giro que comienza en los años setenta del siglo XX, tiene como objetivos el desmantelamiento del Estado social, privatizaciones de las empresas públicas, facilitar el funcionamiento del sistema financiero privado, etc. Para ello, los discursos, las prácticas, los dispositivos de poder de la nueva instauración política, estaban encaminados a modificar toda regla de funcionamiento económico, a transformar las relaciones sociales, con tal de imponer estos objetivos (p.189 a 191).

España en particular, no está exenta de este nueva gubernamentalidad, la muerte del dictador Francisco Franco en 1976 y la vuelta a la democracia después de cuarenta años, generan una gran apertura a diferentes corrientes políticas, pero en una misma dirección económica a nivel europeo y mundial.

El comportamiento de los cambios tiene una alta probabilidad de ser global, las reformas fueron en gran medida impuestas por la OCDE (Organización para la

Cooperación y el Desarrollo Económico, fundada en 1961), parece no haber ninguna relación entre los resultados macroeconómicos y el énfasis en la nueva gestión pública y, no existe relación de estos cambios en la nueva gestión pública con el color político de los gobiernos que las implementaron (Hood: 1995). Para Puxty además, estos cambios fueron producto de una consecuencia de la influencia del positivismo (funcionalismo) en las ciencias económicas (Puxty: 1997). También los cambios en la interpretación de la democracia, que ha dependido de las relaciones cuantitativas, han influido en gobierno de las personas y sobre los propios eventos que son gobernados (Rose: 1991). Esta conformación corresponde a las múltiples gubernamentalidades que van conformando el Estado, con la aparición de nuevos actores en el escenario de gobierno, sustituyendo; prácticas en lugar de objetivos, estrategias en lugar de la función y tecnologías en lugar de la institución, generando nuevas transformaciones políticas y sociales (Lemke: 2007). Lasslett (2015), por su parte se refiere al aporte tardío de la obra de Foucault sobre gubernamentalidad, la cual ofrece un punto de partida para teorizar sobre el contenido productivo estatal evidenciado inicialmente por Marx. Sin embargo y a pesar del reconocimiento a la obra de Foucault, la crítica a un sistema capitalista basado en la conformación de un sistema monetario, los efectos productivos son una consecuencia de la apropiación de las rentas de esta conformación monetaria y no su causa, y por tanto, lo importante es la aplicación de la metodología arqueológica y genealógica del sistema monetario actual y las consecuencias de este en el sistema productivo (Rivera Vicencio: 2014, Rivera Vicencio: 2016a, Rivera Vicencio: 2016b y Rivera Vicencio: 2016c). Estos cambios se van respaldando, mediante la lógica dominante de la contabilidad y la organización, el impacto de las grandes consultorías de gestión en el proceso privatizador y donde las conexiones entre la contabilidad y la gestión estratégica se van constituyendo mutuamente (Carter y Mueller: 2006).

7.2 Privatizaciones y dinero-deuda en España

El fin del patrón-oro, formalizado en el año 1971 en EE.UU., provoca el cambio total en el sistema monetario internacional o mejor expresado aún, la imposición de un nuevo sistema monetario, con el dólar como moneda fuerte. Sin embargo, la década de 1970 fue el fin de años lucha de poderes de las economías más fuertes a nivel mundial, con un claro vencedor, el dólar, pero también fue una década de la adaptación mundial a

una nueva realidad monetaria, que no estuvo exenta de dificultades, como la crisis del petróleo de 1973 y la difícil adaptación de las diferentes economías mundiales a la nueva realidad monetaria, por los cambios que esta representó y los efectos que esta transformación provocó en cada país y en el mundo (Rivera Vicencio: 2016b y Stiglitz: 2012, p.303-330).

Para el caso de España, se pueden identificar cuatro etapas de su sistema monetario; a) la convertibilidad oro o patrón-oro, vigente hasta 1971, aunque en términos formales este reconocimiento es posterior, b) la libre flotación de la peseta o también se puede denominar, la etapa de inicio del dinero deuda (patrón fiduciario), c) el ingreso al mecanismo de cambios del Sistema Monetario Europeo (SME) en 1989 y d) la sustitución de la peseta por el euro en el año 2002 a nivel interno y el reemplazo del ECU (European Currency Unit) a nivel externo en 1999, que era una moneda virtual, compuesta por una canasta de monedas con el objeto de minimizar el impacto de las fluctuaciones entre los países miembros de la Comunidad Europea (CE) (posteriormente denominada Unión Europea (UE)). El ECU fue reemplazado por el euro a partir de 1999, aunque no en su circulación hasta el año 2002.

En España, la primera declaración de paridad de la peseta, se establece en julio de 1959, en 60 pesetas por dólar (0,0142112 gramos de oro), lo que representó en términos formales una devaluación del treinta por ciento de la moneda española, aunque fue menor, ya el tipo de cambio real estaba más alto que el considerado para la equivalencia. En noviembre de 1967, se produce la devaluación conocida como López Rodó, realizada durante el Primer Plan de Desarrollo. La paridad se fijó en 70 pesetas por dólar (0,0128933 gramos de oro). Luego en agosto del año 1971, al momento de registrarse la declaración de inconvertibilidad oro del dólar, se mantiene el cambio de la peseta respecto al dólar. Pero en diciembre de este año (1971), se devalúa el dólar en un 8,57 por ciento (de 35 a 38 dólares la onza oro), lo que no afectó a la paridad peseta dólar y conservó la misma paridad de 1967. En febrero de 1973, una nueva devaluación de la moneda norteamericana, que pasó de 38 a 42,22 dólares la onza, la moneda de España tiene una apreciación de 11,1 por ciento (Tamames: 1995, p.271-273). Estas devaluaciones del dólar son el reflejo del cambio en el sistema monetario y del abandono del patrón-oro.

El 21 de Enero de 1974 se declaró la libre flotación de la peseta, producto de las turbulencias que siguieron a la convertibilidad del dólar, consagrando una realidad que se estaba dando en los demás países miembros del Fondo Monetario Internacional

(FMI). Esta realidad se reconoce por parte del FMI en 1976. De esta forma el 9 de febrero de 1976, el fixing del Banco de España para el dólar quedó en 76,70 lo que supuso una depreciación del 10 por ciento, conocida como la devaluación Villar Mir. Luego en julio de 1977, se produce una nueva devaluación de la peseta del 19,7 por ciento, devaluación Fuentes Quintana (Tamames: 1995, p.273-274).

En diciembre de 1982, después de la victoria del Partido Socialista Obrero Español (PSOE), se produce la devaluación Boyer, promoviendo un fixing precautorio a la baja. En Junio de 1989 se produce el ingreso de España en el mecanismo de cambios del Sistema Monetario Europeo (SME), estableciendo un tipo de cambio respecto al marco alemán (DM) y continuaron las devaluaciones en 1992 de un 5 por ciento en septiembre y un 6 por ciento en noviembre, de un 8 por ciento en mayo de 1993 y un 7 por ciento en marzo de 1995 (Tamames: 1995, p.272 y 274-275).

Con el cambio de la peseta al Euro, España deja de tener una herramienta de ajuste interno y de ajuste frente a las crisis, este mecanismo pasa a manos del Banco Central Europeo (BCE), lo que representa que cualquier ajuste monetario, afecta tanto internamente a cada país miembro de la UE, como externamente en sus relaciones de intercambio comercial y financiero, entre los países miembros y en sus relaciones de intercambio con los no miembros.

Sin embargo, la alternativa al patrón-oro, no era un patrón dólar (o un patrón euro), sino un patrón verdaderamente internacional que exija decisiones y la administración conjunta de todos los países participantes en los intercambios internacionales (Triffin: 1968, p.201). Un tipo de cambio flexible, introduce una predisposición permanente hacia la devaluación y la especulación (p.85-88) y como claro ejemplo, el incremento del precio del petróleo, de la década del 1970, fue financiado, tanto por la explosión del financiamiento internacional, pero sobre todo por los bancos comerciales (Triffin: 1978, p.8-11).

Durante el mayor proceso privatizador de España, es decir, desde 1985 en adelante y hasta la fecha, siendo la década de 1990 donde alcanza su máximo (Enagas se privatiza en términos formales en 1994), la inversión extranjera total en miles de millones de pesetas pasa 330,4 en 1985 a 2.354,9 en 1994 y la inversión española en el exterior en miles de millones de pesetas pasa de 97,3 en 1985 a 520,1 en 1994 (Tamames: 1995, p.582). Estos datos son el claro reflejo del incremento de la oferta monetaria mundial y de la oferta monetaria de España, que solo fue posible a través del crecimiento del dinero-deuda, sobre todo en las grandes economías del mundo (p.580).

El mundo pasa de un déficit de moneda circulante en los años sesenta, a una etapa de ajuste en los años setenta, hasta llegar a un incremento creciente de la oferta monetaria desde los años ochenta en adelante (Rivera Vicencio: 2016b) y España no está libre de este mismo comportamiento monetario mundial. España financia su déficit público mediante la banca privada con altísimos tipos de interés, incluso al 14 por ciento (Díaz Herrera y Tijeras: 1991, p.641).

7.3 Concentración de la riqueza y apropiación de las rentas

Con el objeto de una mejor descripción del proceso de concentración de la riqueza y de apropiación de las rentas para el caso específico de Enagas, este trabajo se apoya en una pequeña reseña histórica de la empresa, que ha sido tratada en el apartado 5 de este capítulo, pero que se retoma en este apartado para referirse a aspectos relevantes del proceso privatizador de la empresa Enagas en particular.

La empresa Enagas se constituye en 1972, participada a través del Instituto Nacional de Industria (INI) de carácter estatal, dedica sus primeros años al análisis de planificación y estudios técnicos para el desarrollo de las estructuras gasistas. Producto de estos estudios en 1975 se publica el primer Plan de Gasificación y es esta misma empresa en la que se delega la construcción de la Red de Gasoductos en España. Luego en 1981, pasa a formar parte del grupo estatal INH (Instituto Nacional de Hidrocarburos), hasta la fecha de su privatización en 1994, donde Gas Natural S.D.G. (empresa del grupo Repsol) se hace con el 91 por ciento y el restante 9 por ciento, es vendido al mismo grupo Repsol en 1998. A su vez Repsol, inició su proceso privatizador en 1989 con un 30,6 por ciento, en 1990 un 2,9 por ciento, en 1992 un 12,1 por ciento, en 1993 un 13,9 por ciento, en 1995 un 19,5 por ciento, en 1996 un 11 por ciento y en 1997 el 10 por ciento restante. Es decir, al momento de la privatización de Enagas (1994), Repsol tenía un 40,5 por ciento de propiedad estatal (tenía una mayoría privada) y Gas Natural tenía un 3,8 por ciento de propiedad pública (mayoría de propiedad privada). Por otra parte, Gas Natural tiene su origen en la fusión de Catalana de Gas y Gas Madrid, que queda en manos de Repsol en 1991 (Vergés: 2013, p.13-17).

El 1996 el mayor accionista de Repsol era el Banco Bilbao Vizcaya (BBV), el mayor accionista de Gas Natural era Repsol (45%) y el segundo mayor accionista La Caixa con un 25% (en la actualidad denominado Caixabank transformado en banco privado), institución financiera de propiedad de los ahorrantes pero gestionada

políticamente por la Generalidad de Cataluña y por el gobierno de esta Comunidad Autónoma, es decir, por Convergencia y Unión (CiU), siendo presidente de la Comunidad Autónoma Jordi Pujol, quien gobernó desde 1980 al año 2003.

En el año 2000 Enagas es nombrada por Real Decreto, gestor técnico del sistema gasista español. El mismo decreto establece que ninguna persona física o jurídica podrá participar de forma directa o indirecta en el accionariado de Enagas en una proporción superior al 35% del capital social o de los derechos a votos de la entidad. Este decreto no tiene otra intención que la de deshacer el gran monopolio que se había formado a costa del Estado y dar cumplimiento a la liberalización de los mercados de hidrocarburos basado en la directiva de la UE. Sin embargo el monopolio como empresa seguirá existiendo, esta medida solo atomiza la propiedad.

En la actualidad a pesar de haber cambiado el accionariado de estas empresas, el núcleo duro de los accionistas de estas empresas, siguen siendo instituciones financieras, fondos de inversión nacionales y extranjeros, grandes empresas nacionales (de España) o multinacionales. Repsol es participada en un 23,22% Grupo CaixaBank, un 20,01% Sacyr, Repinves, S.A. con el 6,1%, un 3,2% BBVA y 3% PEMEX empresa mexicana, entre los más significativos. Gas Natural es participada en un 34,4% por CaixaHolding S.A.U., un 30% por Repsol y un 4% SONATRACH (compañía estatal argelina proveedora del gas), entre otros. Por último Enagas, es participada en un 20% por instituciones financieras nacionales en porcentajes de un 5% cada una, el resto está compuesto por diversos accionistas que no superan el 5% cada uno, muchos de ellos empresas extranjeras.²⁰ Esto muestra la concentración de la riqueza de estas empresas en particular, que además tienen una fuerte dependencia en su accionariado de las instituciones financieras, que a su vez, con la crisis de 2008 se produce una enorme concentración del sistema financiero español, con la absorción de cajas de ahorro y bancos.

En una primera etapa la privatización de Enagas se realizó con una fuerte participación de la banca española, que después va perdiendo fuerza, por el propio proceso de concentración de la riqueza a nivel mundial, como se describe en Rivera Vicencio (2016b), en el apartado de “cambios en el modelo de gubernamentalidad y componentes del proceso privatizador”.

²⁰ Datos extraídos de la página web de la bolsa virtual, el 14 de abril de 2016.

La primera etapa, tiene su sustento en la conformación histórica de la banca española, la cual genera su estructura durante los cuarenta años posteriores a la guerra civil, convirtiéndose en “el mayor grupo de presión y de poder dentro de la sociedad española” (López Muñoz: 1970, p.195). Este privilegio nace por la comprometida postura que adopta la Banca entre 1936 y 1939 (guerra civil española), a favor de la parte sublevada del ejército, lo que explica el claro favoritismo una vez terminada la guerra. Es así como en mayo de 1940, el Ministerio de Hacienda dicta una orden que consiste en prohibir la creación de nuevas entidades bancarias. De este modo se abre una etapa en la política económica que favorece el proceso de concentración y centralización de capital controlado por la banca, apropiándose de las riendas de la actividad económica. “Al mismo tiempo se inicia una clara fusión entre capital bancario y poder político” (González, Sánchez y Torres: 1981, p.32-33). Por tanto, cada banco importante se fue convirtiendo en un grupo financiero, en el centro del cual estaba la entidad financiera y como dependientes de esta, las diferentes empresas en las que este grupo participaba, esta es la característica básica de la banca privada española que se transmite en el tiempo, con una fuerte concentración bancaria acelerada desde 1939 (González, Sánchez y Torres: 1981, p.34-35 y Tamames: 1971, p.665).

En 1962 la ley de ordenación bancaria, intenta terminar con la situación creada en 1940, teóricamente, pero en la práctica tiene un alcance muy limitado, los bancos comerciales se dedicaban a la financiación a corto plazo, mientras el financiamiento industrial de mediano y largo plazo recaía en la banca oficial y cajas de ahorro (González, Sánchez y Torres: 1981, p.43-46). En agosto de 1974 se dicta una ley que permitía la creación de nuevos bancos, preocupando a los banqueros tradicionales, que gozaban de una estructura bancaria oligopólica. Con datos de noviembre de 1977, los ocho primeros grupos bancarios controlaban 88 por ciento del mercado, pero que dada su participación en los diferentes sectores de la economía, esta concentración, se extiende a la totalidad de las actividades económicas del país (p.46-63).

A esta concentración del mercado bancario hasta el comienzo de la democracia, habría que agregar los siguientes antecedentes: a) las fuertes vinculaciones interbancarias, ya sean estas por consejeros comunes en los diferentes bancos, relaciones familiares entre bancos o consejeros comunes con la banca pública, b) las vinculaciones de la banca con los organismos del Estado, con consejeros comunes entre la banca privada y las empresas del Estado, relaciones familiares entre la banca privada y empresas estatales y relaciones entre la banca privada con el Consejo Superior

Bancario, c) la vinculación de la banca con los organismos políticos del estado, donde coinciden consejeros de la banca privada y/o familiares como: miembros de las Cortes, miembros del Consejo del Reino, miembros del Consejo de Estado, con el Movimiento Nacional e inclusive relaciones con el Poder Ejecutivo, con la participación de Ministros, subsecretarios y directores generales en los consejos de la banca y d) la relación de la banca privada con sindicatos (p.65-192).

Durante la transición democrática de España (de 1975 hasta las elecciones de 1982), con cuatro gobiernos consecutivos después de la muerte de Franco, la situación se mantiene igual y la intensificación de las relaciones entre la banca privada y las cajas de ahorro con el poder político, más aún se acrecientan y concentran, pero también esta concentración deja a grupos con una menor vinculación, como es el caso del grupo RUMASA y la banca catalana - fracción catalana de la burguesía nacional -, esta última solo accede posteriormente a esta vinculación, cuando accede al Parlamento a través CiU (p.193-229).

