

Evolución reciente del sistema financiero frente al sistema jurídico

*Juan Manuel Terán Contreras**

En este artículo se argumenta que, no obstante que los instrumentos financieros se sustentan en instituciones jurídicas y que el derecho tiene como valor tradicional la provisión de certidumbre y como función clásica el establecimiento de un marco estable para la acción social, la tendencia del sistema financiero hacia la inestabilidad en el pasado reciente (desde principios de los setenta) determina que las crisis financieras traigan consigo también crisis del sistema jurídico, al frustrarse las expectativas de las convenciones sociales bajo ambos sistemas.

This article argues that the dogmatic tradition that considers trades products and services as simple distinctive signs has expired face to the phenomenon of the called evident trades. Before identifying the manufacturer, distributor or the supplier, these ones are for guiding and generating a psychological environment around the mark symbol, by the publicity, promotion and the public relations. The holders of those evident trades also control the principal decisions about products and services protected by the trade in the market and typically refer to thirds the production, distribution and supply operations.

Sumario: Preámbulo. / 1. Evolución del sistema financiero. / 1.1 Crecimiento estable. / 1.2 Tasas de cambio flotantes. / 1.3 Fluctuación petrolera y macro deuda del Tercer Mundo. / 1.4 Déficits fiscales en los países industrializados. / 1.5 Crisis monetario-bursátiles. / 2. Sintomática de la inestabilidad. / 2.1 De los valores contables históricos a valores inflacionarios. / 2.2. Obsolescencia de los estados financieros tradicionales. / 2.3 Transformación de los servicios contables. / 2.4 Anacronismo de los índices inflacionarios nacionales. / 2.5 Moratorias masivas de pagos. / 3. Crisis del sistema financiero y jurídico. / Conclusiones.

Preámbulo

Los cambios en el derecho en la era tecnológica incluyen de manera notoria cambios vinculados al sistema financiero en general. La moneda y los demás instrumentos financieros como el cheque, la letra de cambio, el pagaré y los títulos valor que emiten las sociedades mercantiles, son innovaciones de la organización social que —a lo largo de la historia— se asocian estrechamente a la evolución de las instituciones jurídicas. El vínculo entre la aparición de dichos instrumentos financieros y el desarrollo del derecho se hace evidente en cualquier tratado de derecho mercantil. Sin esos instrumentos difícilmente podríamos imaginar el mundo social actual. Así como el desarrollo expansivo de la tecnología del transporte y las

comunicaciones vincula cada vez más estrechamente al mundo y comprime la geografía, para extender los horizontes posibles de la actuación organizada (sin la escritura y los caminos para su circulación no sería concebible el Imperio Romano), así también el desarrollo de los instrumentos financieros contribuye al mismo efecto de estrechamiento espacial y extensión de la acción social.

Por otra parte, la relación tecnología-derecho difiere entre la tecnología del transporte y las comunicaciones y lo que podríamos denominar "tecnología financiera". Cuando tratamos acerca de la evolución de los medios de transporte y comunicación podemos detectar impactos que dicha evolución ha producido en el derecho; *vgr.* la reglamentación del tránsito vehicular se vuelve indispensable con la multiplicación del automóvil y no antes; al igual que la asignación del espectro de ondas hercianas vía convenios internacionales sólo se hace indispensable después de la invención de la radio. En contraste con esa

* Profesor-investigador de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco.

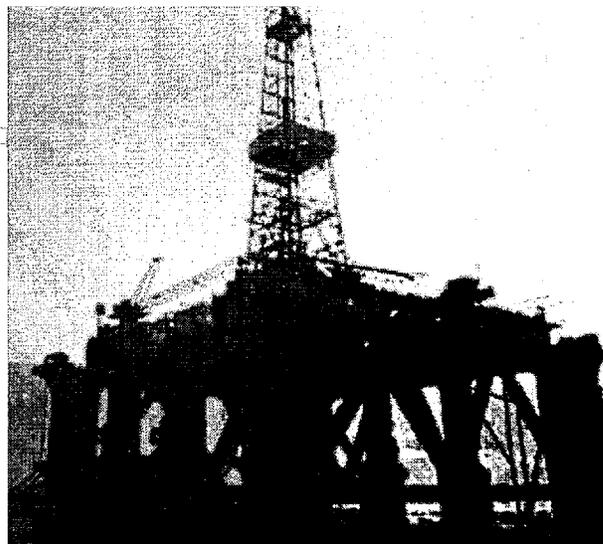
relación causa-efecto, entre la tecnología del transporte y las comunicaciones y el derecho, cuando tratamos acerca de la evolución de los instrumentos financieros y el derecho, los impactos que podemos detectar ya no denotan claramente una relación causa-efecto entre la tecnología financiera y el derecho, sino que este último parece en algunos casos evolucionar primero para dar pie a la aparición de nuevos instrumentos financieros a la manera de la relación huevo-gallina (¿qué fue primero?).

