

III. El retorno del capitalismo salvaje

De los cambios ocurridos en la Europa del este cada uno recoge las lecciones que le parecen más útiles, lo cual confirma que la historia es una maestra maravillosa que enseña a cada uno lo que ha decidido aprender con anterioridad.

Una consecuencia previsible del derrumbamiento definitivo del comunismo —después del frustrado golpe de Estado contra Gorbachov en agosto de 1991— fue la idea de que el capitalismo y sus leyes de mercado habían triunfado y debían convertirse no sólo en el sistema económico universal sino de gobierno.

De acuerdo con las ideas en boga, el siglo XXI será la edad más feliz y próspera de la humanidad; vamos rumbo a la era del capitalismo, al siglo empresarial, a la edad de oro de los gerentes de empresa. El liberalismo económico, con su complemento neocapitalista sin obligaciones, logrará el mejor nivel de vida.

Pero en realidad no fue el capitalismo quien derrumbó ideológicamente al comunismo; más bien sus propias contradicciones, su parálisis totalitaria, su constante negación de la naturaleza humana, el costoso e inútil cuerpo burocrático y militar, fueron los que originaron el miedo, el desaliento, la desconfianza, la embriaguez, el deseo de libertad y de vivir mejor.

Ciertamente la caída de una ideología no implica la apoteosis de su contraria. El fracaso de una utopía colectiva convertida en pesadilla no da el triunfo a quienes, en este fin de siglo, tenían una utopía diferente. “La democracia liberal —escribió Jean Francois Kahan— podría ahora inscribir en su fachada lo que aquel restaurante instalado frente a la entrada de una prisión: ‘Aquí se está mejor que enfrente.’”¹ Sin ninguna alternativa que se le oponga, ese capitalismo triunfal se instala en todas partes, incluso en los países atrasados y, desde luego, en México.

A quienes proclaman la planetización del liberalismo se les ha olvidado toda advertencia sobre su responsabilidad histórica:

Nuestra responsabilidad pastoral — dijo su santidad Pío IX — nos obliga a avisar a éstos (que defendían el liberalismo) de la inminencia del gravísimo mal: acuérdense que el padre de este socialismo es el liberalismo y su heredero, el bolchevismo.²

Ya desde antes, la Comuna de París y sus barricadas ensangrentadas, sus locuras comunizantes, sus fusilatas, fueron la nueva protesta del parisino ante las crueldades sociales del capitalismo. El Manifiesto Comunista de Marx de 1848, se inspiró en la filosofía de Hegel, en el socialismo científico de Proudhon y en el industrialismo manchesteriano.

El verdadero progenitor del materialismo comunista —hijo cuya paternidad no reconoce— fue, pues, el materialismo capitalista. Las grandes fortunas eran, con Calvino, una evidencia de predestinación divina; des-

¹Véase revista *L'Evenement du Jeudi*, núm. 317, noviembre de 1990.

²Pío IX, encíclica *Quadragesimo Anno*, 15-V-31.

pués ese indicio del favor de Dios fue transformado en teoría económica del egoísmo personal, según la cual cuando todos busquen su propio interés y no el de los demás, una mano invisible ajustará las cosas en forma perfecta. Ése fue el origen filosófico, la justificación mental, de la desigualdad social, de la extrema miseria frente a la extrema opulencia que vio la Europa del siglo XIX. Los europeos querían salir de aquel sistema y cayeron en algo peor: el infierno comunista. Fueron “como aquel que huyendo de un oso se topa con un león”, según el profeta Amós.

Pero que quede claro que el sistema que acaba de hundirse no fue la causa de las dificultades del capitalismo, sino al contrario, la consecuencia de sus propias taras.

Durante 143 años —a partir del Manifiesto Comunista— y luego durante 80 años —a partir de la Revolución de Octubre en Rusia—, el mundo capitalista tuvo un crítico implacable, muchas veces injusto, pero fiscal permanente que le obligó en ocasiones a refrenar la desigualdad a base de reformas sociales, leyes protectoras e intervenciones estatales. De ahí una pregunta que ha brotado en muchos pensadores: ¿No ha perdido el capitalismo uno de sus elementos reguladores con la caída del comunismo? ¿No estaremos ante la posibilidad de que, sin críticos para la desigualdad, sin agitadores para el motín, sin apoyos contra el paro, los capitalistas insolentes se sientan justificados en sus medidas de explotación social? Si parece que no hay alternativa ni escenario distinto, si ya no habrá gobierno que intervenga ante las injusticias, ni amenaza externa que las denuncie, ¿no estaremos recomenzando la era de la más profunda desigualdad que repetiría, a principios del próximo milenio, los levantamientos que creíamos dejar atrás?

Capitalismo contra capitalismo

Ante lo que parece inevitable, la revista *The Economist* de Londres hizo una encuesta en 1990 sobre el tipo de capitalismo que más gustaba a sus lectores y encontró dos formas: la una germano-nipona y la otra anglosajona. En septiembre de 1991, el francés Michel Albert, presidente de una empresa de seguros nacionalizada, escribió *Capitalismo contra capitalismo* donde ofrece a Europa un menú de sólo dos capitalismos para lograr la unidad europea: El capitalismo renano o alpino —capitalismo del Rin— y el capitalismo anglosajón, del dúo de mandatarios Thatcher y Reagan.

El capitalismo anglosajón nació, según dice el escritor, del hecho de que en esos países los dueños de las grandes compañías son las empresas de seguros, los bancos y las casas de bolsa mediante algunos accionistas. Todos ellos actúan como especuladores inmediatos comprando y vendiendo millones de dólares diarios de bonos, acciones y obligaciones en las bolsas de valores. Evidentemente, los propietarios de las acciones no tienen interés por las empresas sino por sus utilidades. En consecuencia, los directores de las compañías tienen que preocuparse por el balance de cada año para obtener utilidades atractivas. No pueden hacer planes a largo plazo que sacrifiquen la ganancia inmediata porque los hiperaccionistas, como golondrinas cuando baja la temperatura, huyen a otras empresas cuando se reduce la utilidad.