Esta descripción de la conformación histórica de la concentración de la riqueza en España, muestra que esta concentración de la riqueza no es solo un fenómeno del proceso de privatizaciones de las dos últimas décadas del siglo XX, sino que se acrecienta fuertemente en la época de la dictadura franquista (1939-1975), después de la guerra civil, continúa en la transición democrática y se vuelve a incrementar en el periodo de las mayores privatizaciones de empresas públicas, en los gobiernos del Partido Socialista Obrero Español (PSOE) desde 1982 a 1996, junto a su vinculación con la banca (Díaz Herrera y Tijeras: 1991, p.620-648). Estas privatizaciones continúan en los gobiernos del Partido Popular (PP) (1996-2004), y en los siguientes gobiernos que se han ido alternando de color político, pero con una menor intensidad, dado que el gran volumen de las empresas ya se encontraba privatizada.

7.4 Respaldo de organismos internacionales al sector financiero y privatizaciones

Desde los orígenes de los organismos internacionales más relevantes en materia económica a nivel mundial, como son: el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el GATT (General Agreement on Tariffs y Trade), posteriormente Organización Mundial de Comercio (OMC), plasmados en los acuerdos de Bretton Woods en 1944, estos organismos quedaron subordinados a la política de los poderes económicos instalados en EE.UU. y el FMI en particular, nace como organismo rector

del sistema monetario internacional (SMI) y agente financiero de las empresas transnacionales norteamericanas (Rivera Vicencio: 2016b y Tamames: 1991, p.203-207). A nivel regional es la Comunidad Económica Europea (CEE posterior UE) la que a su vez, junto a los organismos internacionales mundiales mencionados, los que van conformando la estructura económica (Stiglitz: 2012, p.320-322), y también en España hasta nuestros días.

Fraser, se refiere a las múltiples capas que operan a nivel transnacional, estableciéndose una gubernamentalidad desagregada, dividida en funciones distintas y asignada a varios organismos diferentes que operan en distintos niveles, algunos mundiales, algunos regionales, otros locales y subnacionales (Fraser: 2003).

Con este respaldo y las presiones a una debilitada Europa de postguerra, el poder financiero va imponiendo sus condiciones, hasta llegar a instaurar un patrón-dólar en 1971 o la creación de dinero-deuda, que fue la herramienta fundamental del proceso privatizador de las dos últimas décadas del siglo XX y hasta la fecha, junto a la imposición de las políticas económicas de los organismos internacionales a los diferentes países miembros (Rivera Vicencio: 2016b).

El caso de España en particular, entra en el FMI en 1958, un año después nace el Plan de Estabilización, diseñado y apoyado por el FMI, que explica la evolución de las décadas siguientes de la economía española, que son inexplicables sin considerar estas relaciones (Muns: 2001, p.20-26). Paralelamente, en 1957 se firma el Tratado de Roma que da origen a lo que es hoy la UE y España reacciona creando la Comisión Interministerial para el Estudio de las Comunidades Económica y Atómica Europeas, aunque sin resultados hasta 1960, cuando se designa un embajador español en la CEE. En junio de 1970 se firma el Acuerdo Preferencial CEE/España, de este acuerdo es artífice el ministro de Comercio en la etapa del Plan de Estabilización. Con el restablecimiento de la democracia en 1977, España pide formalmente la adhesión a la Comunidad. En 1978 el Consejo de Ministros de la CE a través del informe “Reflexiones generales relativas a los problemas de la ampliación” presenta el bosquejo de la extensión comunitaria hacia el sur de Europa (España, Grecia y Portugal). Después del intento de golpe de Estado del 23 de febrero de 1981, el Parlamento Europeo adopta la resolución de acelerar las negociaciones para el proceso de integración. En 1983 Felipe González ya como presidente, acepta el compromiso de la instalación de los euromisiles de EE.UU., junto a los países miembros de la Alianza Atlántica en Europa occidental y en junio de 1985 se firma el tratado de adhesión de España (Tamames:

1971, p.225-231). Con la adhesión de España a la CEE, “no hay ni un solo sector de la economía española que de cara al futuro quede fuera de la influencia de la Unión Europea” (p.234).

Los efectos sobre España producto de la integración, son un incremento de las importaciones de un 36,56% en 1985 a un 60,84% en 1995 a los países de la CEE y por otra parte, la exportaciones a la CEE, se incrementan de un 52,05% en 1984 a un 68,67 en 1995. Pero, “en términos de saldo de los intercambios con los otro once países de la Comunidad, se pasó de un *superávit de un 0,6 por ciento en 1985 a un déficit del 10,48 por ciento en 1994*” (p.233).

A estos antecedentes, se debe agregar que el FMI desde sus orígenes, se basa en la generación de un conjunto de políticas económicas que cumplan con los objetivos del organismo rector del sistema monetario y agente financiero de las transnacionales, pero que a su vez somete a los organismos regionales como es el caso de la CEE (actual UE) (Rivera Vicencio: 2016b y Rivera Vicencio: 2016c). El Banco Mundial y el FMI han condicionado su apoyo financiero a muchos países con la privatización, es así como, en las últimas décadas del siglo XX países de todo el mundo han puesto en marcha un ambicioso y masivo programa de privatización de actividades productivas y otras que antes se consideraban los servicios públicos (Tariq Khan, Ahmed Khan y Ahmed: 2012).

Sin embargo, los programas de privatización en las economías menos desarrolladas deben ser considerados con más cautela. Desde un punto de vista de la economía política, no está claro si la privatización en estos países mejora el bienestar. El programa del Banco Mundial, de hacer de la privatización un requisito previo para el éxito económico, el cual no es compatible en estos países y no resuelve tampoco los problemas de eficiencia del sector estatal (Börner: 2004), como es el caso de India, que presionada por el stand-by con el FMI en 1991 y de acuerdo a las políticas del Consenso de Washington, se ve obligada a iniciar su proceso de privatizaciones (Pratap: 2011).

Los objetivos centrales del FMI, expuestos por Witker y Valenzuela (1982), son los intereses de las grandes multinacionales y del sistema financiero instalado en EE.UU., los cuales son: a) aniquilar el poderío inglés y europeo, b) Manejar el FMI de acuerdo con sus intereses y directrices, c) Financiar los gastos bélicos y la expansión de las empresas transnacionales, mediante dinero-deuda y d) Marginar a los países subdesarrollados y aumentar la dependencia tecnológica de estos, aumentando la dependencia y extraer sus recursos (Witker y Valenzuela: 1982, p.181-183).

Con estos fines, se fijan los fundamentos en dos elementos centrales como son: el comercio internacional y la política económica. La primera, basada en teoría de los costes comparativos y la dotación de factores, lo que justifica el libre cambio, el multilateralismo y por tanto, la perpetuación de la actual división internacional del trabajo y del intercambio desigual. Se trata de hacer parecer natural y conveniente que algunos países se perpetúen en el papel de monoprodutores de materias primas y productores de mano de obra barata y sobreexplotada, y en cambio otros, gocen de la concentración de la riqueza y de la apropiación de las rentas y de sus rendimientos. La segunda, se basa en el carácter neocuantitvista de la moneda y la implementación de programas antiinflacionarios a través del FMI, por lo que este organismo “sugiere”: 1) La devaluación monetaria como condición previa, 2) la privatización de las empresas estatales, 3) la reducción del gasto público, así como los gastos de seguridad social (política de austeridad), 4) reducción de la intervención del Estado, 5) congelación de salarios, sin disminuir beneficios, 6) facilitar la inversión extranjera directa y la libre circulación de capitales, y 7) suprimir todo tipo de barreras arancelarias (p.181-183).

Estas mismas políticas adoptadas por el FMI, la CEE (UE) las hace suyas y son las que se continúan aplicando hasta hoy, actuando ambas instituciones, junto a otras, como el Banco Mundial, Banco de Pagos Internacionales, OMC, etc., como un solo bloque y que han dado como resultado, una fuerte concentración de la riqueza y de apropiación de las rentas.

7.5 Vinculación del poder económico con el poder político y corrupción

La histórica vinculación entre el poder económico y el poder político en España, en la historia reciente, que se incrementa durante los inicios de la dictadura de Franco y más aún se consolida, con la promulgación de legislación de protección al oligopolio financiero. En la etapa de transición democrática, esta vinculación se incrementa, el poder económico busca acrecentar estos lazos, como una forma de posicionarse ante los cambios que empieza a tener el país y ante los cambios futuros que este pueda tener (González, Sánchez y Torres: 1981).

Pero con la denominada etapa democrática de España iniciada con el gobierno de Felipe González (etapa de la privatización de Enagas), donde esta vinculación entre el poder político y el poder económico se mantiene, más aún, ayuda a la concentración de la riqueza del poder económico. Sobre todo, la concentración del poder financiero,

con un conjunto de fusiones de instituciones financieras, que también participaban en el tejido industrial del país, además de la absorción de la banca pública por parte de la banca privada.

Estas vinculaciones de los diferentes niveles de las estructuras del Estado y de los partidos políticos, con el poder económico, han sido el origen y el sustento de diferentes entramados de corrupción, una corrupción que podemos llamar de naturaleza sistémica, ya que el poder económico con el objeto de mantener sus posición y crecer, es decir, maximizar sus beneficios como única condición de su existencia, necesita beneficiarse de los contratos, proyectos o negocios que surgen del Estado y por tanto está dispuesto a todo, con tal de conseguir el fin. No habría corrupción, ni corruptos, si no existiesen los corruptores.

Ramón Tamames (1995), destina un capítulo completo a todo tipo de corrupciones que ocurrieron en los gobiernos de Felipe González (Tamames: 1995, p.291-332). Este capítulo el Sr. Tamames lo denomina “El Estado Cleptocrático”. “En España, a lo largo de los años 1982-1995 fue configurándose gradualmente lo que hoy cabe diagnosticar como *Estado cleptocrático avanzado*” (p.293). También un libro de 713 páginas, de un par de periodistas, con lujo de detalles, describe innumerables sucesos de corrupción del mismo periodo (Díaz Herrera y Tijeras: 1991).

En España siempre hubo corrupción de diversa naturaleza, desde Fernando VII hasta Franco, pero es con Felipe González y fuera de toda duda, según Tamames, cuando se alcanzó el punto máximo, con una inmersión de diversos poderes públicos en todo tipo de anomalías económicas (Tamames: 1995, p.293). Corrupción que además continuó con los gobiernos del Partido Popular (PP), hasta nuestros días, y que día sí y día también, se destaca un nuevo suceso de corrupción en España.

Sin embargo, esta enfermedad - corrupción o vinculación del poder político con el poder económico y las oligarquías locales - hay que visualizarla como una herramienta inserta del propio sistema neoliberal, como un elemento fundamental para la apropiación de las rentas y de los rendimientos, e imprescindible para la concentración de la riqueza (Börner: 2004, Rivera Vicencio: 2016b y Rivera Vicencio: 2016c). También, en algunos países estas vinculaciones se han dado no solo a nivel del poder político, sino también con del poder militar local (Jerome: 2008).

Por la gran extensión de los casos de corrupción en el periodo de las privatizaciones en España y en particular de la empresa Enagas, a continuación se detalla la tipología de los casos de corrupción y en forma más extensa aquellos

vinculados a la empresa en estudio, como son: a) la marginación y expulsión de aquellos que denunciaron la corrupción al interior del PSOE, b) corrupción vinculada a políticos de gobiernos extranjeros, c) especulación con propiedades y empresas del Estado (propiedades del Estado subvaloradas para su venta y revendidas a valor real a particulares), d) corrupción y colusión en la protección de corruptos entre los partidos gobernantes (CiU y PSOE), e) corrupción en cobro de comisiones en obras públicas, este tipo de actuaciones ha sido un denominador común de este periodo, pero también de los gobiernos siguientes hasta nuestros días, f) fraudes con beneficios económicos directos a las personas, a cambio de apoyo electoral (compra de votos), g) financiamiento irregular de campañas electorales, con recursos de dudoso y variado origen, h) intervención de familiares de miembros del gobierno, que actuaban como comisionistas de operaciones de diferente índole con el Estado (obra pública, venta de activos del Estado, desvío de negocios del Estado a empresas privadas, etc.), i) sobrefacturaciones al Estado con intervención de funcionarios de alto rango de empresas y organismos del Estado, incluidas las fuerzas armadas, j) favor a empresas privadas en la adjudicación de contratos con el Estado, k) créditos a empresas privadas y particulares, sin el respaldo suficiente o nulo respaldo, por parte de instituciones financieras del Estado, además del posterior desvío de fondos, l) créditos a privados con avales del Estado, m) incompatibilidades en cargos públicos, al actuar simultáneamente en empresas privadas o empresas de carácter regional, favoreciendo operaciones de crédito, n) favor a familiares de altos cargos políticos en operaciones con organismos del Estado, o) mal uso de los fondos reservados del Estado, p) terrorismo de Estado, q) favor a instituciones financieras cercanas a políticos de alto rango en el gobierno o a los partidos gobernantes (CiU y PSOE), r) escuchas telefónicas a periodistas, políticos, empresarios, y hasta el propio Rey, s) comisiones para financiamiento del partido y en beneficio personal de altos funcionarios en la venta de armas, t) tráfico de armas, etc. (Tamames: 1995, p.291-332).

En el caso particular de sucesos de corrupción vinculados a la empresa privatizada Enagas, o a las empresas que dieron su origen a esta, o a las empresas que se vieron favorecidas con su privatización, se encuentra:

1) En 1991, las empresas Filesa, Malesa y Time Export, cobraron por el método de la extorsión a grandes entidades mercantiles privadas, para la financiación irregular de la campaña electoral de los socialistas. También elaboraron estudios para unas veinte empresas, entre ellas el BBV (una de los bancos que formaron el núcleo duro en la

compra del grupo Repsol, propietaria indirecta de Enagas y que también adquiere la banca estatal que se había concentrado previamente en Argentaria, y el banco pasó a llamarse BBVA). Catalana de Gas (después fusionada con Gas de Madrid y pasará a formar Gas Natural, una de las empresas del grupo Repsol), también compró otro trabajo el Banco Hispanoamericano, que contrató un trabajo sobre la fusión bancaria ante la integración de España en la CE, tres años después de la adhesión, además de otras empresas. Sin embargo, los textos de estos trabajos (informes), en la investigación no llegaron a aparecer (Tamames: 1995, p.306-307). También es relevante mencionar que posteriormente, Felipe González es contratado como consejero de Gas Natural, durante el periodo el periodo de diciembre de 2010 a mayo de 2015, ganando durante este periodo 566.000 euros,

2) En 1989 Jaime Sentís ex director financiero y accionista de la sociedad Casinos de Cataluña, se querelló contra la entidad por la presunta desviación de 600 millones al partido político CiU, participe de la coalición con el PSOE. La oposición en el Parlamento de Cataluña por parte del PSC (Partido Socialista de Cataluña) y CiU, para llevar a cabo una investigación, fue una muestra del pacto de corrupción entre González y Pujol (p.310-311),

3) La Caixa la primera de las instituciones de ahorro de España (institución financiera que formó el núcleo duro del grupo Repsol, junto a BBV), capta grandes depósitos con un producto financiero fiscalmente opaco. Al ser descubierto el tema la mayoría de los clientes presentó declaraciones complementarias para ponerse al día con la Hacienda Pública. El adormecimiento del caso, se debió seguramente a la circunstancia que el puesto de director general podría haber estado reservado para Narcís Serra vicepresidente del Gobierno, cuando llegase la hora de su salida del gabinete (p.324-325). Hay que puntualizar que Serra hoy es investigado por un agujero de 900 millones de euros entre 2005 y 2008, por presuntas irregularidades, en su periodo de presidente de Catalunya Caixa, una institución más pequeña que La Caixa, hoy absorbida por el BBVA,

4) Sin ninguna racionalización se decide agrupar las participaciones bancarias del Estado en un solo holding que se dirigiría desde el Banco Exterior (Banco Exterior de España, Banco Hipotecario de España, Banco de Crédito Local, Banco de Crédito Agrícola, Caja Postal, Etc.). Luego se hace una limpieza de la cartera y los créditos de dudoso cobro se traspasaron al Instituto de Crédito Oficial (ICO). Finalmente se puso al frente del nuevo holding, denominado Argentaria (posteriormente privatizada y

fusionada con BBV), a un amigo del entonces ministro de Hacienda Solchaga, Francisco Luzón ex asesor financiero del Banco Vizcaya (banco que se fusionó con el Banco Bilbao, que paso a ser BBV) (p.327-328).

5) A estas ejemplos claros de corrupción y vinculación con las empresas o instituciones financieras favorecidas con la privatización del grupo Repsol y en este grupo la empresa Enagas, se encuentra también la vinculación, corrupción y protección mutua ante casos de corrupción, vinculada a los políticos de los partidos del gobierno, como CiU y PSOE. Primero destacar que Felipe González se mantiene en el poder durante cuatro gobiernos consecutivos, en gran parte gracias al apoyo de CiU, ya que España es una democracia parlamentaria y para gobernar se requiere la mayoría del Congreso, que le otorga el apoyo de los parlamentarios de CiU.

En noviembre de 1982, se interviene la Banca Catalana y mediante una auditoría de Price Waterhouse se revela un agujero financiero de enormes dimensiones. Uno de los implicados es Jordi Pujol, Presidente de la Generalidad de Cataluña, quien además había sido consejero de la entidad financiera entre 1974 y 1976, etapa en que la caja B (dinero opaco) del banco asciende al 10% de los recursos del banco. Dentro de las diferentes irregularidades que se detectan, están: operaciones especulativas en beneficio propio, mediante sociedades instrumentales ocultas a los órganos del banco, créditos ficticios, asientos contables falsos y duplicados, recibos ficticios, préstamos a empresas sin ninguna solvencia para la compra de acciones de la institución bancaria, beneficios a la familia de Pujol con tipos de interés especiales, por depósitos que mantenían en la entidad, etc. En julio de 1986, un informe de 428 folios presentado por los fiscales de la Audiencia de Barcelona, pedían el procesamiento de Jordi Pujol. Sin embargo y a pesar de las evidencias, en marzo de 1990 se decreta el sobreseimiento definitivo y se ordena su archivo (Díaz Herrera y Tijeras: 1991, p.632-635).