Sin la centralización de la autoridad política que el derecho ha hecho posible a lo largo de la historia sería inconcebible la aparición y evolución de la moneda como hoy la conocemos. Por ejemplo, el binomio Estado-soberanía, como fenómeno de carácter político-jurídico, condiciona la presencia del papel moneda como instrumento de pago. Ya establecida esa etapa de desarrollo de tal instrumento financiero, la moneda puede evolucionar con la tecnología del transporte y las comunicaciones hacia nuevos estadios, hasta que el cheque y otros medios de pago se hacen preferentes al papel moneda como ocurre hoy; es decir, una idea establecida del dinero permite la evolución hacia otra y, en esta última evolución quizá el derecho resulta menos causal que en la primera, pero —no obstante— los nuevos medios de pago preferente al papel moneda también se sustentan claramente en instituciones jurídicas como lo son los títulos de crédito y los contratos.

Esa relación entre las finanzas y el derecho determina que para la exploración de los cambios en el derecho en la era tecnológica sea de gran importancia explorar la evolución del sistema financiero. En el pasado reciente la evolución de dicho sistema denota en particular una tendencia creciente hacia la inestabilidad que contrasta de manera peculiar con los valores y funciones tradicionales del derecho consistentes en la certidumbre jurídica y la provisión de un marco normativo estable para la acción social. Resulta paradójico y potencialmente revelador de la caracterología del derecho, por una parte y de los instrumentos financieros, por la otra, que no obstante basarse estos últimos en una herramienta de certidumbre y estabilidad (el derecho) su tendencia histórica sea precisamente hacia la certidumbre y la inestabilidad.

1 • Evolución del sistema financiero

La proposición que me interesa formular aquí es que de mediados a finales de este siglo el sistema financiero ha evolucionado de la estabilidad a la inestabilidad. Después de un par de décadas desde el término de la segunda guerra mundial, durante las cuales predominó un crecimiento sostenido en las economías de occidente con un sistema financiero relativamente estable, a partir de la segunda mitad de los sesenta el sistema denota creciente inestabilidad.



Fluctuaciones violentas con el precio del petróleo.

Los indicadores de tal inestabilidad son muchos: inflación, tasas de interés volátiles, crisis monetarias y bursátiles recurrentes y dilución de la autoridad financiera, entre otros.

1.1 Crecimiento estable

Con los pactos financieros de Bretton Woods y la política anti cíclica de cuño *keynesiano*, los países occidentales no socialistas lograron mantener tasas de crecimiento económico superiores, en promedio, al crecimiento de la población durante casi 20 años. El respaldo del dólar estadounidense con una equivalencia en oro, y las tasas de cambio semifijas apoyadas en ello aportaron estabilidad relativa en el intercambio comercial y en los precios de las importaciones. La política fiscal anti cíclica, con el intervencionismo estatal implicado, promotor del crecimiento, impidió la recesión prolongada, apoyó la estabilidad en los precios internos e impulsó el crecimiento de la infraestructura y el capital físico disponible. En esencia, el sistema financiero proveyó un entorno estable para las decisiones y la planeación de inversiones en infraestructura y planta física de horizontes temporales relativamente largos.

1.2 Tasas de cambio flotantes

La era del crecimiento estable termina a principios de los años setenta, cuando la emisión de dólares estadounidenses y el reclamo de su conversión a oro con cargo a la reserva estadounidense, principalmente por el gobierno de Francia, determinan la decisión unilateral de los E.U. A. de concluir el compromiso intergubernamental de Bretton Woods de redimir en oro su moneda. Con ello necesariamente desaparecen las tasas de cambio semifijas y se sustituyen por tasas de cambio flotantes. Si acaso, algunos acuerdos de alcance regional procuran limitar la inestabilidad en los precios de intercambio que ello implica, mediante pactos sobre bandas o rangos de flotación que

al rebasarse legitiman intervenciones de los bancos centrales en los mercados de cambios para detener las flotaciones. De cualquier manera, lo normal es la intervención de los bancos centrales —en la medida permitida por sus reservas— para mantener la flotación de su divisa dentro de rangos considerados admisibles. La semilla de inestabilidad en las tasas de cambio quedó sembrada desde entonces, o sea, que el ajuste periódico de tasas de cambio se convirtió en fenómeno cotidiano con la flotación. El entorno relativamente estable que proveía el sistema financiero para las decisiones económicas y políticas se convirtió en inestable por definición.

A partir de entonces se inicia la provisión de liquidez internacional desde el Fondo Monetario Internacional mediante los derechos especiales de giro e instrumentos análogos que generan propiamente dinero registral para solventar compromisos de gobierno a gobierno.

1,3 Fluctuación petrolera y macro deuda del Tercer Mundo

La inestabilidad en el sistema financiero a raíz del abandono de las tasas de cambio semifijas, se incrementó en la década de los ochenta, con los fenómenos financieros que acompañaron las fluctuaciones violentas en los precios del petróleo.