Esta economía capitalista se perfeccionó en la segunda mitad del siglo, bajo la dirección de Margaret Thatcher en Inglaterra —electa en mayo de 1979— y de Ronald Reagan —electo en noviembre de 1980—. Es una “economía casino”, de fácil prosperidad inmediata, donde el capital se mueve a la velocidad de la luz en todos los

remates bursátiles del mundo; que sacrifica el porvenir por la ganancia inmediata de la especulación; que agrava las desigualdades sociales, destruye la cohesión y desprecia las cuestiones de política social como la salud, la educación, el medio ambiente e incluso la democracia si ésta no les resulta útil para la ganancia. En este modelo incluye Albert a Gran Bretaña, a Suiza y, sobre todo, a los Estados Unidos.

El otro capitalismo es el modelo actual del Cuarto Reich —la República Federal Alemana—, al que Michel Albert considera un “capitalismo con rostro humano”, el sistema de economía social de mercado, la *sozialmark-twirtschaft*, a la que se puede comparar con una poligamia del ciudadano con el capitalismo liberal, la socialdemocracia y la ética cristiana. En esta economía humanista las empresas prefieren endeudarse más que emitir acciones, y de esa manera no están presionadas a sacrificar el futuro por una ganancia inmediata. Es pues una economía con preocupación social que permitió todos los esquemas de seguridad, de previsión, de cogestión de los sindicatos, de disminución de la miseria centroeuropea.

Extrañamente Albert incluye en ese capitalismo al Japón, donde el corporativismo de las grandes empresas ha hecho desaparecer a los individuos para integrarlos en una comunidad que los latinos no entendemos. Desde el punto de vista económico no son una nación, son una enorme colmena en la que cada uno cumple con su función.

Según Albert, a la postre acabará por imponerse el capitalismo anglosajón no sólo “por el atractivo seductor que tiene todo lo norteamericano” en este final de siglo, sino por la globalización financiera, por “el privilegio monetario mundial del dólar” y porque siendo un sistema de altos rendimientos impondrá también sus estructuras.

En este punto quiero agregar la anatomía del capitalismo liberal o de "economía casino" funcionando en un continente subdesarrollado. Aquí —en el vacío de estructuras oficiales— se crea un entramado de instituciones privadas que se dedican al lucro inmediato. Éste es un sistema en el que la falta de cultura democrática, de tradición empresarial, de clase media independiente, de mediana industria vigorosa, de ética o moral social unidas al abuso de las libertades económicas y la desregulación, conducen a la concentración de la riqueza en unas cuantas corporaciones y a la creación de dos economías en pugna interna —como dos países bajo una misma geografía, como dos tiempos históricos en un mismo momento—. En el caso de México hasta hace poco había una banca del país y ahora, gracias al poder del mercado de dinero, estamos viviendo en el país de la banca; la especulación está estorbando el progreso. Los hombres no intervienen, especulan, y para ello necesitan el poder del supracapitalismo.

Salta a la vista que en nuestro tiempo —escribió Pío IX hace 60 años— no se acumulan solamente riquezas sino también se crean enormes poderes y una supremacía económica despótica en manos de muy pocos... Estos potentados son absolutamente poderosos. Como dueños absolutos del dinero gobiernan el crédito y lo distribuyen a su gusto; diríase que administran la sangre de la cual vive toda la economía.³

Hablando de nuestras cuatro paredes:

Un fantasma real, de carne y hueso, recorre hoy el mundo: el capitalismo triunfante... El presidente Salinas,

³Pío IX, *op. cit.*

con esa visión y espíritu capitalista, ve al ejido como una organización que no corresponde a las reglas de la organización capitalista que se desarrolla en México.⁴

Gracias al control de los medios, la opinión pública está segura de que el único camino es el "capitalismo ruleta" sin límites morales y en ello se apuesta el futuro de la nación. ¡Creo que nos vamos a arrepentir!

Curiosamente, en los años en que se celebra el advenimiento del capitalismo en occidente y la libertad en el este, ocurren hechos que hacen dudar sobre esa victoria y ese porvenir... hechos que son indicios de una crisis en el capitalismo.

El hierro de la dama

Un año después de derribado el muro berlinés, en otoño de 1991, Margaret Thatcher, Dama de Hierro del capitalismo británico durante diez años, cayó dentro de su partido. Ella, gracias a su energía, logró el desmantelamiento del sector público tan costoso e ineficaz que los laboristas habían creado en Inglaterra; logró el control de los grandes sindicatos; dejó de ayudar a las empresas moribundas con dinero sano de la Corona: "Gracias a la selección natural, las firmas británicas eliminarían su enferma gordura y se harían competidoras... Darwin no lo hubiera dicho mejor".⁵ Exterminó el improductivo sistema de protección social creado en 1945 y retiró las subvenciones a muchos hospitales que cerraron o se convirtieron en salas de precariedad humillante.

⁴Moisés González Navarro, entrevista en *El Financiero*, 29-XI-91.

⁵Eric Dior, revista *L'Evenement du Jeudi*, núm. 317, noviembre de 1990.

La Thatcher ejerció con rigor el gasto público sin subsidios ni endeudamientos. "El rigor monetario será el juez de mi política", dijo en un tono clásico y así ocurrió al principio. Pero, por la lógica cruel de esas medidas, una vez pasado el punto de eficacia, se agudizó el desempleo; 400 mil *homeless*, ingleses sin techo, duermen incluso bajo los puentes de ferrocarril, en los rincones de estaciones y galerías.

Los precios volvieron a subir levemente y la deuda del gobierno se elevó a un nivel más alto que cuando ella recibió el poder diez años antes. Por eso los patricios de Inglaterra, como accionistas del Reino Unido, despidieron a su directora rápidamente con la ingratitud propia de la política.

En los Estados Unidos Ronald Reagan termina dos periodos de bonanza, pero cuando deja la presidencia, después de ocho años, el déficit acumulado del gobierno de la Unión Americana era mucho mayor que cuando fue electo; el número de norteamericanos bajo el nivel de pobreza se duplicó. "¿Quién habría de imaginar que, después de una década tan próspera, las ciudades perdidas (*shanty towns*) serían un atractivo para los turistas extranjeros en Estados Unidos?",⁶ se pregunta Melissa Ludke refiriéndose a las barracas de cartón que se establecen en calles y estaciones de ferrocarril.

En ambos ejemplos de un solo modelo, la política liberal, llevada a su extremo, provocó males mayores que los que trataba de remediar (igualito que en México, donde la política de estabilización puede provocar desestabilización).

Sin embargo, si la lección del comunismo se aprendió con la caída del muro de Berlín, la lección del capita-

⁶Véase revista *Time*, 17-XII-90.

lismo radical —al estilo Reagan-Thatcher— no ha servido sino para fortalecer la idea de que es voluntad de Dios que el mundo se haga capitalista.