A esto se debe sumar que muchos de los casos de corrupción no llegaron a investigarse por la oposición conjunta de los partidos de gobierno.

También, es de destacar que la privatización del 91% de Enagas en 1994 a Gas Natural (empresa del grupo Repsol) se realiza sin oferta pública, ni subasta, al igual que el 9% restante, que se vende 1998 directamente a Gas Natural. Por otra parte, el núcleo duro financiero que se encuentra detrás de esta privatización, son: La Caixa impuesta por el apoyo político de Cataluña y BBV que impone Madrid.

Por otra parte y según diferentes autores, la contabilidad ha actuado como un facilitador potencial, como una herramienta que limita la rendición de cuentas y por

tanto, como herramienta al problema de la corrupción. La contabilidad reproduce ideas vagas de la objetividad, de la economía, de la integridad y del interés público, haciendo caso omiso de las necesidades reales de las víctimas de la corrupción. Es así, como el discurso sobre la corrupción en la actividad empresarial, no se presenta como un problema (Everett, Neu y Rahaman: 2007). El rol ideológico de la contabilidad, como también la objetividad de la técnica contable, han sido motivo de muchas críticas y han influido en las privatizaciones del sector público (Leman y Tinker: 1987, Tinker y Neimark: 1987, Arnold y Hammond: 1994, Arnold: 1998 y Dominelle y Hoogvelt: 1996).

7.6 La Disciplina y el Control Disciplinario

La disciplina y el poder disciplinario, que surge del discurso imperante y que se fue construyendo históricamente, se manifiesta a través de diferentes formas: Primero, es el conjunto de enunciados que construyen el discurso económico, que a su vez limita la producción de nuevos discursos, pero que también singulariza al sujeto, en términos de Foucault, “en el orden del poder”, definido como el conjunto de técnicas en virtud de las cuales los sistemas de poder tienen por objetivo y resultado la singularización de los individuos (Foucault: 1994c, p.516). Segundo, se encuentra la vigilancia jerarquizada, representada por el panóptico y ligada a la distribución de los espacios. Tercero, la sanción normalizadora, trazando el límite entre lo normal y lo anormal, que pretende homogenizar. Y cuarto, la combinación de la vigilancia jerarquizada y la sanción normalizadora.

En el campo de las privatizaciones y del propio proceso privatizador iniciado a fines de los años setenta del siglo XX, el discurso disciplinario que se había construido era: a) el de la ineficiencia del Estado, b) el de la necesidad de un cambio en el sistema monetario, por la escasez de dinero en el mercado, lo que a su vez limitaba el crecimiento, c) el de la limitación al máximo de la intervención del Estado en los mercados, porque introducía distorsiones, es decir, la liberalización o la eliminación de cualquier mecanismo de control (construcción de ausencia de control), d) el de la eliminación de los monopolios del Estado y la introducción de competencia, e) el de la limitación de las libertades o derechos personales e individualización del sujeto, como mecanismo de defensa ante las resistencias a los cambios, este aspecto, está acompañado de un enemigo real o creado, f) el del respaldo de teorías económicas, que

sustenten las medidas disciplinarias y respalden el discurso impuesto, mediante la certificación de “importantes” universidades, premios de gran importancia mundial en el campo económico, cambios profundos en la metodología de la investigación, sistemas de evaluación de revistas científicas acordes con el discurso, limitación a la transversalidad en la investigación, etc., y g) la presión del poder económico (sistema financiero mundial), a través de organismos internacionales y nacionales, mediante “sugerencias”, que de no adoptarse, limitaban los accesos al crédito o financiamiento de los países (Rivera Vicencio: 2014 y Rivera Vicencio: 2016b).

Sin embargo, también disciplina y control disciplinario han generado resistencia y en los últimos años, en particular, las políticas de transformación y globalización urbanas, han hecho que los espacios públicos se han politizado. La calle y otros bienes se habían perdido como espacio público, y se convierten en lugares donde no se permiten manifestaciones políticas organizadas espontáneas, solo se permiten dentro de un marco restrictivo de la ley (Bozdag: 2015 y Kohl: 2002).

7.7 Influencia del Endeudamiento País, en las Privatizaciones y Exceso de Oferta Monetaria

Los altos y/o crecientes niveles de endeudamiento, facilitaron en gran medida el proceso privatizador. Esto debido a que gran parte del nuevo endeudamiento a partir de los años 1970 en adelante, es decir, desde el origen del dinero-deuda, se debe a préstamos de la banca privada y por tanto, las posibilidades de presión a las decisiones de los gobiernos por parte de los acreedores se incrementó.

En el caso de España, la deuda pública expresada como porcentaje del PIB, se vio incrementada de un 17,5% en 1980 a un 63,5% en 1994 (Tamames: 1995, p.580), aumentado fuertemente las posibilidades de presión a las decisiones del gobierno, más aún, gran parte de esta endeudamiento con altos tipos de interés, es de origen interno o instituciones financieras (bancos comerciales) nacionales.

También es de destacar, el incremento en este mismo periodo de la inversión extranjera, producto del aumento de la oferta monetaria a nivel mundial (dinero fiduciario dólar), como también de la inversión española en el exterior, como lo muestra el siguiente cuadro:

Cuadro 20. Inversión extranjera en España e inversión española en el exterior. (en miles de millones de pesetas).

Año	Inversión extranjera en España	Inversión española en el exterior
1980	111,7	57,2
1981	148,4	67,4
1982	180,4	145,6
1983	241,3	76,9
1984	286,9	108,9
1985	330,4	97,3
1986	455,0	120,6
1987	626,5	93,4
1988	1.117,3	157,6
1989	1.518,7	189,4
1990	1.700,0	321,3
1991	2.388,4	427,2
1992	1.827,5	224,9
1993	2.172,4	494,8
1994	2.354,9	520,1

Fuente: INE y Banco de España (Tamames: 1995, p.582).

Por otra parte, estos altos niveles de oferta monetaria, repercutieron directamente en las áreas financieras e inmobiliarias, creciendo vertiginosamente los títulos y donde el sector inmobiliario experimentó plusvalías espectaculares. Aunque también se debe considerar, que el crecimiento inmobiliario se debió a que en 1985 se desgravó fiscalmente cualquier clase de vivienda y se flexibilizó la ley de arrendamientos urbanos, que permitió el arrendamiento a plazo definido y la revisión anual de rentas en función de la inflación. Sin embargo todo este enriquecimiento era teórico y totalmente reversible, como quedó demostrado posteriormente con la caída de las cotizaciones en la bolsa y el declive de los precios del suelo y de las construcciones, dificultades de venta de viviendas y el colapso de las rentas de los alquileres, sobre todo en las oficinas. Transformándose el boom (1986-1988), en recesión para los años posteriores (Tamames: 1995, p.236-237). Esta situación en España se vuelve a repetir en la crisis del 2008.

El exceso de oferta monetaria a nivel mundial y en España, como en cualquier otra parte del mundo, representa una canalización de este exceso monetario a la economía de las grandes empresas, dado el control de costes de la economía real

(control de la inflación), esto provoca una sobrevaloración de activos, sobreproducción de bienes que la economía real no puede absorber y por tanto, una nueva etapa de crisis, que posteriormente se vuelven a repetir, dado que los excesos de oferta monetaria no son corregidos (Rivera Vicencio: 2016c).

La dependencia crediticia por parte de los Estados de la banca privada y los fuertes niveles de endeudamiento de los Estados, junto a las propias crisis que el mismo sistema monetario provoca, obligan de una otra manera o a nuevos endeudamientos o a ajustes y restricción del gasto público, que en caso que el Estado posea empresas, se ve obligado a su venta para financiar sus déficit o queda sujeto a enormes ajustes internos, en gran parte impuestos por sus acreedores, que priorizan evidentemente a que se cumpla el pago de la deuda y de sus intereses. Es así como, a partir de la mitad de la década de 1980 y hasta comienzos del siglo XXI, España va soportando los altos endeudamientos y financiando el déficit, con la venta de las empresas públicas (privatizaciones), pero también sacrifica a futuro los ingresos que estas producen, en cambio, un nuevo periodo de crisis solo es soportado por nuevo endeudamiento, llegando en la actualidad a un endeudamiento del 100% del PIB y a una mayor dependencia en las decisiones de ajustes internos, por parte de sus acreedores, con la evidente pérdida de soberanía (Rivera Vicencio: 2016c).

7.8 Desnacionalización de la Propiedad en las Privatizaciones

El núcleo duro de las privatizaciones en España, lo representó el sistema financiero nacional o la banca comercial nacional. Esta banca que ya tenía participación en el tejido industrial nacional, desde la dictadura de Franco, logró consolidarse durante el periodo de las mayores privatizaciones (1985-2000). España que no tenía una moneda fuerte internacionalmente, logra que el proceso privatizador, no represente además la desnacionalización de sus empresas, manteniendo en una primera etapa gran parte de las empresas que se privatizaron, en propiedad de empresas y/o bancos nacionales.

En Europa en general en una primera etapa, la privatización no representa una desnacionalización, donde el Estado del Bienestar se encuentra bastante consolidado y este proceso privatizador representaba una seria amenaza para su mantenimiento (Rivera Vicencio: 2016b). Con el objeto de que esta gran transformación de la propiedad no fuese tan traumática, el proceso de desnacionalización será mucho más paulatino, primero por las democracias imperantes, segundo, para desarrollar este

proceso con el respaldo de poderes económicos locales, a estos se les conserva su poder local, más aún su poder y concentración se incrementa, tercero, la cautividad histórica del poder político y de los organismos del Estado, por parte del poder económico, sobre todo en España y cuarto, el respaldo de los organismos internacionales mundiales y regionales, como el FMI y la UE, que a través de sugerencias y/o directrices, conducen el proceso de privatización como una disciplina normalizadora o norma disciplinaria, que en caso de no aceptación, margina.

Una segunda etapa, es aquella que deja patente los errores del proceso privatizador, desde el punto de vista de concentración de los mercados y las diferencias entre los países al interior de los organismos mundiales y regionales, lo que representará un nuevo proceso, ahora de desnacionalización, en la medida de la fortaleza de las empresas propietarias de las empresas privatizadas. Es decir, una primera etapa, son las grandes empresas nacionales las que se hacen con la propiedad pública, pero en una segunda etapa, las grandes empresas nacionales, comienzan a competir con las grandes empresas mundiales, en un nuevo proceso de reconcentración de la riqueza en cascada. De esta forma, ya sea por normativa de “regulación de los mercados concentrados” y/o por imposiciones regionales (UE), las grandes empresas a nivel nacional se ven obligadas a vender gran parte de sus participaciones de las empresas privatizadas, eso sí, con muy importantes beneficios de haber comprado a bajos precios y vender a precios sobrevalorados de las acciones, a grandes empresas multinacionales o fondos de inversión extranjeros. Pero a su vez, las grandes empresas nacionales con los beneficios obtenidos, vuelven a incrementar su inversión en economías con empresas locales más débiles. El pez grande se come al más pequeño.

En el caso de Enagas, este escenario es claramente visible. En una primera etapa, cuando la empresa es privatizada (1994 el 91% y 1998 el 9%), la propiedad se encuentra fuertemente concentrada en manos de empresas privadas nacionales y también se encuentra concentrada la actividad, todo esto a pesar de existir una normativa europea desde 1993, sobre la liberación de los mercados de la energía. En junio del año 2000, Enagas es nombrado Gestor Técnico del Sistema Gasista, mediante decreto 6/2000, donde se establece las obligaciones de esta actividad de gestión, además, como ya se ha mencionado, se establece que ninguna persona física o jurídica podrá participar de forma directa o indirecta en un porcentaje superior al 35% del capital social o de los derechos a voto de la entidad. Esta normativa legal, obliga a la venta de parte de las participaciones a los accionistas mayoritarios y de esta forma, a la

desnacionalización de los accionistas de la empresa, situación que continuó en el tiempo, producto de posteriores normas legales (Ley 62 de diciembre de 2003, modifica el artículo 92 de la Ley 34 de 1998 del sector de hidrocarburos), hasta llegar a participaciones máximas del 5% por accionista, con una gran participación dentro de estos, de empresas extranjeras, y en julio de 2007, se limita la participación máxima al 5% y los derechos políticos al 3%, mediante la Ley 12 de 2007.²¹

7.9 Distorsión de datos en Estudios Comparativos de Empresas Públicas Privatizadas

Uno de los grandes problemas en los estudios comparativos entre periodos de una empresa pública y periodos posteriores de la misma empresa privatizada, se encuentran distorsiones difícilmente cuantificables y los efectos que estas distorsiones tienen en los resultados de estas comparaciones, sobre todo en información que se encuentra oculta en los datos contables y que a su vez, no son posibles de extraer sin información adicional ajena a los estados financieros de la empresa, a no ser que estas comparaciones se puedan realizar desde el interior de la misma empresa, con datos adicionales a los estados financieros, una búsqueda de información extracontable muy profunda y documentación de directivos que participaron en ambos periodos en la empresa (pública y privada).

Entre los diferentes aspectos de distorsión de la información a comparar entre un periodo y otro, de la misma empresa, se encuentran: 1) acuerdos de precios entre empresas relacionadas y/o vinculadas, ya sea antes o después de que la empresa se privatice, acuerdo que se rompe o se inicia con la privatización, 2) comparación de periodos de inversión, con periodos de explotación, 3) acuerdos y/o vinculaciones ajenas a lo estrictamente empresarial, como son las vinculaciones políticas, 4) cambios en la estructura de costes por aspectos tecnológicos, 5) cambios en la estrategia y gestión de la empresa, antes o después que esta se ha privatizado, en relación con el personal, y 6) fusiones o escisiones antes o después de la privatización. Estos diferentes elementos de distorsión de la información a comparar y sus efectos en los resultados, pueden darse de forma individual o conjunta, y si estos se dan de forma conjunta, dificulta más aún la posibilidad de aislar el fenómeno, para efectos de una correcta comparación.

²¹ Estados Financieros auditados de ENAGAS del ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2012, página 32.

En el caso de Enagas, nos encontramos con los siguientes antecedentes que distorsionan esta comparación entre la empresa cuando esta era pública y después, cuando esta estaba privatizada: 1) Debido a acuerdos políticos, amparado por los apoyos de CiU al gobierno del PSOE, se establecieron precios preferentes a Catalana de Gas por parte de Enagas. Esta política de precios preferenciales de hasta un 20% menos que los precios fijados para el resto de las distribuidoras, se inicia a comienzos de los años ochenta y se mantiene en el tiempo, con un claro perjuicio para los resultados de Enagas y por tanto, para el erario público. Además, el Instituto Nacional de Hidrocarburos (INH), institución propietaria de Enagas, en el mismo periodo, inyectaba recursos constantemente a la empresa que estaba inmersa en la realización de infraestructuras y captación de mercado, que evidentemente tardó en dar resultados positivos. También posteriormente a la privatización, dada la vinculación empresarial, tanto el aprovisionamiento de gas, como el consumidor final es la empresa Gas Natural, propietaria de Enagas, lo que representa una distorsión en los precios que afectan el resultado, dependiendo del precio de transferencia que se fuese estableciendo, tanto en la compra, como en la venta. 2) En lo que se refiere a la comparación de periodos de inversión y periodos de explotación, se destaca que Enagas que a partir de 1975, se delega en esta empresa la construcción de la RED de Gasoductos en España (transporte y distribución), lo que representa una fuerte inversión por parte del Estado, a través de Enagas, en la construcción de esta red en los años siguientes. Al momento de su privatización (1994), Enagas tenía construida una red de 4.216,8 kilómetros (kms) con un promedio de 364,4 kms año de construcción de red, en los siete años anteriores a la privatización, en cambio en los siete años posteriores a la privatización, es decir hasta el año 2001 inclusive, la construcción de red fue de 272,31 kms año. Se construyó en los primeros 7 años de privatizada la empresa, el 31,13% del total de la red. Obviamente los ingresos en un servicio de red (monopolio natural), están en gran parte en función de la red construida y explotada, lo que hace que cualquier comparación, entre los periodos de inversión y explotación, estén claramente distorsionados. 3) En lo referido a distorsiones producto de acuerdos extra empresariales, ya se señalaba en este mismo trabajo, el acuerdo de precio que afectaba a los resultados de la empresa, pero también, afectó al propio proceso de privatización, que en el caso de Enagas, donde la privatización se realizó sin ninguna oferta pública, la presión del grupo que podríamos denominar catalán, afectó en la asignación de uno de los compradores mayoritarios, como fue La Caixa. 4) En el aspecto tecnológico, en el caso de Enagas, no se han

podido determinar cambios en la tecnología que pudiesen afectar los resultados y la comparación de la información, entre el antes y el después de la privatización. 5) Respecto del personal de la empresa, se ha podido determinar un fuerte incremento del personal de dirección a partir de 1991 hasta 1995, como ya se ha mencionado. La plantilla de directivos pasó de un 5,74% a un 9,8% del coste total de la plantilla en el periodo señalado y vuelve a bajar posteriormente, hasta llegar a representar un 4,81% del total de la plantilla en el año 2001. Esto podría suponer un acuerdo previo de privatización (bastante posible dada la forma de privatizar Enagas), con la incorporación de directivos en funciones paralelas, hasta materializarse la privatización, pero con un coste adicional en el periodo en que la empresa es pública y una distorsión en la comparación de la información.