Esas fluctuaciones, primero al alza, provocaron excedentes de liquidez extraordinarios en los bancos comerciales de los países industrializados y una consecuente oferta de créditos en dólares estadounidenses a los gobiernos y las grandes empresas del Tercer Mundo. La repentina caída de los precios a partir de 1982 trajo consigo la crisis de liquidez de los gobiernos deudores y de sus empresas y macro devaluaciones de las monedas de los países deudores. Los bancos acreedores tuvieron que sostener sus balances mediante ajustes en las convenciones contables y flexibilización de las normas regulatorias de la banca en los países industrializados. Metafóricamente se trató de un primer *Fobaproa* a nivel mundial. La inestabilidad financiera generada a partir de las violentas fluctuaciones en los precios internacionales del petróleo se prolongó hasta que se pudieron renegociar los plazos de pago de los adeudos. Durante el proceso de renegociación, la incertidumbre implicó serias contracciones de la actividad económica en los países deudores.

A nivel jurídico, los contratos entre bancos y gobiernos, en la etapa de sobre-oferta de créditos por el alza de los precios del petróleo, implicaron cuestionamientos de cánones jurídicos de la soberanía. Principalmente al pretender someter a los gobiernos deudores a la jurisdicción de tribunales extranjeros en el evento de controversia entre las partes. A la postre, las soluciones transitorias a las crisis de pagos fueron de carácter financiero más que legal. Deuda que se sustituyó por otra, con un nuevo

horizonte temporal de pago, o —si se prefiere— deuda que se "cubrió" con otra deuda.

La deuda externa del Tercer Mundo dio pie a sesudas discusiones jurídicas sobre todo alrededor del tema de soberanía estatal y lo apropiado del clausulado sobre jurisdicción de tribunales extranjeros y el principio de *rebus sic stantibus*. Al final, siempre hubo conciencia de que las soluciones viables al entrapamiento generado por la crisis de liquidez tendrían que ser de carácter financiero más que legal. Desde el punto de vista de la justicia, de cualquier manera, la deuda del Tercer Mundo ha implicado transferencias masivas de recursos desde los países más pobres, o medianamente pobres, a los países más ricos.

1.4 Déficits fiscales en los países industrializados

Mientras tuvimos las décadas de crecimiento relativamente estable en occidente, los países industrializados pudieron financiar sus crecientes compromisos pensionarios con la población jubilada, en buena medida gracias a una base tributaria en expansión proveída por el propio crecimiento económico. Lo mismo ocurrió respecto de los crecientes costos de los servicios médicos y con otros beneficios como el seguro de desempleo, garantizados por el régimen de seguridad social de dichos países.

Al concluir la relativa estabilidad financiera en los setenta, y el crecimiento sostenido en lo general, la pirámide poblacional en los países industrializados de limitado crecimiento demográfico, se ha traducido en déficits fiscales cada vez mayores. El número cada vez menor de contribuyentes activos por cada jubilado pensionado, presiona al financiamiento deficitario de la seguridad social, a lo que hay que agregar la cada vez más cara medicina socializada de tipo alopático y los gastos de cobertura que acarrea el desempleo recesivo, al cual, además, ahora adiciona el desempleo estructural que ha traído la difusión de las computadoras electrónicas en los procesos administrativos y productivos.

El masivo financiamiento deficitario de la seguridad social en los países industrializados contribuye de manera intensa a la inflación a escala internacional y a la inestabilidad cambiaria, conforme se presiona a los tipos de cambio de los países en desarrollo a la baja para recargar sobre éstos una buena porción de ese financiamiento deficitario. Son las deudas externas de los países industrializados en divisas emitidas para financiar déficit fiscales, en lugar de contratos con agentes prestadores a la manera de los gobiernos de los países del Tercer Mundo con la banca de los países industrializados.

Otra cara de este proceso reside en la búsqueda de máxima rentabilidad por los fondos pensionarios privados de E.U.A y Europa, en buena medida presionan sobre las tasas de interés, a la alza, y las tasas de cambio, a la baja, en los países del tercer mundo, mediante la

volatilidad de la inversión y desinversión que pueden efectuar esos fondos financieros.

1.5 Crisis monetario-bursátiles

Con esa combinación de factores llegamos a los noventa, donde la infraestructura de comunicaciones y transportes permitida por la tecnología, abre vasos comunicantes entre diversos mercados financieros y de mercancías. Esta globalización de los mercados conlleva la transmisión inmediata de la inestabilidad en los mismos, de carácter local o regional, a escala global. No hay forma técnicamente viable de aislar con eficiencia los mercados para evitar la difusión de inestabilidades parciales y éstas tienden a volverse sostenidas y generalizadas muy rápidamente. Los casos más recientes son los llamados efectos "Tequila" de 94-95 y "Dragón" y "Samba" de 98-99.