Un mundo feliz

El mundo del siglo XXI vivirá en un capitalismo tan feliz, que ya no habrá más historia que escribir. El tratado de libre comercio es el gran pórtico de esa nueva era.

Sin embargo, la "victoria" del capitalismo pretende presentarnos como fallas menores algunas de sus lacras estructurales:

1) La consolidación de un vasto desempleo, a veces sin ninguna protección social. Aunque en algunos países existe el seguro de desempleo, no es suficiente ni es correctivo porque actúa sobre las consecuencias y no sobre las causas de la desocupación.

2) El aumento del desempleo generacional en los países subdesarrollados y en los recién llegados a la libertad. Los jóvenes sin preparación superior no encuentran fácilmente trabajo. Por cierto, ésta es una de las razones que se dan para el resurgimiento de la xenofobia, del nazismo y del antisemitismo en la Europa oriental, así como para el rebrote del racismo en Estados Unidos.

3) La disminución del valor del trabajo en el reparto de la riqueza nacional de un país, es decir, la desvalorización del salario entre otras fuentes de riqueza.

4) La intolerante sustitución de la libre competencia por oligopolios que imponen los precios. Le llamo intolerante porque, en estos tiempos de reblandecimiento moral, se convoca a todo el mundo a tener tolerancia con los maricones, a la aceptación de religiones raras,

del sexo libre, del aborto y hasta de la eutanasia; pero los empresarios portadores del modernismo convocan a la intolerancia mercantil, ahí hay que acabar con el competidor antes que él acabe con nosotros.

5) La primacía de la actividad especulativa sobre la acción productiva; resultado lógico de la búsqueda de máxima utilidad. El corredor de bolsa es más importante que el empresario.

Los primeros que entraron por este ancho camino que lleva a la perdición fácilmente encontraron muchos imitadores de su iniquidad, gracias al ejemplo de su aparente éxito, con la imponderada pompa de sus riquezas o mofarse de la conciencia de los demás como si fueran víctimas de vanos escrúpulos.⁷

6) Un continuo crecimiento de las ciudades, con una zonificación donde segregan a las clases sociales despreciadas en ciudades ghetto, ciudades perdidas, favelas, chabolas, *shanty towns*, o andurriales de miseria.

7) La presencia alternativa de ciclos de prosperidad y depresión, expansión y contracción, inflación o deflación, auge y estancamiento en las economías capitalistas de países avanzados; ciclos que suelen repetirse cada cuatro o cada diez años y que van acompañados, en la expansión, por un aumento de la producción y del empleo, y viceversa en la contracción.

Estos ciclos alternantes hacen coincidir la *inflación* —el aumento de los precios y la pérdida del valor del dinero— con el mayor nivel de empleo; y la *deflación*, como pérdida de empleos y estabilidad de precios. En últimas décadas, por artes diabólicas del mercado han

⁷Pío IX, *op. cit.*

coincido dos fenómenos que se consideraban excluyentes: la carestía y el estancamiento del empleo. Es el nuevo fantasma —la *estanflación*— que amenaza destruir nuestras economías y las convicciones de los neocapitalistas.

Todas estas lacras las vemos lo mismo en Washington que en Berlín, en México que en Buenos Aires, a pesar de la tenue política social que hay en algunos de ellos; son contradicciones inherentes al capitalismo y no residuos del mejor sistema imaginado.

En el principio fue el error

Esta fatalidad que parece empujarnos ciegamente hacia un supracapitalismo sin moral nace de varios errores de teoría económica, de pensamiento social, que, si alguna vez fueron ciertos, hoy son una mentira. El cambio de magnitud ha convertido en vicio lo que alguna vez pudo ser virtud en la naciente economía burguesa.

Entre esas teorías que hay que reventar están las siguientes:

Que sólo mediante la inversión en dinero se puede alcanzar y proseguir el desarrollo de un país, despreciando el valor del trabajo que desde hace cinco mil años fue el creador de la civilización. Esta idea conduce, de entrada, a una situación necesariamente injusta.

Que para tener capital disponible de inversión es necesario que alguien tenga mucho dinero y que este sobrante lo emplee en hacer más dinero. Los obreros, cuyo salario va “de la fábrica a la boca”, no pueden disponer de recursos para invertir. Entonces es imperativo que exista una gran desigualdad social, un abismo entre los que sólo tienen para comer y los que deben

tener sobrante para invertir. El corolario de esa idea es que la desigualdad económica conviene porque, a la larga, el gasto de los ricos será el empleo de los pobres. Gracias a esa idea se permite en México el enriquecimiento en la Bolsa de Valores y la congelación de salarios mínimos legales.

Supuestamente, un país ideal donde no haya injusticia y todos sean buenos consumidores, no deja dinero disponible para invertir. Es decir, que si no hay injusticia no habrá inversión productiva. La plusvalía —tan criticada por los marxistas— es considerada por el capitalismo como la vitamina del progreso. La pobreza extrema es un mal necesario y son bienvenidas las inversiones locales y extranjeras.

Yo no sé si esa idea fue causa o efecto de lo que modernamente se llama la “teoría del chorreo” o “del escurrimiento” (*trickle down theory*) según la cual para que haya prosperidad en un país hay que favorecer la acumulación de riqueza pues esas fortunas “se escurren” hacia abajo en forma de inversiones o en forma de gastos y así se beneficia a los pobres.

La idea parece nueva pero ya la han padecido los pueblos desde hace 500 años. En esos tiempos se decía que había que fomentar la acumulación de riqueza pensando en los vasos comunicantes de la sociedad gracias a los cuales el bienestar de los ricos se convertiría en bienestar de los pobres. En realidad lo que se comprobó desde entonces fueron los “vasos incomunicantes”. La amnesia de cada generación ha hecho olvidar que la idea de los vasos comunicantes es a la vez inmoral y falsa:

Inmoral, porque implica pensar que la fraternidad humana tiene que pasar por la caja registradora para existir; justifica cualquier gasto inútil y suntuoso como

si fuera un acto de amor al prójimo; lo mismo la juerga turística, el automóvil de lujo, el palacete opulento o cualquier otro dispendio exagerado.

Falsa, porque la historia del lujo durante los últimos diecinueve siglos no ha logrado el bienestar de los pobres.