También, hay que considerar que innumerables reorganizaciones internas posteriores a la privatización, provocaron cientos de cambios en los puestos de trabajos en los diferentes niveles de la empresa, tanto directivos, como técnicos, generando gran confusión, frustración y desconfianza en los trabajadores.²² 6) Otro fuerte elemento distorsionador, corresponde a los cambios que la empresa realiza antes y/o después de la privatización, que en el caso de Enagas son realmente significativos. Primero el Estado con conocimiento de la normativa Europea, en relación a la concentración de la propiedad en materia energética, conforma con gran monopolio público de energía, que luego es traspasado a manos privadas y que aplicando la ley de liberalización de los mercados de hidrocarburos basada en las directivas de la UE, se ve obligado a deshacer, pero que igualmente genera enormes beneficios a los compradores iniciales. Y segundo, con el objeto de querer disolver en parte el monopolio conformado (monopolio natural del gas), se inicia un proceso de disminución de la participación en la propiedad de la empresa, que de ninguna manera romperá con la estructura de un monopolio natural.

7.10 Aspectos Sociales, Laborales y de Medio Ambiente

Asociado al objetivo principal de la empresa privada, de maximización de los beneficios, muchos de los aspectos sociales, laborales y medio ambientales se ven afectados por la política de disminución de costes de la empresa, como también se ven afectados los consumidores del producto o servicio, por los incrementos de precio,

²² Rodríguez de Miñón, A. Directivo de ENAGAS y Gas Natural entre septiembre de 1978 y abril de 2003 <http://www.diomedes.com/laventa.htm> consultado 26 de abril de 2016.

sobre todo en las empresas privatizadas en situación monopolística y por efectos de la calidad, como una consecuencia de la disminución de costes.

En Enagas, ya se ha destacado los efectos sobre los trabajadores en la etapa posterior a la privatización, pero también este efecto sobre los trabajadores se vio incrementado por la lucha de poderes regionales (Cataluña-Madrid), en la primera etapa de la privatización, con Gas Natural como principal propietario de Enagas y con una dirección cedida a un significativo número de ejecutivos catalanes, que desplazaron a ejecutivos y profesionales de Enagas. Esta situación se revierte en el año 2000, cuando Antonio Brufau (presidente de La Caixa) debe dejar la presidencia ejecutiva de Enagas, dada la disminución en la participación accionaria en la empresa. La presidencia ejecutiva pasa a manos de Guzmán Solana uno de los hombres fuertes de Repsol y que pilotaba la salida a bolsa del 65% de Enagas y que además, había participado activamente en la privatización de Repsol, como vicepresidente de la petrolera. De esta forma, las negociaciones de la nueva Enagas, se realizaron a tres bandas entre Repsol, La Caixa y Gas Natural, después del expolio (segregación) sufrido en su paso por Gas Natural, lo que también afectó a los recursos humanos (Rodríguez de Miñón: 2000).

En aspectos relacionados con el medio ambiente en el caso de Enagas, estos efectos disminuyen enormemente debido a que la extracción no es en España y el transporte solo tiene efectos en las zonas donde se construyen las redes. Sin embargo, a nivel nacional y mundial los efectos sobre el calentamiento global son cada vez más evidentes, producto del consumo de este tipo de energía y la normativa legal, no consideró el desarrollo y reemplazo mediante energías alternativas y no contaminantes, y peor aún últimamente la ha obstruido, mediante normativa que penaliza el uso doméstico de energías alternativas. El Estado en sus limitaciones de actuación, no ha adoptado o no ha podido adoptar, exigencias al sector privado de generación de energías limpias o la reconversión con plazos determinados, al sector de la energía.

8 Respuestas y Confrontación de Resultados

En relación a las preguntas planteadas en el apartado 2 de los objetivos, que a su vez responden a los objetivos de este trabajo, a continuación se da respuesta a estas interrogantes:

a) Respecto a la pregunta 1): ¿produce la privatización de una empresa pública el incremento de la eficiencia productiva y la mejora de la competitividad de esta

empresa?, se puede expresar lo siguiente: El funcionalismo mediante el modelo de análisis de la eficiencia mediante indicadores económicos, explicado mediante la productividad de los factores de producción, para el caso específico de Enagas, no es nada concluyente y no se aprecian diferencias significativas, entre el antes y después de la privatización, considerando además, de que se hace un estudio complementario más profundo de las variaciones de eficiencia para cada uno de los factores productivos. Por el contrario la metodología Foucaultiana, no aporta mayores antecedentes de la eficiencia productiva, ni de la competitividad de la empresa privatizada desde un punto de vista de metodología cuantitativa, pero si a través de descripciones, relaciones y antecedentes no cuantitativos, pero no de forma específica, sino más bien a nivel global.

Decididamente, la utilización del modelo Vergés, Prior y Vilardell (1993), ayuda profundamente a determinar los periodos en los cuales se producen cambios significativos en los indicadores de productividad, que a su vez determinan aquellos periodos en los cuales con una búsqueda de información adicional y complementaria, pueden ayudar a explicar estas variaciones, complementado con la metodología Foucaultiana.

En conclusión, el funcionalismo es mucho más útil como herramienta metodológica para determinar la eficiencia de una empresa, aunque en este caso los resultados no son concluyentes de una mayor eficiencia de la empresa privatizada (Enagas). Además, la metodología funcionalista utilizada, sin antecedentes adicionales no ayuda a determinar el incremento de la competitividad de la empresa, pero con antecedentes adicionales, no se determina ningún incremento de la competitividad. Por otra parte, la metodología Foucaultiana aunque no ayuda en la determinación del incremento de la eficiencia, si deja claridad en la concentración de la propiedad y las vinculaciones que se conforman, que claramente limitan la competitividad.

Todo lo anterior, complementado con los objetivos que declaran los gobiernos para respaldar la decisión de privatizar, el funcionalismo tampoco es de gran ayuda ni para respaldar estos objetivos, ni para rechazarlos, dadas las limitaciones propias de los indicadores en general (Vergés: 2014a, p.5-6 y Vergés: 2014b, p.12-17). En cambio, la perspectiva Foucaultiana mediante la descripción de las características más relevantes del proceso privatizador, deja los objetivos declarados por los gobiernos en evidencia de que estos corresponden a objetivos políticos e ideológicos, como son la reducción e implicación del Estado en la economía y la reducción del poder de negociación de sindicatos y trabajadores, apoyada por cambios legislativos en esa dirección.

Respecto del objetivo de liberar al Estado de las empresas públicas que operan con pérdidas y disminuir subvenciones y el gasto público, en el caso de Enagas, esto es claramente engañoso, por el incremento de costes que se le provoca a la empresa de forma previa a la privatización, ya sea por los precios establecidos (disminución de ingresos) o por los incrementos de costes de los factores de materias primas y recursos humanos.

En lo que se refiere a la recaudación de fondos para el presupuesto del Estado, resulta también engañoso, ya que por una parte la venta de Enagas no se hace mediante una oferta pública de venta, lo que significa que no se buscó el mejor precio del mercado, también con una complementación de la información, el valor real de la empresa Enagas, se determinó que este fue muy inferior a su precio de venta y así lo demuestra la venta posterior de la empresa por parte de los privados que la adquirieron. Pero también se debe considerar que la venta de Enagas se hace con gran parte de la red de gasoductos construida, pero no explotada al máximo. Es decir, se vende la empresa cuando ha realizada gran parte de las inversiones, que aún no se explotaban a su mayor rendimiento y por lo tanto, dejó de percibir los ingresos futuros, disminuyendo los ingresos futuros del Estado.

En lo que se refiere desregular, liberalizar o eliminar situaciones de monopolio, esto es mucho más evidente, lo que se hace al privatizar Enagas y otras empresas como Repsol, lo que se hace es construir un monopolio mucho mayor, que luego a través de cambios legislativos se intenta deshacer. Pero un monopolio natural como Enagas, independientemente de a cuantas manos se traspase (muchos propietarios), no dejará de seguir siendo un monopolio natural. Este es un claro ejemplo de manipulación del discurso dominante sobre la liberalización y la competencia de los mercados.

Con todos estos antecedentes, se puede dar respuesta a la pregunta planteada: ¿produce la privatización de una empresa pública el incremento de la eficiencia productiva y la mejora de la competitividad de esta empresa?, con todos los antecedentes recabados mediante ambas metodologías de investigación, se puede responder categóricamente que no y que más bien la privatización de la empresa Enagas, responde a la conformación histórica de un modelo económico determinado y a la existencia de un conjunto de relaciones de poder, que se explican mediante la metodología del enfoque Foucaultiano.

b) En relación a la pregunta 2): ¿qué perspectiva (funcionalismo o enfoque Foucaultiano) explica mejor el proceso privatizador? La perspectiva Foucaultiana aporta antecedentes adicionales desde un punto de vista de la construcción histórica y filosófica del fenómeno privatizador, desde el punto de vista monetario o del financiamiento a la empresa privada para la adquisición de empresas públicas, del respaldo de organismos internacionales al proceso de privatizaciones, también desde el punto de vista de la relación entre el poder económico y el poder político que ha facilitado este proceso, entre otros.

Siguiendo con la perspectiva Foucaultiana, las diez características más relevantes del proceso privatizador descritas en este trabajo (teoría de la gubernamentalidad corporativa), quedan sustentadas a nivel mundial, a nivel de España y de Enagas en particular, ya que nada queda exento de este cambio universal. La primera de ellas que corresponde al proceso privatizador como una conformación histórica universal, que tiene sus orígenes con el nacimiento de la gubernamentalidad neoliberal, la singularización del individuo, la transformación del sistema monetario de los años '70 del siglo XX, la fobia al Estado utilizando la terminología de Foucault, todo esto respaldado con el orden del saber-poder transformado en ciencia (Rivera Vicencio: 2014).

La segunda característica, que corresponde a la creación de dinero-deuda (el fin del patrón-oro) y el cambio del sistema monetario mundial, donde las compras apalancadas de empresas públicas, no hubiese sido posible sin este cambio del sistema monetario. Menos aún, considerando que estas compras apalancadas se realizan en gran parte, durante las últimas dos décadas del siglo XX en casi todos los países del mundo. España no quedó al margen de este cambio universal y precisamente fueron instituciones financieras (creadoras de dinero-deuda), los principales compradores privados de Enagas. Por lo tanto, investigar la privatización de una empresa en particular, como Enagas, como un fenómeno aislado e independiente de los cambios del entorno, difícilmente se podría llegar a determinar la gran influencia en el proceso privatizador, que ha tenido el cambio en sistema monetario mundial.

La tercera característica del proceso privatizador, es la concentración de la riqueza que se ha producido después de las privatizaciones a nivel mundial y a nivel de España en particular. La gran participación del sistema financiero en la compra de empresas públicas, ya sea de forma directa o indirecta, ha elevado el índice de concentración de la riqueza, que además en el caso de España históricamente este sector

financiero contaba de fuertes ventajas legales que limitaban la competencia. Luego con la crisis del año 2007, la concentración del sector financiero se incrementó fuertemente, dejando tan solo cinco grandes bancos nacionales, que a su vez participan en las grandes empresas nacionales o tienen vinculaciones con estas.

Otra de las características, es el respaldo de los organismos internacionales al proceso privatizador, respaldo que se ha materializado por acción o por omisión. Estos organismos indirectamente a través de sus normas (norma disciplinaria, en palabras de Foucault), imponen la minimización del Estado, mediante exigencias de disminución de la deuda, liberalización de los mercados, incrementos de la competitividad, etc., donde todos estos elementos forman parte del discurso ideológico y político de la conformación de la gubernamentalidad corporativa.

Una de las características bastante contradictoria, por llamarla de alguna forma, es la fuerte vinculación del poder económico con el poder político, junto a los variados casos de corrupción política, en beneficio del sector privado y en beneficio propio. Esta vinculación entre el poder económico y el poder político, tiene sus orígenes en una conformación histórica muy arraigada, desde cuando el poder económico pasa a formar parte del poder político, que en el capitalismo se podría datar desde la Revolución Francesa en adelante. En España, esta vinculación se ve fuertemente potenciada en los años de la dictadura franquista y de ahí en adelante. Por otra parte, es una característica contradictoria, porque los mismos que han ayudado: a minimizar el Estado, a desprestigiar el Estado, a endeudar fuertemente al Estado con proyectos poco o nada transparentes, que han vendido empresas rentables del Estado, etc. son los que han cobrado sueldos del Estado, se han beneficiado del Estado del bienestar y en muchos casos siguen percibiendo beneficios otorgados por el Estado.

La sexta característica, sobre la disciplina y el control disciplinario, que se fue construyendo mediante el discurso político e ideológico, de desprestigio al Estado, del aumento de la competitividad, de la liberalización de los mercados, etc., todo esto respaldado con teorías que sustentan el discurso y obligaban a los países a que adoptasen tales medidas. Ahora bien, como toda manifestación del poder, trae consigo la resistencia, aunque como en el caso de las privatizaciones, esta resistencia fue mínima en el momento de la instauración y sido creciente en la medida de los efectos provocados en la población. Hasta llegar a los momentos actuales, en que cualquier proceso privatizador provoca una mayor resistencia, incrementado a su vez por los periodos de crisis. Crisis con características tales como: la disminución del empleo,

disminución de los ingresos de las personas, reducción de gastos sociales, etc. y por tanto, una mayor repercusión de los costes de los servicios básicos privatizados en el ingreso familiar.

Por otra parte, los altos niveles de endeudamiento de los países, facilitaron el proceso privatizador, debido a las exigencias de refinanciamiento o por las necesidades de un mayor endeudamiento. Las crecientes deudas nacionales de las últimas dos décadas del siglo XX, facilitaron el proceso de sometimiento a las normas disciplinarias sobre privatización de las empresas públicas. Esto a su vez facilitado por la creciente oferta monetaria, gracias al dinero-deuda. Es decir, a mayores niveles de endeudamiento, menores niveles de resistencia y mayores niveles de sometimiento a las políticas económicas dictadas por agentes externos. España no quedó al margen de esta situación de endeudamiento y a pesar de la privatización de gran parte de las empresas públicas, en el periodo de 1980 a 1994 la deuda pasó de un 17,5% a un 63,5% del PIB. Es decir, además de incrementarse la deuda, se dilapidó los ingresos productos de la venta de empresas públicas, además de mal vender, como es el caso específico de Enagas.

La octava característica del proceso privatizador, como es la desnacionalización del capital de las empresas privatizadas, ha sido un proceso que ha dependido en gran parte de la fortaleza relativa de la economía de un país, en relación a las grandes multinacionales o los grandes capitales a nivel global. Es así como en países en vías de desarrollo, las privatizaciones significaron la inmediata desnacionalización de las empresas privatizadas, en cambio, en las economías de países desarrollados la desnacionalización ha sido paulatina, en la medida de la concentración de la riqueza, pero sin quedar ninguna economía mundial al margen.

La característica de distorsión de los datos en estudios comparativos de empresas públicas privatizadas, la perspectiva Foucaultiana a través de información adicional y sobre todo, de la investigación de las relaciones de poder existentes en el momento específico del proceso de privatización, permite describir aquellos hechos que distorsionan la información. En el caso de Enagas, debido a acuerdos políticos, errores comparativos de inversión y explotación, acuerdos por vinculaciones ajenas a lo empresarial, cambios en la estrategia de gestión, fusiones y escisiones, entre otros. Este tipo de distorsiones habrían sido imposibles de determinar con el enfoque funcionalista y en base a datos exclusivamente cuantitativos.

La última de las características del proceso privatizador basado en el enfoque Foucaultiano, corresponde a los efectos sociales, laborales y medioambientales de las privatizaciones. En el caso de Enagas, estos efectos se producen por la lucha interna de poderes al interior de la empresa y por los ajustes en los costes de personal.

En cambio, la herramienta utilizada en la metodología funcionalista, no hace aportes a la explicación del proceso de privatización en su conjunto y este aspecto su aporte es bastante limitado. La metodología funcionalista, aísla un hecho económico como si este fuese independiente de los acontecimientos macroeconómicos, políticos, sociales y de su entorno que los han conformado y que los continúan conformando.

c) Respecto de la pregunta 3): ¿son ambas perspectivas excluyentes o complementarias? La confrontación de estas dos perspectivas, como son el funcionalismo y la perspectiva crítica del enfoque Foucaultiano, aportan un conjunto de resultados que resultan claramente complementarios.

Desde el proceso de recolección de información, ambas perspectivas son muy diferentes. La recolección de datos del funcionalismo, es bastante más limitada que la recolección de información del enfoque Foucaultiano. Esto es gran medida se debe a que el funcionalismo se basa en métodos cuantitativos y a la aplicación de un modelo específico de estudio acorde con sus propias características, como la apolítica, la ahistoricidad, la epistemología positivista y el reduccionismo. En cambio, la perspectiva Foucaultiana de naturaleza social, en su búsqueda de relaciones del estudio histórico y de las relaciones de poder de ese momento histórico determinado, se ve obligada a una profunda descripción del entorno, sin limitaciones en la utilización de diversas fuentes de información y datos, lo que lo hace mucho más profundo, pero también más extenso en su periodo de investigación.