La difusión de inestabilidades financieras intraconstruidas ya en los factores indicados —tasas de cambio flotantes, macro deudas externas, tanto del tercer mundo, como de los países industrializados por sus mega déficit fiscales, es factible por la tecnología de comunicaciones y transportes disponible. Y hay quizá dos jugadores principales que disparan los movimientos de inestabilización sistémica: los fondos pensionarios privados de los países industrializados, que acumulan liquidez disponible en cifras astronómicas susceptibles de movilización instantánea y de las tesorías de las grandes empresas transnacionales, que también disponen de importantes saldos líquidos, aunque sea con ligeramente menos flexibilidad que la de los fondos pensionarios.

En grandes líneas esa es la historia reciente del sistema financiero a partir del término de la segunda guerra mundial.

• Sintomática de la inestabilidad financiera

La evolución del sistema financiero hacia mayor inestabilidad es en sí un síntoma de causas estructurales sustantivas en los procesos demográficos y económicos. Ya se aludía al vínculo estrecho entre la tendencia de la pirámide poblacional en los países industrializados y los déficit fiscales consecuentes en el financiamiento de sus compromisos internos de seguridad social. Conviene tener esto presente para no sustantivar la finanza al grado de confundirla con la economía. El sistema financiero provee medios simbólicos convencionales para el intercambio, la contabilización y el almacenamiento de valor también convencional, pero no provee por sí satis factores económicos de necesidades reales. Estos los provee la producción y la distribución de bienes y servicios capa

ces de satisfacer necesidades económicas reales. En medio del desierto un camello y una bota de agua tienen un precio ilimitado en términos financieros, de dinero, para el que sólo disponga de dinero. Nadie le entregaría su único camello y su única bota de agua a cambio de ninguna cantidad de dinero.

Hecha esta aclaración, aquí me interesa señalar algunas de las situaciones que acarrea la inestabilidad financiera y que podríamos caracterizar como sintomatología de tal inestabilidad, aunque en sí se pueden ver también como elementos que conforman esa inestabilidad o que son parte de la misma.

2.1 De valores contables históricos a valores inflacionarios

La contabilidad, como metodología de registro y valuación de la situación patrimonial y de las operaciones de las personas, organizaciones y empresas, hasta hace poco tiempo se ha basado tradicionalmente en los valores históricos de los bienes y de las transacciones. Ese enfoque contable resulta satisfactorio en condiciones de relativa estabilidad de precios, o sea con las tasas inflacionarias moderadas prevalecientes en muchos países hasta finales de los setenta. Ese fue el enfoque prevaleciente en México hasta que la macro devaluación de 1982 dio traste con los valores históricos.

Recuérdese que la sobreoferta de créditos en divisas, sobre todo en dólares estadounidenses, que trajo consigo el disparo a la alza en los precios del petróleo a finales de los setenta, llevó a muchas empresas mexicanas —al igual que al gobierno— a contraer grandes volúmenes de crédito en dólares estadounidenses. Al presentarse la macro devaluación del peso a partir de 1982, los pasivos de los balances de las empresas, que registraban esos créditos en pesos conforme a la ley, se elevaron en forma estratosférica al dispararse la tasa de cambio. Si cada dólar de crédito equivalía antes \$22.50, a finales de 1982 equivalía a \$105.00; las deudas en dólares se quintuplicaron en pesos en el curso de 10 meses. Al mantenerse los activos de las mismas empresas, registrados en pesos pre-devaluación a valores históricos, el equilibrio del balance lo proveía el capital contable negativo. De hecho, toda empresa con créditos importantes en dólares estadounidenses cayó en la situación llamada de "quiebra técnica" o, más precisamente, de pérdida suficiente de capital para que fuera procedente su disolución y liquidación de acuerdo con la Ley General de Sociedades Mercantiles.

En realidad, la contabilización de los activos de las empresas a valor histórico ya no correspondía a los hechos considerando la inflación acumulada. La profesión contable tomó nota de la situación y generó nuevos criterios de valoración que tomaban en cuenta la inflación. No fue un *shock* leve para la contabilidad tener que

abandonar el registro tradicional a valores históricos e incorporar la actualización de los valores en los registros de los balances. La nueva práctica se designó como la "re expresión" de los estados financieros. El Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., o sea el Colegio de Contadores, expidió el célebre boletín B-10 que incorporó los nuevos criterios de valuación para fines de registro contable, incluyendo principalmente la actualización de los valores de las partidas conforme al índice nacional de precios al consumidor que publica el Banco de México mes a mes.

Una vez considerada la inflación para actualizar los valores contables en los estados financieros, también procedía considerarla para determinar su impacto en los activos y pasivos monetarios y no sólo en los activos tangibles no monetarios como la planta y equipo y los inventarios. Y, al considerar créditos y deudas, surgía la paradoja de que la posición de acreedor, titular de un activo monetario, cuyo rendimiento fuese inferior a la inflación, resultaba perdedora, mientras que la posición de deudor, obligado al pago de un pasivo monetario, cuya carga de interés fuese inferior a la inflación, resultaba ganadora. De ahí los contadores generaron el concepto de utilidad o pérdida por posición monetaria, una idea paradójica y heterodoxa, impensable en los ya lejanos tiempos de los valores contables históricos. Ahora, la legislación fiscal se aboca a gravar la ventaja del deudor y a desgravar la desventaja del acreedor, considerando como ingreso acumulable la ganancia inflacionaria del primero y como deducción autorizada la pérdida inflacionaria del segundo.