El falso escurrimiento

Cuando en el siglo xvi se requerían miles de arrieros para llevar a Madrid las cargas de tela, pieles, granos y vinos para la Corte o cuando era necesario emplear el trabajo de miles de siervos rusos para abastecer a la nobleza moscovita, el gasto de los opulentos no era el bienestar de los pobres.

La explosión del lujo durante el siglo xvii en Europa, con todo su esplendor voluptuoso, donde el derroche de formas era síntoma del derroche de riqueza, no produjo tampoco el ascenso de los miserables, tercios en su pobreza.

Un estudio de un abate francés sobre la actividad comercial de la nobleza señalaba desde entonces que

el lujo participa de la naturaleza del fuego que calienta y puede quemar pero, si bien consume cosas opulentas, en cambio sostiene nuestras manufacturas; si bien absorbe el patrimonio de un disipador, en cambio alimenta a los obreros; si bien disminuye los ahorros del menor número, en cambio multiplica las existencias públicas.⁸

Por su parte el barón de Montesquieu afirmó con certidumbre: “Es necesario que haya lujo. Si los ricos no gastan los pobres se mueren de hambre”.

⁸Citado por Werner Somart en “Lujo y capitalismo”, *Revista de Occidente*, Madrid, 1964.

Con su sonrisa irónica Voltaire afirma: "Lo superfluo es una cosa muy necesaria". David Hume, no obstante su puritanismo, escribió: "La prodigalidad es un vicio que perjudica al hombre pero no al comercio".

Por su parte Daniel Defoe, en su *Tratado sobre el comercio*, defiende el lujo porque fomenta el intercambio. El alemán Schroeder, recordando la forma palurda de vivir de los prusianos, dijo con cierta envidia: "Yo preferiría que el lujo fuera mayor en el país, porque la suntuosidad del rico hace vivir a muchos obreros pobres".

Sin embargo, la teoría de los vasos comunicantes no funcionaba. El grabado de Peter Brueghel, *El viejo*, que muestra la cocina gorda y la cocina flaca en el siglo xvi nos muestra que aquel goce del comer y del vivir era un privilegio de los pocos gordos y que los flacos no alcanzaban ni buenas migajas ni buenos salarios.

En el siglo xvi, se dictó en Inglaterra la primera "Ley de pobres" para obligar a cada condado a que atendiera a sus propios pobres y no los dejara avecindarse en Londres. En ese siglo se registraron 13 mil pobres solamente, pero para el siglo xvii —a pesar de la prosperidad de quienes ya tenían alto nivel de vida— el total de pobres registrados era de casi un millón; el gasto de los ricos patricios londinenses no fue el salario de los pobres. No había vasos comunicantes; no había chorreo ni escurrimiento.

En el siglo xvii, al describir la campaña francesa, el conde de La Bruyère dice despectivamente:

Observamos ciertos bichos uraños, machos y hembras, repartidos por el campo. Están negros, lívidos y totalmente tostados por el sol, pegados a la tierra que pisan y remueven con obstinación invencible. Poseen una voz

articulada y cuando se ponen de pie muestran una faz humana y, en efecto, son hombres. En la noche se retiran a sus madrigueras donde viven a base de pan negro, de agua y raíces.

Madame de Sevigné escribe: "No veo más que gentes que no tienen pan, que duermen sobre paja y que lloran." En ese mismo siglo el intendente Bernie declara, al hablar de los campesinos de Francia: "Aquí los moradores son más desdichados que los esclavos de Turquía". Y el gobernador del delfinado señala: "La mayor parte de los habitantes se han mantenido durante el invierno de pan, bellotas y raíces y ahora mismo se les ve comer hierba de los prados y la corteza de los árboles".

Hablando de Nueva York, manifiesta Barbara H. Touchman:

He aquí la otra humanidad a fin de siglo, viviendo en las barrancas de la pobreza, donde el hambre y la suciedad reinaban, donde el aire era espeso con los olores de letrinas, de potajes de verduras y de cerveza agria; donde los bebés chillan y las parejas se revientan en pleitos y gritos; donde los techos goteaban y las ventanas rotas dejaban entrar el duro viento invernal; donde la intimidad era inimaginable, donde hombres y mujeres, abuelos y nietos, vivían juntos, comiendo, durmiendo, fornicando, defecando, enfermando y muriendo en el mismo cuarto...

Tiempos modernos

La teoría de los vasos comunicantes de ayer y la teoría del chorreo de hoy no funcionan; más aún, a medida

que avanza la industria moderna el mundo se polariza entre la economía de miseria y la economía de opulencia.

El establecimiento de la industria moderna, como lo demuestra la yuxtaposición del próspero Sao Paulo, Brasil, con el desventurado nordeste brasileño, o la existencia de una intensa actividad minera en Katinga junto a tierras completamente subdesarrolladas, la simple instalación de un núcleo fabril de excelente equipo, por necesario que sea el progreso económico, no hace moderna a una sociedad atada por la tradición.⁹

Por su parte, la Oficina Internacional del Trabajo en su informe de 1974 observó con amargura: "La evolución del sector moderno frente a la evolución del sector tradicional dio muestras de un aumento constante del subempleo"; lo cual, hablando históricamente, con cinco siglos de respaldo y la mirada puesta en nuestro país, demuestra que con la introducción de tecnología de punta, hay más desempleo que antes.

En 1967 la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) escribió:

La teoría de que los países latinoamericanos se caracterizan por sociedades duales que supone que la política del desarrollo debe prever la expansión del sector moderno hasta que éste absorba la población que subsiste en el sector tradicional ha sido sustituida por la afirmación de que el sector moderno que ahora está apareciendo exige mantener a los demás sectores en estado de pobreza permanente. (Cursivas del autor.)

⁹Robert Heilbroner, *El gran ascenso*, FCE, México, 1973.

Eso lo estamos viviendo en la pobreza por decreto impuesta por el gobierno salinista.

El informe presidencial de Gustavo Díaz Ordaz en 1970 confiesa que

a pesar de la política nacional que propicia la redistribución del ingreso... no se ha podido impedir que, por la necesidad de acelerar la capitalización nacional, ésta ha dado lugar a una concentración de la riqueza en que pocos poseen mucho y muchos carecen de casi todo.

Esta resignación de un presidente revolucionario era fruto del dogma económico moderno: para que haya progreso se necesita que haya desigualdad.