En relación a la apolítica de funcionalismo, lo que a su vez presupone una visión política del resto de las perspectivas, y por tanto, también de la perspectiva Foucaultiana, es importante destacar que la gubernamentalidad neoliberal, corresponde a una sociedad sometida a los mecanismos de la competencia o a la dinámica de la competencia, a una sociedad empresa, donde el objetivo de la política neoliberal es la mayor difusión, multiplicidad y diferenciación de las empresas (Rivera Vicencio: 2014, p.286). Para Foucault, como el discurso construido mediante el lenguaje, tiene incorporada una carga ideológica y por tanto, política, es decir, el funcionalismo a pesar de presentarse como apolítico, tiene una carga ideológica y evidentemente política. Pero

esta carga ideológica y política del funcionalismo, queda oculta mediante la observación parcial de la información, junto al reduccionismo, sin considerar la complejidad de los fenómenos sociales y las relaciones entre los individuos. Ahora bien, de esta forma el lenguaje con el cual se construye el discurso de una investigación, tendrá incorporado la carga ideológica y política del propio investigador.

Sin duda la perspectiva Foucaultiana tiene una visión mucho más amplia que el funcionalismo. Esto tiene su origen en las fuentes de información y en la transversalidad de las disciplinas utilizadas en este enfoque, como la filosofía, la historia y la economía. A su vez, se puede confirmar la existencia de una complementariedad, ya que, el funcionalismo se refiere a unos datos específicos trabajados mediante un modelo específico, donde estos datos pueden complementarse con la perspectiva Foucaultiana, que ayuda en la interpretación de estos datos con todo un entorno social, de conformación histórica y de relaciones de poder.

En el caso particular de Enagas, esta complementariedad queda más evidente, dado el aporte de antecedentes cuantitativos de la perspectiva funcionalista y el aporte interdisciplinario de la metodología Foucaultiana, donde ambos resultados se pueden entrelazar, enriqueciendo la investigación.

d) A la pregunta 4): ¿qué limitaciones se encuentran en ambas perspectivas? Se puede decir que ambas perspectivas de investigación tienen limitaciones, lo que a su vez justifica que ambas metodologías sean complementarias. Por un lado, la perspectiva que no se limita tan solo a la metodología cuantitativa como es el enfoque Foucaultiano, aporta mucho mayor información y describe de mucho mejor forma el proceso de privatización de una empresa mediante la metodología de estudio del caso (Enagas). En cambio la perspectiva funcionalista, aporta resultados limitados y poco concluyentes, sin embargo, aporta una información adicional que el enfoque Foucaultiano carece y que permite identificar aquellos periodos de cambios significativos, sobre los cuales profundizar en la búsqueda de información adicional que ayude a explicar aquellos cambios, pero mediante mecanismos alternativos y adicionales de investigación.

Una situación sobre la cual no se puede emitir una opinión en esta confrontación, en relación a los aportes de la perspectiva funcionalista, es la relativa a posición del investigador en relación con la empresa investigada, es decir, si la investigación es interna y se cuenta con mucho mayor información que permita hacer los ajustes a los indicadores o si la posición del investigador es externa y solo se cuenta

con los estados financieros de la empresa o en el caso de la metodología Foucaultiana, si se obtienen datos internos de las relaciones de poder existentes al momento de la privatización y contar con información detallada de las reuniones entre los distintos actores de la privatización de la empresa.

También están las limitaciones de tipo académico en la utilización de la metodología Foucaultiana, por lo prolongado en el tiempo de investigación y las limitaciones de publicación por la extensión de estos trabajos, junto a su transversalidad, ya que son mínimas las revistas que aceptan artículos donde confluyen aspectos históricos, filosóficos y económicos. En cambio la metodología funcionalista, permite investigaciones más cortas y que encuentran una amplia gama de publicaciones de la corriente principal.

e) Por último, respecto a la pregunta 5): ¿Cuáles son las verdaderas motivaciones que se encuentran en el proceso de privatización?

Esta última pregunta, en gran parte se responde mediante la respuesta a las anteriores preguntas. Ya que, a través del proceso de privatización de este caso específico (Enagas), se demuestra que la privatización no logra ni mayor eficiencia, ni mayor competitividad. Y al dar respuesta a las preguntas siguientes de este apartado (b, c, d y e), se puede determinar que el proceso de privatización ha traído consigo una mayor concentración de la riqueza en manos privadas, una mayor apropiación de las rentas de las personas; ya sea a través de menores sueldos y/o la externalización de actividades a terceros con menores costes y por ende con menores sueldos a los trabajadores, y mediante el incremento de precios de los productos y/o servicios privatizados. También ha transformado la labor del Estado, en un facilitador de las actividades de la gran empresa, disminuyendo fuertemente su actividad social y protección social. Además ha significado un incremento de la corrupción política, a través de la vinculación del poder político y el poder económico, ya sea por medio de las adjudicaciones de obras del Estado y por medio de las propias empresas privatizadas en condiciones muy favorables para la empresa privada.

En conclusión, el proceso de privatización, utilizando el análisis de Vergés (2013: p.22 y 23), obedece a objetivos de tipo financiero y de tipo político e ideológico, pero no obedece a objetivos de carácter económico. Más aún, las privatizaciones se han sustentado en la facilidad de la creación del dinero-deuda por parte de la banca comercial, y solamente ha significado la concentración de la riqueza y la apropiación de

las rentas, tanto presentes, como futuras, del Estado y de la economía real (pequeñas, medianas empresas y familias). En otras palabras, el proceso de privatización es parte de la conformación de la gubernamentalidad corporativa.

9 Conclusiones y Discusión final Capítulo III

Una primera conclusión global de este trabajo, es el determinar la necesidad de trabajos de investigación de tipo multidisciplinario y transversal, que permitan la interrelación de diferentes disciplinas y de diferentes metodologías, de forma que permitan una visión más integral de un determinado evento económico.

La segunda conclusión, tomando como punto de partida que la metodología funcionalista utilizada, no es determinante en la explicación del discurso imperante en el proceso de privatización, como fue la mayor eficiencia de la empresa privada, en relación con la pública. Esto de ninguna manera descarta el valioso aporte de la determinación y descripción de la eficiencia a través de la rentabilidad y sus variaciones, explicada mediante indicadores de productividad. Esta herramienta que puede ser, tanto de utilización interna, como externa, con el objeto de evaluación de la gestión de una empresa, independientemente de su propiedad. Como herramienta de evaluación de la gestión, permite determinar los periodos en donde se producen mayores variaciones (positivas o negativas) y por tanto, los periodos en los cuales se debe profundizar para determinar el origen de estas variaciones, sobretodo basado en todos los elementos distorsionadores de la información (limitaciones de estos indicadores) que describe Vergés (2013, 2014a y 2014b) y que se describen en el apartado 2.2 de este capítulo. Ahora bien, respecto de estas limitaciones de los indicadores, su explicación deberá ser producto de una mayor profundización en la información de la empresa, pero donde las variaciones extraordinarias de estos indicadores, han señalado el foco de atención, teniendo que ampliar la búsqueda en aspectos más específicos. Por otra parte, esta búsqueda de información adicional de la empresa, explicativa de las variaciones, dependerá si la evaluación de la gestión es interna o externa, ya que, para el caso de la evaluación interna la información está accesible y en abundancia, en cambio para la evaluación externa de la gestión, mucha de la información deberá construirse y/o derivarse, haciendo más impreciso el resultado explicativo, el cual se deberá contrastar con otras fuentes, para su triangulación. Todo esto hace que ambas metodologías, sean necesariamente complementarias y para nada excluyentes.

La tercera conclusión de este trabajo, emana del aporte de la metodología Foucaultiana a este trabajo, que describe el entorno de un hecho económico, como en este caso, el entorno del proceso privatizador, de una empresa determinada como Enagas, no como un hecho aislado, sino como una conformación histórica y de una conformación gubernamental determinada, que se instaura a nivel global. Que además aporta mucha más información y explica el proceso privatizador en su conjunto.

Una cuarta conclusión que surge de esta confrontación de perspectivas, es la transversalidad, aportando elementos macroeconómicos, como la gran relevancia del sistema monetario transformado en la década de los años '70 del siglo XX, en el proceso privatizador posterior y que como se produce de forma simultánea a nivel mundial, el proceso privatizador habría sido imposible sin la generación de dinero-deuda o el fuerte incremento de la oferta monetaria, que permitiera la compra apalancada de empresas públicas y su traspaso al sector privado. Esta conclusión, es un gran aporte adicional al trabajo de Vergés, el cual no considera este aspecto en sus trabajos sobre privatizaciones.

Este trabajo de investigación de la privatización de Enagas, mediante la perspectiva Foucaultiana, verifica la existencia aspectos comunes que se producen antes, durante y/o después de cualquier proceso privatizador y en particular en este caso y en España, vinculados a la teoría de la gubernamentalidad corporativa, como son: la concentración de la riqueza, el respaldo de organismos internacionales, vinculación de los poderes del Estado con el poder económico, la disciplina y el control disciplinario, vinculación de los niveles de endeudamiento y la privatización, los problemas generados por los excesos de oferta monetaria, la desnacionalización de la propiedad de las empresas privatizadas, la distorsión de la información en los estudios comparativos y el deterioro de los aspectos laborales, sociales y medio ambientales de las empresas privatizadas. Es decir, la conformación de la gubernamentalidad corporativa en su conjunto.

La metodología arqueológica y genealógica, aplicada al proceso privatizador, es decir, a una conformación histórica muy reciente, se ve limitada por no contar con el contexto histórico y la visión que el tiempo otorga, sobre de los efectos y consecuencias que el propio proceso ha provocado y provocará.

Sin embargo, la investigación en un caso particular como Enagas, se ve limitada por la falta de disponibilidad de información interna y confidencial de la empresa privatizada y de las relaciones de poder existentes. También, este trabajo tiene la

limitación de haberse aplicado a una sola empresa privatizada, como es el caso de Enagas. Una muestra de empresas privatizadas más amplia, en lo posible del mismo país, haría más apropiada la aplicación de la metodología Foucaultiana, ya que sus resultados son aplicables en gran parte al propio proceso privatizador y con un solo caso no es posible hacer inferencia aplicable a un conjunto de empresas privatizadas. Esta limitación es a su vez, una propuesta para futuras investigaciones de empresas privatizadas. Sin embargo, para los objetivos y preguntas trazadas, un caso en particular, resultan ser suficientes para el logro de los objetivos y dar respuesta a las preguntas planteadas en el apartado 3 de este capítulo, las cuales no pretenden una generalización.

Por último, la investigación basada en la metodología del enfoque Foucaultiano, se encuentra con fuertes limitaciones, que se deben principalmente al modelo académico de investigación y la influencia de la corriente principal en las publicaciones científicas. Una de estas grandes limitaciones, es la extensión del periodo de investigación, debido a confluencia de varias disciplinas, como son: la historia, la filosofía, la historia económica y la economía. Esto hace que el tiempo de búsqueda de la información, se extienda, más aún en muchos casos, como en este, gran parte de la información se encuentra en libros y libros de difícil acceso o no habituales en las bibliotecas, que obligan a una búsqueda especial y mayores tiempos de recopilación de la información. Todo esto prolonga y retarda el resultado, que se traducirá en un artículo. Lo que se contrapone al modelo académico, de evaluación en función del volumen de investigaciones publicadas y a su publicación en revistas científicas de cierta clasificación, clasificación que estas mismas revistas de la corriente principal han construido. Además, en este tipo de investigación, existe un muy reducido número de publicaciones que aceptan trabajos con perspectivas críticas de investigación, que por suerte ha ido creciendo en los últimos años, pero que no dejan de ser un porcentaje mínimo respecto del total. Pero además, este tipo de investigación, tiene una problemática añadida y es la extensión de estas investigaciones, en términos del número de palabras por artículo, ya que un mismo aspecto es abordado de forma transversal y multidisciplinaria, y aunque el investigador tenga una gran capacidad de síntesis, los documentos de trabajo terminan siendo muy extensos. Esto dificulta más aún su publicación, ya que en su gran mayoría, las publicaciones limitan el número de palabras de los trabajos que aceptan, y en muchos casos, estos son rechazados por el solo hecho de superar el número de palabras, sin ni siquiera ser sometido a evaluación. También, en el aspecto multidisciplinario, debido a que la metodología arqueológica y genealógica,

obliga a la utilización de la herramienta histórica, filosófica y económica combinadamente, las revistas especializadas en historia no aceptan este tipo de trabajo, porque aborda temas filosóficos y económicos, y las de filosofía y economía, no reciben este tipo de trabajos porque abordan aspectos históricos. Todo esto obliga a canalizar estas investigaciones en revistas alternativas o a la publicación de estas investigaciones en trozos, lo que hace perder la visión de conjunto del trabajo, o en formato libro, que desde el punto de vista académico, no se le asigna el mismo valor que un artículo en una publicación científica.

Finalmente, uno de los grandes temas a desarrollar que emanan de esta investigación, es la concentración de propiedad en los diferentes sectores de la economía a nivel nacional y mundial, después del proceso privatizador, y por tanto, un desafío para futuras investigaciones.

CONSIDERACIONES FINALES

Consideraciones Finales y Futuras Investigaciones

El aporte más significativo de esta investigación, se puede centrar en la metodología de la perspectiva Foucaultiana, la cual permite la visión del contexto histórico y de relaciones de poder, que se han ido conformando en ese entorno histórico, para una determinada institución de carácter económico. Este gran aporte, permite la comprensión de determinados acontecimientos económicos en la actualidad, sin limitarse a determinados aspectos específicos de un hecho económico, que limitan y dificultan su comprensión, además de aportar un conjunto de elementos que enriquecen la investigación.

Un ejemplo de este aporte y expresado en este trabajo, lo representa la diferencia de la investigación de la eficiencia de una empresa, entre el antes y después de su privatización, en contraposición de la investigación del proceso privatizador en su conjunto. Sin duda, que el conjunto de investigaciones respecto de la eficiencia de una empresa privatizada a través de la metodología funcionalista, también resulta ser un aporte al estudio del proceso privatizador en su conjunto, pero estos estudios de forma aislada no llegan a resultados concluyentes. Sin embargo, se puede investigar sobre el proceso privatizador desde la perspectiva Foucaultiana, con un solo caso específico y con muchos mayores revelaciones que desde la perspectiva funcionalista, para el conjunto del proceso privatizador.

También, se puede investigar sobre las fuentes de financiamiento del sector privado para la compra de empresas públicas o del propio sistema monetario en su conjunto. Las compras de empresas públicas, mediante financiamiento apalancado y el funcionamiento del sistema monetario aportan mucha más información relevante sobre el proceso privatizador, que el estudio de la eficiencia entre el antes y el después de la empresa privatizada en particular. Aunque evidentemente con menos datos cuantitativos relativos a la propia empresa privatizada. De ahí, que la complementariedad de diferentes metodologías de investigación, se haga recomendable, ya que permiten una mayor transversalidad y por tanto, mayores aportes. Todo esto, sin dejar de tener presente la limitación existente en ambas metodologías, al no tener acceso a información confidencial de la empresa en particular.

Un aspecto muy relevante que emana de la aplicación de esta metodología del enfoque Foucaultiano en el campo de la economía, es que deja de manifiesto la relación entre la macroeconomía y la microeconomía, que al aplicar la metodología funcionalista parecen dos mundos independientes y pocas veces interconectados. La aplicación de la

metodología funcionalista aísla de tal forma un suceso económico, que ni el propio entorno económico es considerado, y por tanto, sus resultados terminan siendo muy limitados y posiblemente conducentes a graves errores de interpretación, al no tener presente el contexto histórico, el contexto de relaciones de poder, entre muchos otros.

Por otra parte, esta tesis deja abierta un sinfín de posibilidades para futuras investigaciones, desde la propia profundización de la perspectiva Foucaultiana, como en los campos más diversos de la economía, de la economía de la empresa, de la organización, de la gestión, de la contabilidad, etc.

Un elemento adicional que seguramente hará nuevos aportes al estudio de la economía en su conjunto, será la investigación de las mutaciones que ha provocado la propia resistencia a las manifestaciones del poder en el neoliberalismo, en la política económica, a la conformación actual de la empresa y al propio modelo neoliberal. Expresado de otra forma, cómo la resistencia a las diferentes manifestaciones del poder, han ayudado a conformar un determinado modelo económico, o un determinado funcionamiento empresarial, o un determinado modelo jurídico y político, etc.

Una derivada muy importante a investigar mediante esta metodología Foucaultiana, es la concentración del mercado financiero a nivel global y a niveles de país. La dependencia de la emisión de dinero-deuda como extractores de riqueza y los altos niveles de endeudamiento de los Estados. Como también, los efectos del dinero-deuda en el modelo productivo mundial.

Un estudio fundamental que se desprende de esta misma tesis, es la relación existente entre el poder económico, las oligarquías locales y el poder político. Este aspecto que está íntimamente ligado a los niveles de corrupción, puede tener múltiples repercusiones en diferentes campos del conocimiento y por supuesto en el campo económico. Además, profundizar en el estudio de estas relaciones como elemento de desafección política, sus efectos en el actual modelo democrático y económico, y en las instituciones económicas. El mismo estudio de este fenómeno, también se podría orientar a: los efectos en los actuales movimientos sociales, a las relaciones que se generan entre las personas y las organizaciones (empresa), o a la relación del pequeño y mediano empresario, con las grandes empresas, con las instituciones del Estado, con los organismos fiscalizadores, con la propia comunidad, con el medio ambiente, etc.