2.1 Obsolescencia de los estados financieros tradicionales

La contabilidad tradicionalmente se ha basado en dos estados financieros clásicos para reflejar la situación patrimonial y operacional de las personas, organizaciones y empresas: el balance y el estado de resultados o de pérdidas y ganancias, respectivamente. El balance registra en un momento determinado cuál es la posición patrimonial de la persona, empresa u organización considerada, conforme a criterios contables de registro y valuación que se conocen como "principios de contabilidad generalmente aceptados". El balance es como una fotografía instantánea de la posición patrimonial en derechos o activos, obligaciones o pasivos y la diferencia entre los primeros y los segundos que constituye el capital contable o haber patrimonial. Cuando los pasivos rebasaban a los activos tenemos capital negativo o haber patrimonial negativo, lo cual, dicho sea de paso, tiende a ser la situación patrimonial de las clases medias y altas en el mundo. Se dice que el norteamericano promedio tiene deudas que superan en cuatro o cinco veces sus activos. La economía de consumo promueve sin duda las compras a crédito.

El estado de resultados o de pérdidas y ganancias, a diferencia del balance, es como una película cinematográfica, que en lugar de registrar la situación en un momento determinado como lo hace una fotografía instantánea, registra lo sucedido en un periodo durante un lapso determinado más o menos largo. El periodo más común es el de un año, que es lo que dura un ejercicio social regular, ahora coincidente con el año de calendario por requerimiento de la legislación societaria mercantil. Las empresas cuyas acciones se cotizan en bolsa de valores, sin embargo, normalmente están obligadas a publicar sus estados financieros con mayor frecuencia y, en consecuencia, tienen que formular estados de resultados referidos a periodos más breves: mensuales, trimestrales y semestrales. De hecho, un estado de resultados puede referirse a un periodo tan breve como un solo día —24 horas— lo cual en ciertas actividades puede ser muy importante; piénsese tan sólo en una casa de bolsa, o en un comerciante en divisas. El estado de resultados pretende revelar el resultado ganador o perdedor de las operaciones realizadas durante el periodo considerado, en términos de los derechos adquiridos y las obligaciones realizadas durante el periodo considerado, en términos de los derechos adquiridos y las obligaciones y costos incurridos durante el periodo. Lo que registra son movimientos de ingreso (vulgo derechos) y de egreso (vulgo obligaciones y costos). La diferencia entre ingresos y egresos denota la ganancia o pérdida dependiendo de cuál de las dos magnitudes sea la mayor. En general el registro de ingresos y egresos no se refiere a movimientos de efectivo u otras formas de dinero, sino a la generación del derecho o la obligación de pagar. Es una contabilización sobre la base de lo devengado y no sobre la base de efectivo.

Con la necesidad de acudir a la actualización de valores contables con motivo de la inflación y de considerar la utilidad por posición monetaria, más el factor de registro sobre la base de lo devengado, y no de lo cobrado y pagado, ocurre que los estados financieros tradicionales ya no reflejan muy de cerca la situación patrimonial y operacional que interesa más a los destinatarios de la información contable; trátese de acreedores, socios, accionistas, administradores, inversionistas o proveedores de las personas, empresas u organizaciones contabilizadas. Sin embargo, las leyes siguen requiriendo la publicación del balance y, eventualmente, del estado de resultados. En la práctica, se vuelven más pertinentes otros reportes, como el de flujo de efectivo, por ejemplo, que revela la capacidad de pago mejor que los estados financieros tradicionales.

En esencia, los estados financieros clásicos a que aludimos son en gran medida obsoletos, principalmente como consecuencia de la inestabilidad financiera. Al respecto, claro, conviene recordar que la estructura básica de esos estados financieros es estrictamente "clásica" porque proviene del Renacimiento. El padre de esa estructura fue un

fraille arquitecto, de nombre Luca Paccioli en el siglo XVI. De ahí la estructura simétrica del balance, acorde con el valor arquitectónico que a la simetría se atribuía en el clasicismo. Curiosamente, este criterio de simetría todavía está muy presente en la perspectiva mental contable, por ejemplo, en la materia fiscal: con frecuencia el contador tiende a buscar una correspondencia simétrica entre los ingresos acumulables y los gastos deducibles cuando confronta el impuesto sobre la renta, a la manera de una ley fiscal natural de simetría, lo cual desde luego no existe.