Llámeselo como se llame, "teoría del chorreo" o de los "vasos comunicantes", lo cierto es que un régimen de libre capitalismo no sólo deja un saldo residual, sino que necesita una mayor desigualdad social.

Los hechos estrujantes de la desigualdad están a la vista desde hace cuatro siglos, pero la historia la escriben los ricos; como los medios de difusión y de perverción de la conciencia social están en manos de millonarios, cualquiera de ellos puede negar esos hechos e imponer una verdad obligatoria. Eso es lo que está pasando en México.

Las leyes del libertinaje

Una de las ironías del capitalismo irresponsable es que algunas de las ideas en las que se funda son, a veces, los mejores argumentos para oponerse. El ejemplo que ahora vamos a exponer es el de "las leyes del mercado".

Los defensores del libre comercio dicen que la prosperidad se logrará cuando se respeten las leyes del mercado. Se consideran estas leyes físicas —según señaló Quesnay en el siglo XVIII— “como el curso regulado de los acontecimientos físicos del orden natural, más evidentemente ventajosos para el género humano”.¹⁰

En cambio, cuando se respetan las leyes del mercado ocurre algo así como la “democracia económica” porque siempre es la voluntad del consumidor la que establece cuáles productos deben triunfar y cuáles deben salir del mercado. No es el plan quinquenal ni el sexenal cardenista, ni es un comité central el que decide por los consumidores sino que éstos, teniendo un voto en cada dólar disponible, son los que deciden cuánto y cuándo se han de producir las cosas.

Esta idea en principio es muy atractiva, sólo que se trata de una democracia en la que unos tienen un voto y otros tienen un millón de votos; la democracia de voto libre e igualitario no existe en economía. Si en materia política hubiera una democracia similar, viviríamos en una plutocracia absoluta, por tanto no es cierto que las leyes del mercado conduzcan a la democracia económica.

Por otro lado, cuando se nos habla de las leyes de mercado se están refiriendo fundamentalmente a las “leyes de la oferta y la demanda” que uno pudiera separar en dos tesis principales.

Una de ellas es que toda oferta genera una demanda y viceversa. Un axioma que para los defensores del TLC no necesita demostración. Suponen que los países firmantes aumentarán su producción, exportarán ale-

¹⁰Citado por René Gonnard en *Historia de las doctrinas económicas*, Aguilar Ediciones, Madrid, 1947.

gremente y encontrarán mercados disponibles. Desafortunadamente la historia nos muestra ciclos económicos en que sobran productos y faltan compradores —o al revés—, lo que demuestra que no existe el equilibrio entre oferta y demanda.

La otra tesis es que cuando la oferta sube los precios bajan y que cuando sube la demanda los precios suben.

Esta última parte de la ley de la demanda resulta no sólo falsa sino inmoral. Cuando se trata de productos de consumo indispensable, en los que la demanda es mayor que la oferta, *no* hay razones económicas por las cuales deba subir el producto cuando hay mucha necesidad de él. Imagínese usted la harina en las tribus de Biafra, el mijo en Pakistán, el maíz en algunas regiones desérticas de México. ¿Qué ley natural existe para que al bajar la oferta de productos, al bajar la cosecha de maíz o de mijo, tengan que subir los precios cuando no han subido los costos?

La razón se encuentra en la voracidad comercial. En muchos países latinos hemos sufrido la escasez de algunos productos y, cuando el gobierno interviene para mantener los precios, entonces vienen el acaparamiento, la ocultación, el desabasto; los productos se almacenan en escondrijos en donde ni la autoridad ni los demandantes puedan encontrarlos.

Lo que no dicen los intocables es que la oferta y la demanda se pueden manejar a voluntad de los poderosos:

Las fáciles ganancias que ofrece la anarquía del mercado... incita a muchos al cambio y a la venta de mercancías con el anhelo de llegar rápidamente a la fortuna... su desenfadada especulación hace aumentar y

disminuir incesantemente, a la medida del capricho y la avaricia, el precio de las mercancías.¹¹

Los acaparadores han sido presa fácil de la ira de los pueblos desde la Edad Media y, en opinión de todos, son gente despreciable; el acaparamiento de productos o la elevación de precios que no corresponde a costos nacen del mismo pecado de la voracidad, de la usura y de considerar que esto es una ley natural. Si se piensa desde el punto de vista social, uno no puede aceptar que la prosperidad de un país dependa de unas leyes que se pueden manipular al antojo de intereses particulares.

También se argumenta que la abundancia de mano de obra implica reducción al costo del trabajo. Es decir, que el sudor y la fatiga también son susceptibles de verse afectados por esas leyes.

Cuando faltan manos obreras se tiende a pagar más por el trabajo, pero en los países que padecen un desempleo crónico, en los que siempre sobran manos y faltan empleos, la oferta excesiva de mano de obra tiende a hacer bajar los salarios a niveles de hambre y la ley natural ha de cumplirse...

Necesidad de demanda

El economista inglés David Ricardo, en sus *Principios de economía política* perpetró una ley según la cual, al bajar los salarios, bajará la población obrera y entonces habrá escasez de mano de obra; así que el precio del trabajo volverá a subir y se aumentarán los salarios. Sin embargo, ese aumento de salarios hará subir la pobla-

¹¹Pío IX, *op. cit.*

ción obrera, aumentará otra vez la oferta de mano de obra con lo cual en una rueda, no de la fortuna sino del infortunio, volverán a bajar los salarios para repetir el ciclo. A esa ley Fernando Lasalle dio el nombre sonoro de "ley de bronce de los salarios".

Independientemente de que esto no ha funcionado en dos siglos, a Ricardo no le interesaba si la población bajaba por una mayor mortalidad infantil, debido a que el poder de compra de los salarios no permitía hijos sanos, o si los proletarios dejaban de fabricar hijos. Simplemente lo menciona como un hecho que no hay que tratar de atenuar o de aminorar porque rompe las leyes económicas.

Esta justificación pone en igualdad de circunstancias al empresario frente al obrero, estableciendo una libertad de contratación que Lacordaire llamó una "libertad opresora";¹² una libertad a beneficio de una sola clase.

Otra acusación que debe hacerse a las leyes de mercado es que la demanda a la que hay que obedecer no es la necesidad imperante sino el dinero disponible para comprar algo.