Otro aspecto fundamental en el cual profundizar, mediante la metodología Foucaultiana, es sobre el actual modelo productivo del neoliberalismo, determinar las repercusiones de las diferentes relaciones en el mercado de las materias primas, los

efectos ecológicos del modelo productivo, los efectos de los cambios tecnológicos en el modelo de producción actual. Además, estudiar cómo estos cambios del modelo productivo han afectado a los niveles de remuneración y el empleo en diferentes zonas del planeta, y los efectos de los cambios en el sistema monetario sobre el modelo de producción. Este estudio ayudaría a describir para interpretar la situación actual y por tanto, a determinar las posibilidades de cambios o mejoras necesarias en el sistema productivo, si es que fuesen necesarios. Pero hoy sin estos estudios y análisis, algunos países se empiezan a encaminar hacia medidas de desglobalización y proteccionismo, como un efecto inmediato ante la irracionalidad del modelo monetario y productivo instaurado, pero sin los elementos lógicos, racionales, y que sustenten un cambio de dirección en el modelo, es decir, sin un plan determinado y sin respaldos.

Bibliografía

- Abraham, A. y Deo, H. (2006)** “A Foucauldian approach to founder’s influence in a non-profit organization”, *The Business Review*, Vol. 6, No. 2, pp.39–44, Cambridge.
- Ahonen, P. y Tienari, J. (2009)** “United in Diversity? Disciplinary Normalization in an EU Project”, *Organization*, Vol. 16, N° 5, p. 655 – 679.
- Al-Amoudi, I. (2007)** “Redrawing Foucault’s social ontology”, *Organization*, Vol. 14, No. 4, pp.543–563.
- Anderson, P. (1983)** “Decision making by objection and the Cuban Missile crisis”, *Administrative Science Quarterly*, Vol 28, p. 200-222.
- Anderson-Gough, F., Grey, C. y Robson, K. (2000)** “In the name of the client: The service ethic in two professional services firms”, *Human Relations*. Vol. 53, N° 9, p. 1151 – 1174.
- Anderson-Gough, F., Grey, C. y Robson, K. (2001)** “Tests of time: organizational time-reckoning and the making of accountants in two multi-national accounting firms”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 26, N° 2, p. 99–122.
- Aras, G. y Crowther, D. (2009)** “Making sustainable development sustainable”, *Management Decision*, Vol. 47, No. 6, pp.975–988.
- Armstrong, P. (1994)** “The influence of michel foucault on accounting research”, *Critical Perspectives on Accounting*, Vol. 5, No. 1, pp.25–55.
- Arnold, P., y Hammond, T. (1994)** “The role of accounting in ideological conflict: lessons from the South African divestment movement”, *Accounting Organizations and Society*, Vol. 19, 111-126.
- Arnold, P. J. (1998)** “The Limits of Modernism in Accounting History: The Decatur Experience”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 23(7), pp. 665-684.
- Baker, C. R. y Bettner, M. S. (1997)** “Interpretive and Critical Research in Accounting: A Commentary in Its Absence from Mainstream accounting Research”, *Critical Perspectives on Accounting* Vol. 8, N° 4, p. 293-310.
- Ball, K. y Carter, C. (2002)** “The charismatic gaze: Everyday leadership practices of the “new” manager”, *Management Decision*. Vol. 40, N° 5/6, p. 552 – 565.
- Ballas, A. y Tsoukas, H. (2004)** “Measuring nothing: the case of the Greek National Health System”, *Human Relations*, Vol. 57, No. 6, pp.661–691.
- Barratt, E. (2002)** “Foucault, foucauldianism and human resource management”, *Personnel Review*, Vol. 31, Nos. 1–2, pp.189–205.
- Barratt, E. (2003)** “Foucault, HRM and the ethos of the critical management scholar”, *The Journal of Management Studies*, Vol. 40, No. 5, pp.1069–1087.
- Barratt, E. (2008)** “The later Foucault in organization and management studies”, *Human Relations*, Vol. 61, No. 4, pp.515–537.
- Baumol, W. J. (1980)** “Public and Private” Enterprise in a Mixed Economy.
- Baxter, J. y Chua, W.F. (2003)** “Alternative management accounting research – whence and whither”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 28, Nos. 2–3, pp.97–126.
- Berg, S. A., Pollitt, M. G. y Tsuji, M. (2002)** “Private Initiatives in Infrastructure: Priorities, Incentives, and Performance”. Edward Elgar Publishing Limited, U.K.
- Bessire, D. (2005)** “Transparency: a two-way mirror?”, *International Journal of Social Economics*, Vol. 32, No. 5, pp.424–439.
- Bhimani, A. (1994):** “Accounting and the Emergence of ‘Economic Man’”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 19, N° 8, p. 637 - 674.

- Bhimani, A. (1999)** “Mapping methodological frontiers in cross-national management control research”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 24, Nos. 5-6, pp.413-440.
- Biggs, S. y Powell, J. L. (2001)** “A Foucauldian Analysis of Old Age and the Power of Social Welfare”. *Journal of Aging & Social Policy*, Vol. 12(2), pp. 1-20.
- Birdsall, N. y Nellis, J. (2003)** “Winners and Losers: Assessing the Distributional Impact of Privatization”. *World Development*, Vol. 31(10), pp. 1617-1633.
- Birdsall, N. y Nellis, J. (2005)** “Reality check: the distributional impact of privatization in developing countries”. *Center for Global Development*, Washington, DC.
- Boland Jr., R. J. (1993)** “Accounting and the Interpretive Act.”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 18, N° 2 - 3, p. 125 - 146.
- Börner, K. (2004)** “The Political Economy of Privatization: Why Do Governments Want Reforms?”, *Nota di Lavoro, Fondazione Eni Enrico Mattei*, N° 106, pp. 1-36.
- Bortolotti, B. et al (2002)** “Privatization and stock market liquidity”, *Nota di Lavoro, Fondazione Eni Enrico Mattei*, N° 105, pp. 1-43
- Bowen, Harry P. y Wiersema, M. F. (1999)** “Matching Method to Paradigm In Strategy Research: Limitations of Cross-sectional Analysis and Some Methodological Alternatives”, *Strategic Management*, Vol. 20, p. 625-636.
- Bozdag, L. (2015)** “The Street as Art’s Memory Place”, *Athens: ATINER'S Conference Artículo Series*, No: ART2014-1378.
- Brown, L.D. (1996)** “Influential accounting articles, individuals, Ph.D. granting institutions and faculties: a citational analysis”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 21, Nos. 7–8, pp.723–754.
- Burchell S. et al (1980)** “The roles of accounting in Organizations and society”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 5, N° 1, p. 5 - 27.
- Burrel, G. (1987)** “No accounting for sexuality”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 12, No. 1, pp.89–101.
- Burrel, G. y Morgan, G. (1979)** “Sociological Paradigm and Organizations Analysis”, *Heinemann*, London.
- Calas, M.B. y Smircich, L. (1999)** “Past postmodernism? Reflections and tentative directions”, *Academy of Management. The Academy of Management Review*, Vol. 24, No. 4, pp.649–671.
- Carmona, S., Ezzamel, M. y Gutiérrez, F. (1997)** “Control and Cost Accounting Practices in the Spanish Royal Tobacco Factory”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 22, N° 5, p. 411 - 446.
- Carmona, S., Ezzamel, M. y Gutiérrez, F. (2002)** “The Relationship between Accounting and Spatial Practices in the Factory”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 27, N° 3, p. 239 - 274.
- Carter, C., McKinlay, A. y Rowlinson, M. (2002)** “Introduction: Foucault, management and history”, *Organization*, Vol 9, N° 4, p. 515 – 526.
- Carter, C. y Mueller, F. (2006)** “The colonisation of strategy: Financialisation in a post-privatisation context”, *Critical Perspectives on Accounting*, Vol. 17, pp. 967-985.
- Carter, C. (2008)** “A curiously British story: Foucault goes to Business School”, *International Studies of Management and Organizations*, Vol. 38, N° 1, p. 13 – 29.
- Castro, E. (2004)** “El vocabulario de Michel Foucault”, *Editorial Prometeo*, Argentina.
- Castro, E. (2011)** “Diccionario Foucault. Temas, conceptos y autores”. Primera Edición. *Siglo Veintiuno Editores*. Buenos Aires.
- Castro Monge, E. (2010)** “El estudio de casos como metodología de investigación y su importancia en la dirección y administración de empresas”, *Revista Nacional de Administración*, Vol. 1(2), p. 31-54.

- Cato, S. (2008)** “Privatization and the Environment”, *Economics Bulletin*, Vol. 12(19) pp. 1-10.
- Cavaliere, A y Scabrosetti, S. (2008)** “Privatization And Efficiency: From Principals And Agents To Political Economy”, *Journal of Economic Surveys*, Vol. 22, No. 4, p. 685-710.
- Cayon, M y Vergés, J. (2008)** “Organisational status and efficiency: the Case of the Spain SOE “Paradores””, *International Journal of Public Sector Management*, Vol. 21(5), pp. 494-508.
- Cayon, M y Vergés, J. (2011)** “The impact of organisational privatization on the performance of publicly owned enterprises”, *Advances in Management & applied Economics*, Vol. 1(3), pp. 1-29
- Chetty, S. (1996)** “The case study method for research in small- and médium – sized firms”, *International small business journal*, Vol. 15, p. 73-85.
- Chua, W. (1986a)** Theoretical Constructions of and By the Real. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 11, N° 6, p. 583 - 598.
- Chua, W.F. (1986b)** “Radical Developments in Accounting Trought”, *The Accounting Review* Vol. LXI (4), (Oct): 601-632.
- Chua, W. y Degeling, P. (1993)** “Interrogating An Accounting-Based Intervention On Three Axes: Instrumental, Moral And Aesthetic”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 18, N° 4, p. 291 – 318.
- Chua, W. y Sinclair, A. (1994)** “Interests and the Profession-State Dynamic: Explaining the Emergence of the Australian Public Sector Accounting Standards Board”, *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol. 21, N° 5, p. 669 – 705.
- Clegg, S. et al (2002)** “Governmentality Matters: Designing an Alliance Culture of Inter-Organizational Collaboration for Managing Projects”, *Organizations Studies*, Vol. 23, N° 3, p. 317 – 337.
- Coase, R. H. (1937)** “The Nature of the Firm”, *Economica* 4 (16), 368–405.
- Cooper, K. y Deo, H. (2007)** “The Intelligently: Rational Discrimination in an Irrational World”, *Journal of Global Business Issues*, Vol. 1, N° 1, p. 59 – 64.
- Coopey, R. y McKinlay, A. (2010)** “Power without knowledge? Foucault and Fordism, c.1900-50”, *Labor History*, Vol. 51, N° 1, p. 107 – 125.
- Cordoba, J. R. (2007)** “A critical systems view of power-ethics interactions in information systems evaluation”, *Information Resources Management Journal*, Vol. 20, No. 2, pp.74–90.
- Cordoba, J. R. (2008)** “The Javeriana case: systems thinking, power and ethics in IS (and OR?) strategy”, *The Journal of the Operational Research Society*, Vol. 59, No. 5, pp.721–725.
- Cotoi, C. (2011)** “Neoliberalism: a Foucauldian Perspective”. *International Review of Social Research*, Vol. 1(2), pp. 109-124.
- Covaleski, M. A. y Dirsmith, M. W. (1988)** “The use of budgetary symbols in the political arena: an historically informed field study”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 13, No. 1, pp.1–24.
- Covaleski, M. A., Dirsmith, M. y Samuel, S. (1996)** “Managerial accounting research: the contributions of organization and sociological theories”, *Journal of Management Accounting Research*, Vol. 8, p.1.
- Covaleski, M. A. et al. (1998)** “The calculated and the avowed: techniques of discipline and struggles over identity in Big Six public accounting firms”, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 43, No. 2, pp.293–328.
- Cragg, M. I. y Dyck, I. J. A. (1999)** “Management control and privatization in the United Kingdom”. *The Rand Journal of Economics*, Vol. 30(3), pp. 475-497.

- Cullinane, K., Ji, P. y Wang, T. (2005)** “The relationship between privatization and DEA estimates of efficiency in the container port industry”. *Journal of Economics and Business*, Vol. 57, p. 433-462.
- Dale, K. (2005)** “Building a social materiality: spatial and embodied politics in organizational control”, *Organization*, Vol. 12, No. 5, pp.649–679.
- Deo, H. y Rudkin, K. (2007)** “A research framework in banking studies: researching and writing articles a researcher’s Odyssey”, *The Business Review*, Vol. 7, No. 2, pp.22–28, Cambridge.
- Díaz Herrera, J. y Tijeras, R. (1991)** “El Poder del Dinero. La trama económica en la España socialista”. *Información y Revistas, S.A. Cambio* 16. Madrid.
- Divene, C. T. (1985)** “Essays in Accounting Theory”, Vol. 5, *American Accounting Association*, Sarasota.
- Dixon, M. A. (2007)** “Transforming power: expanding the inheritance of Michel Foucault in organization studies”, *Management Communication Quarterly: McQ*, Vol. 20, No. 3, pp.283–296.
- Dominelli, L. y Hoogvelt, A. (1996)** “Globalisation, the privatisation of welfare, and the changing role of professional academics in Britain”. *Critical Perspectives on Accounting*. Vol. 7, 191-214.
- Doolin, B. (1998)** “Information technology as disciplinary technology: being critical in interpretive research on information systems”, *Journal of Information Technology*, Vol. 13, No. 4, pp.301–311.
- Edenius, M. y Styhre, A. (2006)** “Knowledge management in the making: using the balanced scorecard and e-mail systems”, *Journal of Knowledge Management*, Vol. 10, No. 3, pp.86–102.
- Eisenhardt, K. M. (1989)** “Building Theories from Case Study Research”. *Academy of Management Review*, Vol. 14(4), p. 532-550.
- Ellis, V. (2007)** “From Commitment to Control: A Labour Process Study of Workers’ Experiences of the Transition from Clerical to Call Centre Work at British Gas”. *Thesis Doctoral of Philosophy*, Department of Management, University of Stirling.
- Enagas (1986 a 2003)** “Estados Financieros. Balance, Cuenta de Resultados y Memoria”.
- Everett, J., Neu, D. y Rahaman, A. S. (2007)** “Accounting and the global Fight against corruption”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 32, N° 6, p. 513 – 542.
- Ezzamel, M. (1994)** “Organization Change and Accounting: Understanding the Budgeting System in it Organization Context”, *Organizations Studies*, Vol. 15, N° 2, p. 213 – 240.
- Ezzamel, M., Lilley, S. y Willmott, H. (2004)** “Accounting representation and the road to commercial salvation”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 29, N° 8, p. 783 – 813.
- Ezzamel et al (2007)** “Political ideology and accounting regulation in China”. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 32, N° 7 - 8, p. 669 – 700.
- Feldman, S. P. (1997)** “The revolt against cultural authority: power/knowledge as an assumption in organizations theory”, *Human Relations*, Vol. 50, No. 8, pp.937–955.
- Flamholtz, E. G. (1992)** “Relevance regained: management accounting – past, present and future”, *Advances in Management Accounting*, No. 1, pp.21–34.
- Foucault, M. (1984)** “La Arqueología del saber”, *Gallimard*, Paris.
- Foucault, M. (1987)** “El orden del discurso”, *Tusquest*, Barcelona.
- Foucault, M. (1990)** “Tecnologías del Yo, y otros textos afines”. *Ediciones Paidós Ibérica*, S.A., Barcelona.