2.2 Transformación de los servicios contables

En la medida en que los estados financieros clásicos van perdiendo utilidad como instrumentos informativos para la toma de decisiones, la profesión contable va buscando nuevos horizontes. Sin duda, para fines de reporte institucional, en virtud de que los requieren el derecho común mercantil, la legislación fiscal y la regulación de los mercados de valores, los estados financieros clásicos siguen siendo importantes. Sin embargo, para la toma de decisiones hay otras metodologías de captura y procesamiento de la información operativa y financiera que resultan más pertinentes. Es el campo de la consultoría de negocios en general, cuyo propósito es proveer información y alternativas útiles para las decisiones de inversión, crédito, mercadeo, estrategia de negocios, reclutamiento, promoción, etcétera.

Los servicios contables tienden entonces a complementar los servicios de consultoría de negocios. Es dramática esta transformación de la profesión contable. Hoy en día, la tendencia en los grandes despachos de contadores a nivel transnacional es a que la facturación por servicios de consultoría comience a exceder la facturación por servicios de contabilidad y auditoría.

Este sería un síntoma complementario al de la obsolescencia de los estados financieros clásicos que, a la vez, confirma dramáticamente esa obsolescencia.

Otra transformación importante de los servicios contables durante los últimos dos o tres lustros, ha sido la fusión de los grandes despachos contables que atienden a los consorcios transnacionales. Estas fusiones han determinado que ya sólo queden seis grandes asociaciones internacionales de contadores bajo sus respectivos seis nombres en el mercado de servicios contables, que proveen los servicios de auditoría externa a la mayoría de los consorcios transnacionales. La lógica de tal concentración del mercado reside en que de esa manera se facilita hacer compatibles los criterios de auditoría para las diversas subsidiarias y sucursales del consorcio ubicadas en distintos países del mundo.

Lo paradójico y lógico a la vez, es que tal compatibilización poco puede contribuir a la estabilidad financiera. Más bien, en la medida en que coadyuva a la movilidad

de las tesorerías de los clientes de los despachos consolidados, más bien contribuye indirectamente a la inestabilidad financiera en la era de mercados globalizados en los que esas tesorerías son uno de los principales participantes.

2.4. Anacronismo de los Índices inflacionarios nacionales

Los índices inflacionarios nacionales pretenden medir la evolución del nivel general de precios en cada país, como un indicador de la depreciación de la moneda respectiva. Es como una tasa de cambio referida a los bienes y servicios reales que la moneda puede adquirir. Por ello, el método de cálculo de las variaciones en los precios se tiene que basar en un paquete o canasta de bienes y servicios que, supuestamente, representan un patrón típico de satisfacción de necesidades básicas. Conforme varían los precios de ese paquete o canasta y, de acuerdo a su peso relativo en el conjunto, se va determinando el porcentaje de variación mes tras mes.

Como indicador grueso ese método parece adecuado. Sin embargo, poco puede ya revelar sobre el impacto inflacionario real y concreto para diferentes estratos de la población. Esta incapacidad del índice inflacionario es prácticamente congénita, porque nadie en particular consume el paquete o canasta "representativo" en que se basaba su cálculo. Sin embargo, si antes pudiera afirmarse que el paquete "representativo" reflejaba una especie de media estadística acerca del consumo de bienes y servicios incluidos en la canasta, hoy esto es absolutamente fantasioso. La cultura actual muestra variantes tan amplias en los patrones de consumo, no sólo en función de estratos socioeconómicos y de regiones, sino también en función de subculturas asociadas a los movimientos migratorios, estilos de vida, educación, etcétera.

La variación tan amplia en patrones de consumo en algunos países ha generado inclusive la industria del cálculo de inflaciones para los "cuadros ejecutivos", considerando a éstos como un subgrupo importante del mercado de consumo que responde, o respondía en alguna época pre-computacional, a un patrón de consumo relativamente homogéneo.

En un extremo de apreciación, por las razones anotadas, los índices inflacionarios nacionales son totalmente anacrónicos y no dicen mucho, más allá de que el dinero en general se deprecia en mayor o menor grado. Pero el impacto de diversos grados de depreciación de la moneda para distintos grupos de la sociedad es tan diverso, que los índices inflacionarios casi nada revelan al respecto. Este anacronismo creciente de los índices inflacionarios nacionales puede verse como un síntoma adicional de la inestabilidad financiera y, de manera más importante, como un indicador de que el significado de

la inestabilidad financiera es muy diversa para distintos grupos sociales y personales. Para el especulador afortunado es inclusive una bendición en el sentido más puro de la palabra.

No obstante la irrealidad técnica de los índices inflacionarios nacionales, éstos siguen siendo determinantes para la contabilización de valor convencional, tal como se vio arriba al comentar el tránsito contable de valores históricos a valores inflacionarios. También siguen siendo determinantes como parámetros legales que recogen las leyes y los contratos. De alguna manera, se utilizan porque no hay mejores indicadores de la depreciación monetaria técnicamente accesibles. Una prueba—no necesariamente alentadora— del anacronismo de esos índices es la creciente frecuencia con que se acude a la alternativa de pactar en dólares estadounidenses los contratos privados. Es una práctica que ha sufrido vicisitudes e incertidumbres jurídicas, pero que tiende a difundirse a pesar de ello.