Hay muchos que piensan que la demanda debería reflejar la necesidad real y no el capricho de quienes tengan dinero para comprar. La intelectualidad neocapitalista dice que esto no debe aceptarse para no lastimar la libertad del consumidor, pues tal injerencia conduce a los planes nacionales y al despilfarro de recursos.

Sin embargo, ante los millones de seres que viven hoy día al nivel de supervivencia, hasta el capitalista más acendrado sabe que lo que tienen es hambre y comen lo que haya; tienen frío y se ponen lo que en-

¹²Citado por René Gonnard, *op. cit.*

cuentran; es decir, que existe una gran necesidad que no se transforma en demanda. Si el niño de clase acomodada puede escoger entre 33 sabores de helado, el flacucho que vende ardillas a orillas de la carretera no tiene libertad de elección porque no tiene con qué elegir.

En México hay más demanda de servicios corporativos para caballeros (nombre modernísimo del antiguo lenocinio) que de pan bueno y leche de vaca. En épocas de contracción económica hemos visto bajar la venta de automóviles austeros y aumentar la de automóviles de lujo que cuestan cincuenta años de salario mínimo obrero. Se venden menos zapatos baratos y más filetes a la pimienta. La producción sirve a la demanda, no a la necesidad.

En la realidad de este país y esta hora, con la concentración de poder de compra en unas cuantas familias, la demanda económica es principalmente el deseo o el capricho de esas familias. Según las leyes de mercado, la oferta debe atender a la demanda y producir para quien mucho tenga, no para quien mucho necesite.

Con la apertura del mercado mexicano a las importaciones, la demanda es hoy día la vajilla de lujo, el secador de pelo, el vino francés, para los cuales hay dinero disponible, pero se pagan con la exportación del oro negro que la naturaleza tardó millones de años en fabricar. Con el tratado de libre comercio se garantiza en forma constitucional que no se atentará al discreto encanto de la burguesía mexicana y que seguiremos exportando petróleo para que las criaturas pudientes puedan comer chocolates importados.

El lector ultramodernista podrá preguntarse qué es lo que proponemos a cambio. Eso lo haremos más adelante; por ahora deseo demostrar que las leyes de mer-

cado son inmorales, que las leyes de la oferta y demanda son injustas y que la economía sin entrañas puede ser considerada por algunos como una física experimental referente a la riqueza pero no como una ciencia social. Los neocapitalistas quieren actuar con base en causa-efecto mientras los cristianos queremos utilizar ciertos medios para lograr fines positivos.

Lucha libre

Otra noción que defienden los nuevos capitalistas y que fácilmente se puede usar contra ellos es "la libre competencia", de donde sale el endiosamiento de la competitividad y todos sus derivados.

¿Ha visto usted, ha oído acaso de una libre competencia en el deporte?, ¿sería sensata una libre competencia en box?, ¿en tenis?, ¿en salto de altura? Todas las contiendas que hemos visto, todas las competencias de que tenemos conocimiento, tienen un sinnúmero de reglas cuya desobediencia puede costar la descalificación y la derrota; reglas que un tercero —árbitro y vigilante con autoridad— hace que se cumplan. ¡Imagínese un partido de fútbol en donde los jugadores en lugar de patear a la pelota se dieran patadas unos a los otros!

Recuerdo que hace muchos años fui a Japón al Campeonato Nacional de Judo en el Kodokan (como observador, desde luego) y tres días después me tocó la oportunidad de practicar con el subcampeón nacional. Pesaba lo doble que yo, pero con un lanzamiento sobre el hombro (*seoe nague*) me permitió que lo azotara con tremendo ruido en el tatami. Luego por error le di un golpe en la espinilla, que me dolió más a mí, me levantó en vilo y me llevó con el sensei que, después de oír las explicacio-

nes, me recordó que los golpes con el pie no estaban permitidos en las competencias de judo; volvimos a enfrentarnos y, con un lanzamiento en el que se usan sólo las muñecas (*uki-otoshi*), el que hizo el estruendo en el tatami fui yo. Si hubiese sido una libre competencia me hubiera descoyuntado.

Una competencia libre sólo la he sabido en los campeonatos de los cantineros norteamericanos (*no holds barred*), sin límite ninguno, donde todo se vale para echar del bar a un borrachín impertinente; en las demás competencias, que todos conocemos, hay reglas, rigurosas condiciones previas, como el hecho de que se tenga que dar entre semejantes, entre quienes están en parecidas condiciones. En el box desde los pesos mosca, pluma, welter, etcétera, hasta el peso completo; en el beisbol desde las ligas infantiles hasta las grandes ligas profesionales, en el golf se otorga un handicap de caballeros; es decir, en las competencias civilizadas no hay libertad absoluta de contienda; no debe haberla excepto en materia económica según los supercapitalistas sin escrúpulos.

Una prueba de que ahí está permitido todo—incluso la inmoralidad—la dio en enero de 1991 la revista norteamericana *Success* que publicó en su portada “Las grandes estrategias asesinas” (*killer strategies*) en materia de competencia económica. Una de ellas era, llanamente, robar las innovaciones (*steal innovation*) supuestamente para hacer quebrar a quien invirtió dinero en lograr esas novedades. En verdad no tenemos que escandalizarnos por estas recomendaciones porque en economía se pretende que la competencia es libre, libre de ética, de moral, de pactos caballerescos; libre de contemplaciones o remordimientos. Se trata de la supervivencia del más audaz y muchas veces del más inmoral.

La idea provinciana de libre competencia entre dos pasteleros que disputan el paladar de la clientela ya ha desaparecido y en la economía moderna competidor es todo aquel que pueda desviar el poder de compra hacia su producto. El café compite con el té, con el chocolate o con el anís seco; la cerveza compite con el vino tinto y el blanco, con el refresco de burbuja, el whisky, el ron con coca cola y con otras muchas cosas; el teatro es competidor del cine y del beisbol; la licuadora hogareña del ama de casa compite con el traje sastre morado con botones dorados; en otras palabras, la idea de la competencia implica hoy día un todos contra todos. La idea inicial prácticamente no existe.

La nueva competencia libre es pues la libre destrucción de cualquier otro competidor. Un resultado emergente de esto es que las empresas están comprando empresas que puedan competir con su producto o que les sirven para acaparar mercado; las cigarreras compran compañías de dulces, restaurantes o destiladoras de licor.