- Foucault, M. (1994a)** “Dits et écrits 1954–1969”, Vol. 1, *Gallimard*, Paris.
- Foucault, M. (1994b)** “Dits et écrits 1970–1975”, Vol. 2, *Gallimard*, Paris.
- Foucault, M. (1994c)** “Dits et écrits 1976–1979”, Vol. 3, *Gallimard*, Paris.
- Foucault, M. (1994d)** “Dits et écrits 1980–1988”, Vol. 4, *Gallimard*, Paris.
- Foucault, M. (2002)** “Vigilar y Castigar, Nacimiento de la Prisión”, *Siglo XXI*, Buenos Aires, Argentina.
- Foucault, M. (2003)** “Hay que defender la sociedad”, *Ediciones Akal*, España.
- Foucault, M. (2005a)** “Las palabras y las cosas: una arqueología de las ciencias humanas”, *Editorial Siglo XXI*, Buenos Aires, Argentina.
- Foucault, M. (2005b)** “Historia de la sexualidad 2. El uso de los placeres”. *Siglo XXI*, España.
- Foucault, M. (2005c)** “Historia de la sexualidad 3. El cuidado del sí”. *Siglo XXI*, España.
- Foucault, M. (2006)** “Seguridad, territorio y población: curso en el Collège de France: 1977-1978”, *Fondo de Cultura Económica*, Buenos Aires.
- Foucault, M. (2007)** “Nacimiento de la Biopolítica: curso en el Collège de France: 1978-1979”, *Fondo de Cultura Económica*, Buenos Aires.
- Fournier, V. (2006)** “Breaking from the weight of the eternal present: teaching organizations difference”, *Management Learning*, Vol. 37, No. 3, pp.295–311.
- Fox, S. (1992)** “What are we? The constitution of management in higher education and human resource management”, *International Studies of Management & Organization*, Vol. 22, No. 3, pp.71–93.
- Fox, S. (2000)** “Communities of practice, Foucault and actor-network theory”, *Journal of Management Studies*, Vol. 37, No. 6, pp.853–867.
- Fraser, N. (2003)** “From Discipline to Flexibilization? Rereading Foucault in the Shadow of Globalization”. *Constellations*, Vol. 10(2), pp. 160-171.
- Gallivan, M. J. y Benbunan-Fich, R. (2007)** “Analyzing IS research productivity: an inclusive approach to global IS scholarship”, *European Journal of Information Systems*, Vol. 16, No. 1, pp.36–53.
- Gamir, L. (1999)** “Las privatizaciones en España”. *Ediciones Pirámide, S.A.* Madrid España.
- Gendron, Y. y Bédard, J. (2006)** “On the constitution of audit committee effectiveness”. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 31, N° 3, p. 211 - 239.
- Gendron, Y., Suddaby, R. y Lam, H. (2006)** “An Examination of the Ethical Commitment of Professional Accountants to Auditor Independence”. *Journal of Business Ethics*, Vol. 64, p. 169 – 193.
- Gendron, Y. y Spira, L. (2010)** “Identity narratives under threat: A study of former members of Arthur Andersen”. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 35, N° 3, p. 275 – 300.
- Gertler, P. y Kuan, J. (2002)** “Using Hospital Sales Prices to Test Nonprofit Efficiency”. *Mimeo, University of Berkeley and Stanford University*.
- González, A., Sánchez, D. y Torres, E. (1981)** “La Banca y el Estado en la España contemporánea (1939-1979)”. *Editorial Gráficas Espejo*. Madrid.
- Graham, C. (2010)** “Accounting and the construction of the retired person”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 35, No. 1, pp.23–46.
- Grant, D., Keenoy, T. y Oswick, C. (2001)** “Organizations discourse: key contributions and challenges”, *International Studies of Management & Organization*, Vol. 31, No. 3, pp.5–24.

- Graves, O. F., Flesher, D. L. y Jordan, R. E. (1996)** “Pictures and the bottom line: the television epistemology of U.S. Annual Reports”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 21, No. 1, pp.57–88.
- Grey, C. (1998)** “On being a professional in a ‘Big Six’ firm”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 23, Nos. 5–6, pp.569–587.
- Grinell, R. (1997)** “Social work research and evaluation: Quantitative and qualitative approaches”. *E. E. Peacock Publishers, 5 Edition*. Illinois.
- Hall, D. (2005)** “Electricity privatisation and restructuring in Latin America and the impact on workers, 2005”. *Public Services International Research Unit (PSIRU), University of Greenwich*.
- Halliday, T. C. y Carruthers, B. G. (1996)** “The Moral Regulation of Markets: Professions, Privatization and the English Insolvency Act 1986”. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 21(4), pp. 371-413.
- Hasselbladh, H. y Kalinikos, J. (2000)** “The project rationalization: A critique and reappraisal of Neo – Institutionalism in Organizations studies”. *Organization Studies*, Vol. 21, N° 4, p. 697 – 720.
- Hasselbladh, H. y Bejerot, E. (2007)** “Webs of Knowledge and Circuits of Communication: Constructing Rationalized Agency in Swedish Health Care”. *Organizations*, Vol. 14, N° 2, p. 175 – 201.
- Haynes, K. (2008)** “(Re)figuring accounting and maternal bodies: the gendered embodiment of accounting professionals”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 33, Nos. 4–5, pp.328–348.
- Hernández, P. (2004)** “Empresa Pública, privatización y eficiencia”, ¿Genera la privatización mejoras de eficiencia? Evidencia empírica para el caso español. *Estudios Económicos, Banco de España*. N° 75, pp. 43-56.
- Hines, R. D. (1988)** “Financial Accounting: In Communicating Reality, We Construct Reality”. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 13, N° 3, p.251 - 261.
- Hines, R. D. (1992)** “Accounting: Filling the Negative Space”. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 17, N° 3 - 4, p. 313 - 341.
- Hjorth, D. (2003)** “In the Tribe Of Sisyphus: Rethinking Management Education from an “Entrepreneurial” Perspective”. *Journal of Management Education*, Vol. 27, N°6, p. 637 – 654.
- Hood, C. (1995)** “The ‘New Public Management’ in the 1980s Variations on a theme”. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 20 (2/3), pp. 93-109.
- Hooper, K. y Kearins, K. (1997)** “The excited and dangerous state of the natives of Hawkes bay: a particular study of nineteenth century financial management”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 22, Nos. 3–4, pp.269–292.
- Hopper T. y Armstrong, P. (1991)** “Cost accounting, Controlling Labour and the Rise of Conglomerates”. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 16 (5/6), 405-438.
- Hopper, T. y Powell A. (1985)** “Making sense on research into the organization and social aspects of management accounting: a review of its underlying assumptions”, *Journal of Management Studies*, Vol. 22, No. 5, pp.429–465.
- Hopwood, A. G. (1987)** “The archaeology of accounting systems”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 12, N° 3, p. 207-234.
- Hoskin, K. W. y Macve, R. H. (1986)** “Accounting and the Examination: A Genealogy of Disciplinary Power”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 11, N° 2, p. 105 – 136.
- Hoskin, K. W. y Macve, R. H. (1988)** “The Genesis of Accountability: The West Point Connections”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 13, N° 1, p. 37 – 73.

- Ibarra-Colado, E. et al. (2006)** “The ethics of managerial subjectivity”, *Journal of Business Ethics*, Vol. 64, No. 1, pp.45–55.
- Ignatiadis, I. y Nandhakumar, J. (2007)** “The impact of enterprise systems on organizational resilience”, *Journal of Information Technology*, Vol. 22, No. 1, pp.36-44.
- Introna, L. D. (2003)** “Disciplining information systems: truth and its regimes”, *European Journal of Information Systems*, Vol. 12, No. 3, p.235.
- Jacobs, C. y Heracleous, L. (2001)** “Seeing without being seen: toward an archaeology of controlling science”, *International Studies of Management & Organization*, Vol. 31, No. 3, pp.113–135.
- Jeacle, I. y Walsh, E. (2002)** “From moral evaluation to rationalization: accounting and the shifting technologies of credit”. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 27, N° 8, p. 737 – 761.
- Jeacle, I. (2003)** “Accounting and the construction of the standard body”. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 28, N° 4, p. 357 – 377.
- Jerome, A. (2008)** “Privatization and Enterprise Performance in Nigeria: Case Study of Some Privatized Enterprises”. *The African Economic Research Consortium*, Kenya. Research Artículo 175, pp. 1-57.
- Johansen, T.R. (2008)** “Employees and the operation of accountability”, *Journal of Business Ethics*, Vol. 83, No. 2, pp.247–263.
- Johnson T. y Kaplan R. (1988)** “Contabilidad de Costes: Auge y Caída de la Contabilidad de Gestión”. Barcelona: Plaza y Janés.
- Jones, C. (2002)** “Foucault’s inheritance-inheriting Foucault”, *Culture and Organization*, Vol. 8, No. 3, pp.225–238.
- Jones, M. J. (2010)** “Sources of power and infrastructural conditions in medieval governmental accounting”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 35, No. 1, pp.81–94.
- Jönsson, S. y Macintosh, N. B. (1997)** “Cats, rats, and ears: making the case for ethnographic accounting research”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 22, Nos. 3–4, pp.367–386.
- Jupe, R. (2012)** “The privatization of British Energy: Risk transfer and the state”. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 37(2), pp. 116-129.
- Kaldor, N. (1980)** “Public or Private Enterprise the issues to be Considered”. En Baumol, W. J., *op. cit.*
- Kelly, P., Allender, S. y Colquhoun, D. (2007)** “New work ethics?: The corporate athlete’s back end index and organizational performance”, *Organization*, Vol. 14, No. 2, pp.267–286.
- Kemal, A. R. (1996)** “Why Regulate a Privatised Firm?”. *The Pakistan Development Review*, Vol. 35(4), Part II, pp. 649-656.
- Kinsella, W. J. (1999)** “Discourse, power, and knowledge in the management of “Big Science”. *Management Communication Quarterly*, Vol. 13, N° 2, p. 171 – 209.
- Knights, D. y Collinson, D. L. (1987)** “Disciplining the shopfloor: a comparison of the disciplinary effects of managerial psychology and financial accounting”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 12, No. 5, pp.457–477.
- Knights, D. (1992)** “Changing spaces: the disruptive impact of a new epistemological location for the study of management”, *Academy of Management. The Academy of Management Review*, Vol. 17, No. 3, pp.514–536.
- Knights, D. y Vurdubakis, T. (1993)** “Calculations of risk: towards an understanding of insurance as a moral and political technology”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 18, Nos. 7–8, pp.729–764.

- Knights, D. (2002)** “Writing organization analysis into Foucault”, *Organization*, November, Vol. 9, No. 4, pp.575–593.
- Knight, G. y Greenberg, J. (2002)** “Promotionalism and subpolitics”, *Management Communication Quarterly: McQ*, Vol. 15, No. 4, pp.541–571.
- Kohl, B. (2002)** “Stabilizing neoliberalism in Bolivia: popular participation and privatization”. *Political Geography*, Vol. 21, pp. 449-472.
- Kosmala, K. y Herrbach, O. (2006)** “The ambivalence of professional identity: On cynicism and jouissance in audit firms”. *Human Relations*, Vol. 50, N° 10, p. 1393 – 1429.
- Kornberger, M., Carter, C. y Ross-Smith, A. (2010)** “Changing gender domination in a Big Four accounting firm: flexibility, performance and client service in practice”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 35, No. 8, pp.775–791.
- Kuasirikun, N. y Constable, P. (2010)** “The cosmology of accounting in mid 19th-century Thailand”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 35, No. 6, pp.596–627.
- Larrinaga, C. (1999)** “Perspectivas alternativas de investigación en contabilidad de gestión: una revisión”, *Revista de Contabilidad. ASEPUC*, Vol. 2, No. 3, pp.103–131.
- Larrinaga, C. (1999)** “Perspectivas alternativas de investigación en contabilidad: una revisión”. *Documento de Trabajo 99-09, Serie de Economía de la Empresa 04. Departamento de Economía de la Empresa, Universidad Carlos III de Madrid*. Visualizado en Agosto de 2016 en el siguiente enlace: <http://e-archivo.uc3m.es/handle/10016/6385#preview>
- Lasslett, K. (2015)** “The State at the Heart of Capitalism: Marxist Theory and Foucault’s Lectures on Governmentality”. *Critical Sociology*, Vol. 41(4/5), pp. 641-658.
- Laughlin, R. y Lowe, E. (1990)** “A critical Analysis of Accounting Thought: Prognosis and Prospects for understanding and changing Accounting Systems Design”. *En D. Cooper & T. Hooper. (Eds): Critical Accounts*. London, Macmillan, p. 15-43.
- Laughlin, R. (1995)** “Methodological Themes: empirical research in accounting: alternative approaches and a case for middle-range thinking”, *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, Vol. 8, No. 1, pp.63–87.
- Laval, C. y Dardot, P. (2013)** “La nueva razón del mundo”. Editorial Gedisa, S. A.
- Leflaive, X. (1996)** “Organizations as structures of domination”, *Organizations Studies*, Vol. 17, No. 1, pp.23–47.
- Lehman, C. y Tinker, T. (1987)** “The “real” cultural significance of accounts”. *Accounting Organizations and Society*, Vol. 12, 483-522.
- Lemke, T. (2007)** “An indigestible meal? Foucault, governmentality and State Theory”. *Distinktion*, Vol. 15, pp. 43-65.
- Linstead, S. y Brewis, J. (2007)** “Passion, knowledge and motivation: ontologies of desire”, *Organization*, Vol. 14, No. 3, pp.351–372.
- Loft, A. (1986)** “Towards a critical understanding of accounting: The case of cost accounting in the U.K., 1914 – 1925”. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 11, N° 2, p. 137-169.
- López Muñoz, A. (1970)** “Capitalismo español: una etapa decisiva”. *Edic. Cero*. Algora Vizcaya.
- Luft, J. (1997)** “Long-term change in management accounting: perspectives from historical research”, *Journal of Management Accounting Research*, Vol. 9, pp.163–197.
- Luft, J. y Shields, M. D. (2003)** “Mapping management accounting: graphics and guidelines for theory-consistent empirical research”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 28, Nos. 2–3, pp.169–249.

- MacDonald, L. D. y Richardson, A. J. (2002)** “Alternative perspectives on the development of American management accounting: relevance lost induces a renaissance”, *Journal of Accounting Literature*, Vol. 21, pp.120–156.
- Maltby, J. (1997)** “Accounting and the soul of the middle class: Gustav Freytag’s Soll Und Haben”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 22, No. 1, pp.69–87.
- Manicas, P. (1993)** “Accounting as a Human Science”. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 18, Nº 2 - 3, p. 147 - 161.
- Manninen, A. (1996)** “The production of knowledge in accounting”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 21, Nos. 7–8, pp.655–674.
- Mansfield, B. (2004)** “Rules of Privatization Contradictions in Neoliberal Regulation of North Pacific Fisheries”. *Annals of the Association of American Geographers*, 94(3), pp. 565–584
- Marsden, R. (1993)** “The politics of organizations analysis”, *Organizations Studies*, Vol. 14, No. 1, pp.93–124.
- May, J. (2009)** “International Water Contracts and Household Outcomes: Evidence from Albania”. *College of William and Mary, Department of Economics*, Working Artículo Nº 83, pp. 1-38.
- McGinn, K. (2009)** “The normalized bureaucrat”, *International Journal of Organization Theory and Behavior*, Vol. 12, No. 1, pp.109–140.
- McPhee, R. D. (2004)** “Text, Agency, and Organization in the Light of Structuration Theory”, *Organization*, Vol. 11, Nº 3, p. 355 – 371.
- Merino, B. D. (1993)** “An Analysis of the Development of Accounting Knowledge: A Pragmatic Approach”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 18, Nº 2 - 3, p. 163 - 185.
- Messner, M. (2009)** “The limits of accountability”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 34, No. 8, pp.918–938.
- Mikhail, G. M. (2008)** “National security and the misogyny-misanthropy paradox of technology”. In K. Michael & M. G. Michael (Eds.), *The Third Workshop on the Social Implications of National Security* (pp. 131-138). University of Wollongong.
- Miles, M. y Huberman, A. (1994)** “Qualitative Data Analysis”. Second Edition, *Sage Publications*.
- Miller, P. (1986)** “Accounting for Progress - National Accounting and Planning in France: A Review Essay”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 11, Nº 1, p. 83 - 104.
- Miller, P. y O’Leary, T. (1987)** “Accounting and the Construction of the Governable Person”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 12, Nº 3 p. 235 - 265.
- Miller, P. (1990)** “On The Interrelations Between Accounting And The State”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 15, Nº 4, p. 315 - 338.
- Miller, P., Hopper, T. y Laughlin, R. (1991)** “The new accounting history: An introduction”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 16, Nº 5 - 6, p. 395 - 403.
- Miller, P. y Hopwood, A. (1994)** “Accounting as a Social and Institutional Practice”. *Cambridge University Press*. Cambridge.
- Morales, J. C. (2007)** “Reforma de empresas públicas y su efecto en la eficiencia económica: El caso de los servicios postales de España”. *Tesis Doctoral*, Dep. Economía de la Empresas, UAB.
- Morgan, G. (1988)** “Accounting as reality construction: towards a new epistemology for accounting practice”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 13, No. 5, pp.477–485.
- Motion, J. y Leitch, S. (2002)** “The technologies corporate identity”, *Institute Studies Management and Organization*, Vol. 32, No. 3, pp.45–64.