Uno de los más recientes subproductos contables y jurídicos de nuestro índice inflacionario nacional es la nueva unidad de cuenta denominada "unidad de inversión", cuyo éxito aún está por verse.

2.5 Moratorias masivas de pagos

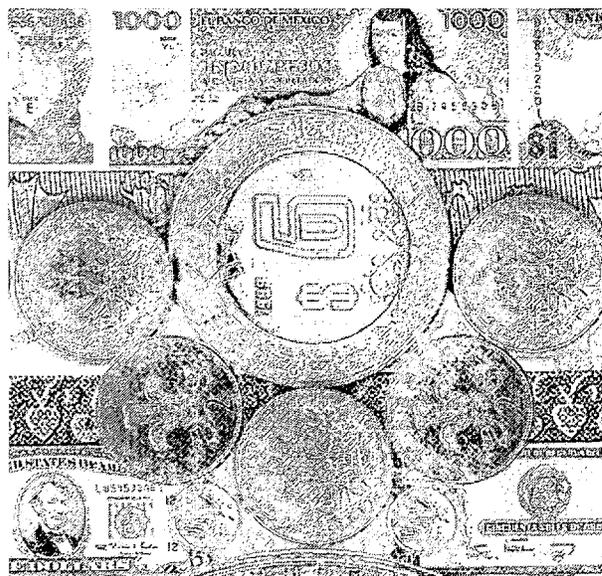
Uno de los síntomas más dramáticos de la inestabilidad financiera son las moratorias masivas de pagos. Estas son moratorias que no afectan a uno o varios sectores sino a "todo mundo" en determinado país o región. Todavía no vemos una moratoria internacional que abarque a todos los países o a toda la población del orbe; podría ser algo catastrófico, pero en mi opinión es improbable. Lo que sí vemos es la recurrencia de moratorias masivas aquí y allá. De las más recientes la primera fue la que trajo consigo la macro deuda del Tercer Mundo en los primeros años de los ochenta. Fue una moratoria que incluyó a la mayoría de los países importantes del Tercer Mundo y a la mayoría de sus grandes empresas locales.

A esa moratoria masiva prácticamente gubernamental, siguieron las moratorias masivas locales antes shocks monetarios por mega devaluaciones repentinas de la moneda y disparos en las tasas de interés. Son las semillas de los fobaproas multiplicados en el mundo, para prevenir contra las quiebras bancarias en cadena y la disolución de los sistemas de pagos.

La moratoria masiva del Tercer Mundo reveló el gran dilema que generan esas situaciones. Acreedores y deudores quedan atrapados por igual. Los acreedores no pueden presionar la cobranza al punto de destruir al deudor, bajo el riesgo de perder totalmente el valor de sus créditos, ni pueden cancelar los créditos sin caer en quiebra. La situación es radicalmente distinta de la que presenta la morosidad aislada ocasional. Los deudores no

pueden solventar sus deudas pero tampoco les conviene, en general, declararse en quiebra. Lo que se tiene es un *impasse* cuya única salida al final depende de un cambio radical de circunstancias que permite al deudor obtener los recursos para pagar o, bien —y esto es lo más frecuente— una sustitución de deuda, una reestructuración de adeudos se llama, que le dé credibilidad al pago futuro de la deuda sustituta. Este último fue el caso de la renegociación de la deuda del Tercer Mundo.

Al nivel de las moratorias masivas locales el entrapamiento de acreedores y deudores es similar al descrito arriba, y revela claramente una paradoja o disonancia del sistema jurídico. Normalmente, los acreedores tienen instrumentos jurídicos contractuales y cambiarios suficientes para el cobro forzoso de los créditos, por la vía del embargo y remate de bienes. Pero ante el carácter masivo de las moratorias, la ejecución forzosa generalizada sobre los bienes de los deudores crearía para los bancos y demás acreedores financieros una situación más grave que la latencia de los créditos morosos. Al tomar posesión de los bienes tendrían la carga adicional de su guarda y mantenimiento mientras se concreta su remate; y en situación de moratoria masiva no aparecen muchos postores. Por su parte, los deudores ni pueden cubrir los adeudos ni les conviene declararse en quiebra. Ambos, acreedores y deudores, están mejor en un *impasse* hasta que se encuentra la salida de pago por repunte económico o, lo más probable, de reestructuración negociada de los adeudos para intercambiarlos por otros nuevos más creíbles en cuanto a la eventualidad de su pago. En todo momento, los estados financieros de los bancos tienen que mantener un precario equilibrio para evitar la quiebra técnica. En todas partes esto representa retos enormes para las autoridades regulatorias del sistema financiero en cuanto a acciones atinadas, oportunas y con el sigilo preventivo



Renegociación de la deuda del Tercer Mundo.

necesario. El dilema entre la cobranza coactiva y la quiebra de instituciones crediticias es una verdadera cuerda floja o filo de navaja.