Se puede decir que la competencia, a menos que sea rígidamente controlada, tiende a destruirse a sí misma. Como los campeonatos escolares de basquetbol, al final sólo queda el mejor equipo pues los demás van desapareciendo en cada juego. Si ésta es la idea de la competencia económica, resulta aterradora pues en la vida real implica una lenta concentración de poder, la desaparición de empresas medianas y pequeñas, de talleres familiares, ante la agresión de una competencia que muy raras veces es digna y leal.

Actualmente esa competencia ya no se hace entre individuos, ni siquiera entre empresas, muchas veces se hace entre bancos para ver quién resiste pérdidas por más tiempo; se hace entre enormes corporacio-

nes que, una vez que comienzan a perder, suelen ponerse de acuerdo para no destruirse y disfrutar cada una de segmentos de mercado.

A donde quiera que se mire en estos días, las compañías archi-rivales de ayer están cayendo las unas en brazos de las otras... En una industria tras otra las compañías están anunciando alianzas estratégicas o fusiones inmediatas que hubieran hecho sonar la alarma anti-trust hace años... Parecería que las fusiones realizadas en los años ochenta nos han atontado a todos. Casi sin notarse, con poco debate público, una arrasadora consolidación está transformando una gran variedad de industrias y de servicios.¹³

La revista norteamericana menciona en esa consolidación a bancos y cigarreras, empresas aéreas y de computación; teléfonos, llantas y artículos domésticos, donde el "tragarse" unas empresas a otras podría acabar con lo que resta de la competencia leal.

Esa realidad que niega las leyes de la oferta y la demanda no la denuncia un anticapitalista, un habitante del extinto planeta Marx, sino la revista tal vez más leída por los jóvenes gerentes que gobernaron el mundo a base de consolidaciones. Ese procedimiento en el que las empresas finalmente se protegen de la competencia se llama hoy día fusión, *merger*, compra de empresas, megafusiones, transferencia de propiedad, integración horizontal. Para evitar que la competencia acabe con los participantes, se unen y forman lo que antiguamente se maldecía con el nombre de oligopolio o monopolio privado y que hoy se considera como una práctica común. A resultas de ello se está reduciendo

¹³Brian Bremmer, "The Age of Consolidation", *Newsweek*, 14-X-91.

el número de compañías, de bancos o de tiendas, agrupándose bajo un solo control directivo y una sola cuenta gigantesca.

Esto no es nada promisorio para el consumidor en tanto obrero con su fuerza de trabajo en venta. El día que todos los medios de producción o de distribución estén en manos de una sola o de unas cuantas empresas dará lo mismo si ese control se llama Politburó o Mit-sukoshi.

Ese día llegaríamos a un mundo como el que describió Fritz Lang —allá por 1926— en la película "Metrópolis". Ahí se muestra la dominación de una sola empresa o de un reducido número de empresas, que para el caso es lo mismo.

En el caso de este país, so pretexto de prepararnos mental y moralmente para el tratado de libre comercio, los tecnoburócratas y los monopolistas pretenden que nos sacrifiquemos a beneficio de una libre competencia que en realidad ya no existe ni en los Estados Unidos... ¡Se necesita ser tarugo!

Economías y despilfarros de escala

Parecería una buena broma, si no fuera una realidad tan amenazante, que el tratado de anexión económica entre México y Estados Unidos se finque en ideas tan ilusas como las llamadas "economías de escala", que todos repiten en el mundo de los negocios y de la administración.

Esta idea, teoría o chanza capitalista nos dice que con el aumento de producción se harán bajar los precios a beneficio del consumidor. Si eso es así, yo lo llevaría hasta el absurdo imaginando que si ese aumen-

to se logra invadiendo otro mercado u otro planeta, los productos costarán menos y menos hasta que no lleguen a costar absolutamente nada.

Ese sofisma nos lo repiten para hacernos creer que, gracias a las "economías de escala" que obtendrán los fabricantes mexicanos que exporten a Estados Unidos, sus productos serán más baratos para todos los consumidores mexicanos y que al mismo tiempo saldrán beneficiados los michoacanos cuando nos compren canastas los neoyorkinos.

Los ahorros por alta producción pueden darse cuando con el mismo equipo, la misma plantilla de personal y la misma energía utilizada se producen más artículos, o sea, cuando se aumenta la productividad. Los defensores del "neo-brutalismo" económico nos dicen que a veces la alta tecnología no puede introducirse porque el mercado es tan pequeño que no se justifica; están siendo víctimas de la idea norteamericana de utilizar tecnología de punta cuando ha habido y aún existe mucha tecnología intermedia. Cuando el enharinado tahonero de pueblo podía meter más pan en la misma hornada o cuando el zapatero aprendió a cortar mejor el cuero para obtener más piezas útiles, se lograba y se logra abaratar los costos (que no siempre se traduce en rebajas en los precios).

Las quiebras de la General Motors, de la IBM, de la gran tienda Macy's de Nueva York se deben no sólo a la aguda competencia, sino a que con el gigantismo de las tres llegó un momento en que no pudieron bajar sus precios frente a la competencia de los menores; uno pudiera decir que pusieron más empeño en ampliar sus operaciones que en el ahorro.

En el caso de Macy's, en Harold Square, ésta tenía ciertamente una situación privilegiada, pero la magni-

tud de sus inventarios no le permitió bajar los precios y enfrentarse a tiendas más pequeñas y de menor renombre pero con mayor competitividad. Se podría pensar que cada quiebra que ocurre actualmente en Estados Unidos es un ejemplo de que las economías de escala no han funcionado.

Hace muchos años se inició en México un programa de modernización textil y cuando llegaron de Estados Unidos los nuevos telares de alto rendimiento, asistía a la instalación de los nuevos equipos; pude ver que en el traspatio de una vieja fábrica obreros musculosos destruían a mazazos las máquinas que estaban desmontando. Pregunté extrañado por qué hacían eso; un joven dinámico y gerencial me dijo que si esas máquinas llegasen a caer en manos de competidores o de pequeños textileros harían quebrar a las empresas modernas porque iban a producir con menos costo. Le pregunté azorado cuál era entonces el propósito de esa supuesta modernización textil; me dijo que era para adquirir las máquinas de mayor rendimiento y con menor personal.