- Muns, J. (2001)** “España y el Fondo Monetario Internacional (FMI)”. *Economistas*, Vol. 19(90), pp. 20-26.
- Napier, C. (2006)** “Accounts of change: 30 years of historical accounting research”. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 31, Nº 4 - 5, p. 445 - 507.
- Neimark, M. K. (1994)** “Regicide Revisited: Marx, Foucault and Accounting”. *Critical Perspectives on Accounting*, Vol. 5, p. 87 – 108.
- Nelson, J. S. (1993)** Account and Acknowledge, or Represent and Control? On Post-Modern Politics and Economics of Collective Responsibility. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 18, Nº 2- 3, p. 207 - 229.
- Neu, D. (2000)** “Presents "for the Indians": land, colonialism and accounting in Canada”. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 25, Nº 2, p. 163 - 184.
- Neu, D. (2006)** “Accounting for public space”. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 31, Nº 4 - 5, p. 391 – 414.
- Neu, D. et al (2006)** ““Informing” technologies and the World Bank”. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 31, Nº 7, p. 635 – 662.
- Neu, D. y Graham, C. (2006)** “The birth of a nation: accounting and Canada’s first nations, 1860–1900”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 31, No. 1, pp.47–76.
- Newton, T. J. (1994)** “Discourse and Agency: The Example of Personnel Psychology and Assessment Centres”. *Organizations Studies* Vol. 15, Nº 6, p. 879 – 902.
- Newton, T. (1998)** “Theorizing subjectivity in organization: the failure of Foucauldian studies?”, *Organizations Studies*, Vol. 19, No. 3, pp.415–447.
- Norreklit, H. (2003)** “The balanced scorecard: what is the score? A rhetorical analysis of the balanced score card”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 28, No. 6, pp.591–619.
- Ogden, S. G. (1995)** “Transforming frameworks of accountability: the case of water privatization”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 20, Nos. (2/3), pp.193–218.
- O’Keeffe, M. y O’Sullivan, D. (1997)** “Service quality in the Irish health service”, *Total Quality Management*, Vol. 8, No. 5, pp.293–303.
- Okten, C. y Peren Arin, K. (2006)** “The Effects of Privatization on Efficiency: How Does Privatization Work?”. *World Development* Vol. 34, No. 9, p. 1537-1556.
- O’Regan, P. (2010)** “A dense mass of petty accountability’: accounting in the service of cultural imperialism during the Irish Famine, 1846–1847”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 35, No. 4, pp.416–430.
- Parker, M. (1992)** “Post-Modern Organization or postmodern Organization theory?” *Organizations Studies* Vol.13 Nº 1, p. 1 – 17.
- Pinfield, L. (1986)** “A field evaluation of perspectives on organizational decision making”. *Administrative Science Quarterly*, Vol. 31, p. 365-388.
- Pratap, K. (2011)** “Does Privatization Lead to Benign Outcomes? A Case Study of India”. *The Sanford Journal of Public Policy*, Vol. 2(1), pp. 19-36.
- Preston, A. (1986)** “Interactions and arrangements in the process of informing”. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 11, Nº 6, p. 521 - 540.
- Preston, A. (1989)** “The Taxman Cometh: Some Observations on the Interrelationship between Accounting and Inland Revenue Practice”. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 14, Nº 5 - 6, p. 389 - 413.
- Preston, A. (1992)** “The Birth Of Clinical Accounting: A Study Of The Emergence And Transformations Of Discourses On Costs And Practices Of Accounting In U.S. Hospitals”. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 17, Nº 1, p. 63 - 100.
- Preston, A. et al (1995)** “Changes in the Code of Ethics of the U.S. Accounting Profession, 1917 and 1988: The Continual Quest for Legitimation”. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 20, Nº 6, p. 507 - 546.

- Preston, A. Wright, C. y Young, J. (1996)** “Imag(in)ing Annual Reports”. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 21, N° 1, p. 113 - 137.
- Preston, A., Chua, W. y Neu, D. (1997)** “The Diagnosis-Related Group-Prospective Payment System And The Problem Of The Government Of Rationing Health Care To The Elderly”. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 22, N° 2, p. 147 – 164.
- Preston, A. y Young, J. (2000)** “Constructing the global corporation and corporate constructions of the global: a picture essay”. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 25, N° 4 - 5, p. 427 – 449.
- Preston, A. y Oakes, L. (2001)** “The Navajo documents: a study of the economic representation and construction of the Navajo”. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 26, N° 1, p. 39 – 71.
- Prior, D., Vergés, J. y Vilardell, I., (1993)** “La Evaluación de la Eficiencia en los Sectores Privado y Público”. *Instituto de Estudios Fiscales*. Madrid.
- Prior, D. (1992)** “Los modelos frontera en la evaluación de la productividad” *Esic market*, Vol. 78, p. 113-131.
- Prizzia, R. (2005)** “An International Perspective of Privatization and Women Workers”. *Journal of International Women's Studies*, Vol. 7(1) pp.55-68.
- Puxty, A. (1993)** “The social and organization content of management accounting”, *Advanced Management Accounting and Finance Series*, CIMA, Academic Press, San Diego, California.
- Puxty, A. (1997)** “Accounting Choice and a Theory of Crisis: The Cases of post-privatization British Telecom and British Gas”. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 22(7), pp. 713-735.
- Quattrone, P. (2004)** “Accounting for God: accounting and accountability practices in the Society of Jesus (Italy, XVI–XVII centuries)”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 29, No. 7, pp.647–683.
- Quattrone, P. y Hopper, T. (2005)** “A ‘time-space odyssey’: management control systems in two multinational organizations”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 30, Nos. 7–8, pp.735–764.
- Radcliffe, V., Cooper, D. J. y Robson, R. (1994)** “The Management Of Professional Enterprises And Regulatory Change: British Accountancy And The Financial Services Act, 1986.” *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 19, N° 7, p. 601 – 628.
- Radcliffe, V. S. (1998)** “Efficiency Audit: An Assembly of Rationalities and Programmes”. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 23, N° 4, p. 377 - 410.
- Radcliffe, V. S. (1999)** “Knowing efficiency: the enactment of efficiency in efficiency auditing”. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 24, N° 4, p. 333 – 362.
- Ramirez, C. (2009)** “Constructing the governable small practitioner: the changing nature of professional bodies and the management of professional accountants” identities in the UK’, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 34, Nos. 3–4, pp.381–408.
- Redden, G. (2002)** “The New Agents Personal transfiguration and radical privatization in New Age self-help”. *Journal of Consumer Culture*, Vol. 2(1), pp. 33-52.
- Riise Johansen, T. (2008)** “Employees and the Operation of Accountability”. *Journal of Business Ethics*, Vol. 83, p. 247 – 263.
- Rivera Vicencio, E. (2012)** “Foucault: His influence over accounting and management research. Building of a map of Foucault’s approach”. *Int. J. Critical Accounting*, Vol. 4, Nos. 5/6, pp. 728–756.
- Rivera Vicencio, E. (2014)** “The firm and corporative governmentality. From the perspective of Foucault”. *Int. J. Economics and Accounting*, Vol. 5(4), pp. 281-305.

- Rivera Vicencio, E. (2016a)** “Monetary conformation of the Corporate Governmentality I. From the New Art of Governing to the Beginning of Neoliberal Governmentality”. *Eurasian Journal of Economics and Finance*, 4(2), pp. 72-90.
- Rivera Vicencio, E. (2016b)** “Monetary conformation of the Corporate Governmentality II. The monetary system and the privatization process”. *Journal of Governance and Regulation*, Vol. 5/2, pp. 75-90
- Rivera Vicencio, E. (2016c)** “Monetary conformation of the Corporate Governmentality III. Description of the Monetary System”. *Eurasian Journal of Economics and Finance*, 4(2), pp. 18-41.
- Robbins, P. T. (2003)** “Transnational Corporations and the Discourse of Water Privatization”. *Journal of International Development*, Vol. 15, pp. 1073-1082.
- Roberts, A. (2008)** “Privatizing Social Reproduction: The Primitive Accumulation of Water in an Era of Neoliberalism”. *Journal compilation Antipode*, Vol. 40(4), pp. 535-560.
- Roberts, J. (1990)** “Strategy and accounting in a U.K. conglomerate”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 15, Nos. 1–2, pp.107–126.
- Roberts, J. (2003)** “The manufacture of corporate social responsibility: constructing corporate sensibility”, *Organization*, Vol. 10, No. 2, p.249.
- Roberts, J. (2005)** “The power of the ‘imaginary’ in disciplinary processes”, *Organization*, Vol. 12, No. 5, pp.619–642.
- Roberts, J. et al. (2006)** “In the mirror of the market: the disciplinary effects of company/fund manager meetings”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 31, No. 3, pp.277–294.
- Robson, K. (1991)** “On the Arenas of Accounting Change: The Process of Translation”. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 16, N° 5 – 6, p. 547 - 570.
- Rodriguez de Miñón, A. (2000)** “La Venta de ENAGAS”
<http://www.diomedes.com/laventa.htm> Consultado el 26.04. 2016.
- Rohbeck, J. (2007)** “Por una filosofía crítica de la historia”, *ISEGORÍA. Revista de Filosofía Moral y Política*, No. 36, pp.63–79, ISSN: 1130-2097.
- Roll, E. (2002)** “Historia de las doctrinas económicas”. *Fondo de Cultura Económica*, México.
- Rose, N. (1991)** “Governing by numbers: figuring out democracy”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 16, No. 7, pp.673–692.
- Rossenberg, D. (1989)** “Professional authority and recourse allocation: treasurers and politics in UK local governments”, *Critical Perspectives in Management Control*, McMillan.
- Rouse, M. J. y Daellenbach, Urs S. (1999)** “Rethinking Research Methods for the Resource-Based Perspective: Isolating Sources of Sustainable Competitive Advantage”. *Strategic Management Journal*, Vol. 20, p. 487-494.
- Rowe, J. (1998)** “No such thing as ... the language of business: colourless green ideas sleep furiously”. *Management Decision* Vol. 36, N° 2, p. 117.
- Ryan, R., Scapens, R. W. y Theoblad, M. (1992)** “Research Methods and Methodology in Accounting and Finance”, *Ed. Academic Press*, Northwestern University.
- Sacristán, E. (2006)** “Las Privatizaciones en México”. *ECONOMÍAunam*, Vol. 3(9), pp. 54-64.
- Sánchez-Matamoros, J. B. et al. (2005)** “Govern(mentality) and accounting: the influence of different enlightenment discourses in two Spanish cases (1761–1777)”, *Abacus*, Vol. 41, No. 2, pp.181–210.

- Schneiderman, D. (2001)** “Constitutional Approaches to Privatization: An Inquiry into the Magnitude of Neo-Liberal Constitutionalism”. *Law and Contemporary Problem*, Vol. 63(4), pp. 83-109.
- Scorgie, M. E. (1995)** “Patrick Colquhoun”, *Abacus*, Vol. 31, No. 1, pp.93–111.
- Silaen, P. y Smark, C. (2006)** “The ‘culture system’ in Dutch Indonesia 1830–1870: how Rawls’s original position ethics were violated”, *The Business Review*, Vol. 6, No. 2, pp.45–51, Cambridge.
- Skálén, P. (2009)** “Service marketing and subjectivity: the shaping of customer-oriented employees”. *Journal of Marketing Management*, Vol. 25, N° 7, p. 795 – 809.
- Spence, C. (2010)** “Accounting for the dissolution of a nation state: Scotland and the Treaty of Union”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 35, No. 3, pp.377–392.
- Springer, S. (2012)** “Neoliberalism as discourse: between Foucauldian political economy and Marxian poststructuralism”. *Critical Discourse Studies*, Vol. 9(2), pp.133-147.
- Springett, D. (2003)** “An ‘incitement to discourse’: benchmarking as a springboard to sustainable development”. *Business Strategy and the Environment* Vol. 12, N° 1, p. 1-11.
- Stake, R. (1995)** “The art of case study research”. London, *Sage Publications*.
- Starkey, K. y Hatchuel, A. (2002)** “The long detour: Foucault’s history of desire and pleasure”, *Organization*, Vol. 9, No. 4, pp.641–656.
- Stiglitz, J. (2012)** “El Precio de la Desigualdad”. *Santillana Ediciones Generales, S.L.*
- Stoeker, R. (1991)** “Evaluating and Rethinking. The Case Study”. *The Sociological Review*, Vol. 39(1), p. 88-112.
- Suzuki, T. (2003)** “The accounting figuration of business statistics as a foundation for the spread of economic ideas”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 28, No. 1, pp.65–95.
- Tamames, R. (1991)** “Un nuevo orden mundial” *Espasa-Calpe, S. A.* Madrid.
- Tamames, R. (1995)** “La Economía Española 1975-1995”. *Ediciones Temas de Hoy, S.A.* España.
- Tariq Khan, M., Ahmed Khan, N. y Ahmed, S. (2012)** “Effects of Privatization on Prices and Quality of Products and Services”. *International Journal of Business and Behavioral Sciences*, Vol. 2(6), p. 8-21.
- Tinker, T. y Neimark, M. (1987)** “The role of annual reports in gender & class contradictions at General Motors: 1917-1976”. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 12, p. 71-110.
- Tinker, T. (1988)** “Panglossian accounting theories: he science of apologizing in style”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 13, No. 2, pp.165–189.
- Townley, B. (1993a)** “Performance Appraisal and the Emergence of Management”. *Journal of Management Studies*, Vol. 30, N° 2, p. 221 – 238.
- Townley, B. (1993b)** “Foucault, Power/Knowledge, and its Relevance for Human Resource Management”. *The Academy Management Review*, Vol. 18, N° 3, p. 518 – 546.
- Townley, B. (2002)** “Managing with modernity”. *Organization* Vol. 9, N° 4, p. 549 – 573.
- Townley, B. (2005)** “Discussion of Roberts: Controlling Foucault”. *Organization* Vol. 12, N° 5, p. 643 – 648.
- Trehan, K. (2004)** “Who is not sleeping with whom? What’s not being talked about in HRD?”, *Journal of European Industrial Training*, Vol. 28, No. 1, pp.23–38.
- Triffin, R. (1968)** “El Sistema Monetario Internacional”. Traducción de: Our International Monetary System: Yesterday, Today, and Tomorrow. *Amorrortu editores*.

- Triffin, R. (1978)** “Gold and Dollar Crisis. Yesterday and Tomorrow”. *Essays in International Finance*. Princeton University. N° 132, p. 1-27.
- Vaivio, J. (1999)** “Examining ‘the quantified customer’”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 24, No. 8, pp.689–715.
- Vaivio, J. (2006)** “The accounting of ‘the meeting’: examining calculability within a ‘fluid’ local space”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 31, No. 8, pp.735–762.
- Venkatraman, N. y Grant, J. H. (1986)** “Construct measurement in Organizational Strategy Research: A Critique and Proposal”. *Academy of Management Review*, Vol. 11(1), p. 71-87.
- Vergés, J. (2003)** “Evaluación de la eficiencia comparativa entre empresas, atendiendo tanto a los resultados financieros como a los niveles de productividad: La empresa pública ‘Transmediterránea’ vs. La empresa privada ‘Europa Ferrys’”. <http://webs2002.uab.es/jverges/pdf%20doc%20treb/EficComp.pdf> Consultado el 19.04.2016.
- Vergés, J. (2011)** “Análisis del Funcionamiento Económico de las Empresas. Medida de la Eficiencia: de la Rentabilidad a la Productividad” <http://webs2002.uab.es/jverges/Manual%20Rentabilidad%20vs%20%20Productividad.htm> Consultado el 31.01.2017.
- Vergés, J. (2013)** “Las Privatizaciones de Empresas Públicas en España” https://ddd.uab.cat/pub/estudis/2013/130250/Las_Privatizaciones_de_EP_en_Espana.pdf. Consultado el 19.04.2016.
- Vergés, J. (2014a)** “Comparative efficiency of Public-owned vs. Private-owned companies: The empirical evidence”. <http://mpr.aub.uni-muenchen.de/58816/> Consultado el 24.04.2016.
- Vergés, J. (2014b)** “The Privatisation of State Owned Enterprises. Results and Consequences: An International Empirical Review”. <http://mpr.aub.uni-muenchen.de/62655/> Consultado el 24.04.2016.
- Viator, R. E. (2001)** “The association of formal and informal public accounting mentoring with role stress and related job outcomes”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 26, No. 1, pp.73–93.
- Viator, R. E. y Pasewark, W. R. (2005)** “Mentorship separation tension in the accounting profession: the consequences of delayed structural separation”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 30, No. 4, pp.371–387.
- Vickers, J. (1993)** “El programa de privatizaciones británico: una evaluación económica”. *Moneda y Crédito*, N° 196, p. 80-130.
- Villalonga, B. (2000)** “Privatization and efficiency: differentiating ownership effects from political, organizational, and dynamic effects”. *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 42 (2000) 43-74.
- Vollmer, H. (2007)** “How to do more with numbers – elementary stakes, framing, keying, and the three-dimensional character of numerical signs”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 32, No. 6, pp.577–600.
- Walker, S. (2008)** “Accounting, artículo shadows and the stigmatised poor”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 33, Nos. 4–5, pp.453–487.
- Walker, S. (2010)** “Child accounting and ‘the handling of human souls’”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 35, No. 6, pp.628–657.
- Walsh, E. J. y Stewart, R. E. (1993)** “Accounting and the construction of institutions: the case of a factory”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 18, Nos. 7–8, pp.783–800.

- Walsh, E. J. y Jeacle, I. (2003)** “The Taming of the Buyer: The Retail Inventory Method and the Early Twentieth Century Department Store”. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 28, N° 7 - 8, p. 773 - 791.
- Wiredu, G. O. y Sørensen, C. (2006)** “The dynamics of control and mobile computing in distributed activities”, *European Journal of Information Systems*, Vol. 15, No. 3, p.307.
- Witker, J. y Valenzuela, E. (1982)** “El Sistema Monetario Internacional Contemporáneo”. *Boletín Mexicano de Derecho Comparado*. Vol. 15, Enero/Abril 1982, p. 163-221.
- Woolgar, S. (1991)** “Knowledge and Reflexivity. New Frontiers in the Sociology of Knowledge”, *Sage Publications*, London.
- Wray-Bliss, E. (2002)** “Interpretation-appropriation: (making) an example of labor process theory”, *Organizational Research Methods*, Vol. 5, No. 1, pp.81–105.
- Wray-Bliss, E. (2003)** “Research subjects/research subjections: exploring the ethics and politics of critical research”, *Organization*, Vol. 10, No. 2, p.307.
- Yin, R. K. (1984/1989)** “Case Study Research: Design and Methods”. *Applied social research Methods Series*, Newbury Park CA, Sage
- Yin, R. K. (1994)** “Case Study Research – Design and Methods”. *Applied Social Research Methods* (Vol. 5, 2nd ed.), Newbury Park, CA, Sage.
- Young, J. (1994)** “Outlining regulatory space: Agenda issues and the FASB.” *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 19, N° 1, p. 83 - 109.
- Young, J. (1995)** “Getting the Accounting “Right”: Accounting and The Savings And Loan Crisis.” *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 20, N° 1, p. 55 – 80.