Tras las moratorias masivas de pagos y sus dilemas está la inestabilidad financiera en términos de tasas de interés y tasas de cambio altamente volátiles. La cláusula jurídica *rebus sic stantibus* para alivio de los deudores no puede resolver los dilemas imbricados, porque los intermediarios financieros tienen que cubrir a los depositantes las tasas pasivas de interés a los nuevos niveles. Y ya se vio que la ejecutividad de los instrumentos de deuda tampoco da una solución viable generalizada. El derecho tiene respuestas pero no satisfactorias, las soluciones a las moratorias masivas sólo pueden ser financieras y no pueden ser inmediatas. Son enfermedades en las que se cae repentinamente pero de las cuales se tarda en sanar. En México llevamos más de tres años en el filo del dilema.

3 • Crisis de los Sistemas Financiero y Jurídico

La gran paradoja de las crisis financieras contemporáneas radica en que se trata de situaciones en las que —aparentemente— el derecho ha desempeñado su papel de proveedor de certidumbre y estabilidad. Están todos los contratos formalmente celebrados entre acreedores y deudores de acuerdo a la ley y con plenas garantías documentales y registrales (títulos de crédito, hipotecas, prendas, etc.), que vinculan jurídicamente a las partes involucradas. Sin embargo, en la escala de las crisis financieras, la certidumbre jurídica se vuelve ilusoria en la práctica y la estabilidad normativa resulta inútil: las vías jurídicas no son la respuesta y menos la solución. ¿De qué serviría a los bancos acreedores la ejecución forzosa de sus derechos de crédito sobre los bienes de los deudores? ¿A quién enajenarían los bienes recuperados? De hecho, es un momento en el que a todos —acreedores y deudores— conviene entrar en un ritual de litigio cobrador-moroso, para dar tiempo a que surja una salida financiera al *impasse*.

Se dan así paradojas entre los sistemas financiero y jurídico al entrar ambos en crisis porque las expectativas de uno y otro se ven frustradas. Los resultados numéricos esperados entre acreedores y deudores no resultan y la certidumbre y estabilidad jurídicas entre ambos se esfuman. Y también se da la paradoja dentro de cada uno de los sistemas, porque lo natural en cada uno se ve desnaturalizado. En el sistema financiero, lo natural es que las deudas se paguen; sin embargo, las crisis obligan a re documentar las deudas viejas con nuevas deudas (llámense renegociaciones, reestructuras, planes Brady, puntos finales, o cualquier otro nombre). Podríamos decir

que la deuda se convierte en el medio preferente de pago, por absurdo que parezca. Y el sistema jurídico opera como escenario de los rituales que justifican la espera de un nuevo entorno de expectativas financieras que permitan una "salida" de cada crisis, en lugar de la certidumbre contractual que se supone debería proveer dicho sistema.

Las crisis y paradojas sistémicas tanto financieras como jurídicas producen por resultado una especie de crisis de la convencionalidad social, al frustrarse las expectativas que cada sistema supuestamente ofrecía.

Al nivel de las características de cada sistema, conviene notar que las expectativas frustradas en el sistema jurídico estaban ofrecidas por el mecanismo normativo- contractual y su permanencia relativa, a saber, el cumplimiento de lo pactado y la invariabilidad de lo pactado. Mientras que las expectativas frustradas en el sistema financiero estaban ofrecidas por algo menos concreto o tangible, a saber, la esperada invariabilidad sustancial en las tasas de interés y otros indicadores financieros.

En la práctica, las "salidas" de las crisis necesariamente implican la aceptación eventual de un reajuste de las expectativas frustradas, tanto por parte de los acreedores como por parte de los deudores. El reajuste de expectativas incide tanto en las variables financieras como en los parámetros jurídicos de manera simultánea. La crisis de convencionalidad social afecta en su conjunto ambos sistemas y requiere reajustes en ambos necesariamente. Mientras tanto, desde la perspectiva histórica de los cambios jurídicos con motivo de la evolución tecnológica, nos sorprende la gran paradoja del derecho-certidumbre-estabilidad, que da pie al desarrollo de instrumentos financieros-incertidumbre-inestabilidad.

Conclusiones

1. Los instrumentos financieros disponibles hoy se basan tanto en el desarrollo de las instituciones jurídicas y como de la tecnología del transporte y las comunicaciones.
2. Desde principios de los setenta la evolución del sistema financiero tiende hacia la incertidumbre y la inestabilidad.
3. La inestabilidad del sistema financiero se revela, *inter alia*, en las crisis financieras y en la transformación de los cánones contables de valores históricos a valores inflacionarios.
4. Es evidente la gran paradoja de las crisis financieras que trae consigo la inestabilidad, no obstante el sustento jurídico de aparente certidumbre y estabilidad de la instrumentación financiera.
5. Las crisis de incertidumbre e inestabilidad abarcan así también al sistema jurídico, en contradicción con los valores y función tradicional del derecho.