El reconocimiento de que el equipo viejo pudiera producir a menor precio que el equipo moderno no era una excepción, es casi la regla general en estas latitudes. Los empresarios modernos, embriagados con la idea de los mercados enormes que ven en los Estados Unidos, compran equipos cuyo costo van a cargar sobre los productos durante mucho tiempo, quizá hasta el momento mismo en que ya sean viejos; luego tendrán que remplazarlos por nuevos equipos y cargar el costo sobre los productos hasta que vuelvan a envejecer, sin que se logre la baratura tan deseada por el consumidor. Éste es uno de los ejemplos de la vida real en que se repite el doceavo mandamiento: "Como todos lo hacen, hay que hacerlo".

La sencillez de la máquina

La situación económica actual es distinta a la del siglo pasado. Al principio de la revolución industrial hubo un gran ahorro en los costos de producción cuando se inventó la primera hiladora de producción hogareña —que se movía a mano y que cualquiera era capaz de componer en el traspatio de su casa—. La primera cardadora —de Eli Whitney— tenía el tamaño de una caja de limpiabotas y la podía fabricar cualquier persona; las primeras tejedoras de lanzadera eran equipos de madera que una vez que alguien los veía podía fabricar en su propio hogar.

Al principio las fábricas de hilados no existían en Inglaterra; los textiles compraban los hilos hechos en miles de hogares hasta que por la necesidad de aumentar la producción cambiaron el sistema y entonces nació la clase obrera. A partir de ese momento ya no hubo notables ahorros por el volumen de la producción ni por el costo de la tecnología. El lento aumento del nivel de vida de la clase obrera inglesa no guarda relación directa con la enorme producción lograda con la nueva tecnología. Si fuese cierto que hay economías de escala, uno pudiera entonces pensar que los patrones ingleses se quedaron con esa economía de escala y no repartieron sino muy poco a la clase obrera que para ellos trabajaba.

En este siglo nació la economía de tiempos y movimientos. Gracias al taylorismo americano y al stakhanovismo soviético se logró un extraordinario avance en el rendimiento de la mano de obra. Se crearon las líneas de montaje y éstas fueron una contribución mucho mayor a la productividad que la nueva maquinaria o las técnicas de mercadotecnia.

En toda esta serie de argumentos está la idea subyacente de que *bigger is better* (“lo más grande es lo mejor”); sin embargo, las pérdidas, cierres y despidos de la General Motors en 1992 demuestran que no es cierto. Cierran doce plantas, despiden 64 mil obreros y pierden en un año 4 500 millones de dólares; son la modernidad antieconómica.

En México la idea de que lo grande es lo mejor ha creado una grave inmoralidad social. Las cadenas de tiendas que tienen grandes segmentos del mercado que realmente importa —el de clase alta y media alta— tienen un gran poder negociador frente a los fabricantes. El productor que no venda en un Gran Bazar o en las grandes cadenas de supermercados está desahuciado; por el contrario, estar en esas tiendas es algo que da tanto prestigio que algunos se conforman con ganar poco con tal de que se les vea en los estantes.

Gracias a este poder negociador, las grandes cadenas de menudeo imponen condiciones leoninas a sus proveedores. Así, les exigen descuentos del 20 o 30 por ciento en los precios de lista; les reciben mercancías sólo para una semana de bodega y les pagan a 90 días (jineteando enormes cantidades de dinero que producen intereses para uno y son costos financieros para otro); los obligan a que hagan publicidad dentro de los sonidos locales a un costo exagerado y les exigen que renten “cabeceras de góndola”, “islas de venta” o “botaderos de cajas” a precios mayores que lo que cuesta el alquiler de un pie cuadrado en la Quinta Avenida de Nueva York.

Con todo esto, los fabricantes no ganan lo que calcularon o lo que debieran y, para resarcirse, son implacables en sus precios y plazos con los pequeños comerciantes de barriada o de poblado provinciano; tienen

que subir los precios de lista para poder seguir dando los descuentos a las grandes tiendas, de suerte que el campesino que compra café instantáneo en una tienda de la huasteca potosina suele pagar el doble de lo que paga el pudiente que lo compre en el supermercado.

La injusticia adicional es que el campesino gana la vigésima parte de lo que gana el que compra en un Gran Bazar metropolitano. Así, gracias a las economías de escala en este país y en esta hora, el pobre gana menos y paga más que el rico. Esto es posible gracias a la complacencia o complicidad del gobierno que razona tal como pensaban en Estados Unidos respecto a la General Motors: que lo que es bueno para las grandes empresas es bueno para el país.

Algunos dicen que ése no es el verdadero capitalismo: "Asistimos al derrumbe de una forma de capitalismo. El fondo del asunto es que el capitalismo desviado por el reaganismo durante estos últimos diez años se ha descaminado de sus principios originales", según Ives-Marie Laulan, ex director de Estudios Económicos de la OTAN.

Así como el sistema marxista ha despilfarrado los recursos para financiar gastos improductivos, el neocapitalismo empujado hasta la caricatura con el brote de esta burbuja financiera que acaba de reventar ha permitido a los depredadores privados desviar las riquezas de su verdadero fin, o sea: la remuneración del trabajo y del capital invertido.¹⁴

Y luego, refiriéndose a Europa, dice algo que se aplica a México:

¹⁴Ives-Marie Laulan, revista *L'Evenement du Jeudi*, 29-XI-91.

El verdadero capitalismo no debe autorizar ganancias de situación y el sistema está enfermo cuando se ve disparidad entre la tasa de crecimiento de la economía real y la del crecimiento de la economía financiera.

Si no hubiese otro diagnóstico, ése bastaría para mostrar la implantación en nuestro país de un sistema enfermo de voracidad. Pero tenemos otro testimonio local, que también hace la diferenciación desde otro punto de vista:

Es importante distinguir que el fenómeno de buscar en la acción económica no únicamente fines lícitos, sino otros distintos y contrarios al bien común... podemos llamarlo supra-capitalismo... El supra-capitalismo fue abriendo las puertas para burlar la ley de la oferta y la demanda; ha venido desplazando poco a poco la libre concurrencia, ha distorsionado el mercado y lo toma como botín.¹⁵

Todas éstas son consecuencias lógicas de la idea equívoca de que el derrumbe del comunismo significa la consagración del capitalismo.

Habrá que aclarar que, cuando insistimos en que México puede y debe decir NO, no nos referimos solamente al tratado de libre comercio —el último eslabón de una cadena de trágicas equivocaciones— sino a las ideas mismas que son los soportes del tratado y del sistema económico que inexorablemente se está imponiendo en nuestro país.

¹⁵Salvador Borrego E., *Supra-capitalismo*, edición de autor, México, 1980.