

ESTUDIOS CRÍTICOS DEL DESARROLLO

VOLUMEN IX, NÚMERO 17, SEGUNDO SEMESTRE DE 2019

ISSN: 2594-0899



Estudios Críticos del Desarrollo, volumen IX, número 17, segundo semestre 2019, es una publicación semestral editada por la Universidad Autónoma de Zacatecas «Francisco García Salinas», a través de la Unidad Académica de Estudios del Desarrollo, Jardín Juárez 147, colonia Centro, 98000 Zacatecas, Zacatecas, *Teléfono*: (01) 492 92 291 09, www.uaz.edu.mx, www.estudiosdeldesarrollo.mx, revistaecd@uaz.edu.mx

Editor responsable: Humberto Márquez Covarrubias
Reserva de derechos al uso exclusivo vía red cómputo número 04-2015-060212193100-203, *ISSN*: 2594-0899, otorgados ambos por el Instituto Nacional del Derecho de Autor

Responsable de última actualización: Israel David Piña García

Fecha de la última modificación: diciembre de 2019

Las opiniones expresadas por los autores no necesariamente reflejan la postura de los editores de la publicación.

Todos los textos aquí incluidos se encuentran bajo la licencia Creative Commons 4.0

Atribución/No comercial/No derivadas 



Impreso en México

Printed in Mexico

Contenido

Editorial

- 7 Palabras clave del debate sobre
el capitalismo contemporáneo: valor y crisis
Humberto Márquez Covarrubias

Artículos

- 25 Excedente en el desarrollo: revisión y nueva
conceptualización desde los extractivismos
Eduardo Gudynas
- 57 Alternativas de desarrollo: viejos desafíos
y nuevas hibridaciones en China y América Latina
Paul Bowles
Henry Veltmeyer
- 87 Desarrollo comunitario, economía solidaria, empoderamiento
y participación. Un camino para la lucha social
Carlos Montaña
- 139 La disminución de la desigualdad como estrategia
del modelo de desarrollo cubano
Hugo M. Pons Duarte
Saimelyn A. Forteza Rojas
- 197 Las paradojas del desarrollo andino-amazónico en el siglo XXI:
crecimiento extractivista, logros sociales
y pérdida de patrimonio ambiental
Fernanda Wanderley
Horacio Vera Cossio
Jean Paul Benavides

Debate

- 243 La nueva cuestión social: variaciones sobre la subsunción
del trabajo en el capital global
Humberto Márquez Covarrubias
-

Reseña

- 301 Debatiendo con las instituciones y sus reformas
Carlos Mallorquín
- 319 Los nuevos cercamientos de nuestro tiempo
Arturo Burnes Ortiz

Editorial

Palabras clave del debate sobre el capitalismo contemporáneo: valor y crisis

Humberto Márquez Covarrubias*

Es necesario observar el presente curso de las cosas hasta que éstas hayan alcanzado su madurez, esto antes de que uno pueda «consumirlas productivamente», esto es, «teóricamente».

Karl Marx

La crítica de la economía política y los estudios críticos del desarrollo asociados a esa perspectiva representan un ejercicio vivo del pensamiento crítico en la era del capitalismo global que ofrece un arsenal de herramientas teóricas y conceptuales para entender con claridad las contradicciones y potencialidades que caracterizan el mundo actual.

El pensamiento crítico significa una fuerza social productiva, en tanto expresión del trabajo intelectual comprometido con las causas sociales de su tiempo, que articula teoría y práctica, para realizar una crítica de la economía política del capital global (impregnada por el pensamiento conservador de corte neoclásico y neoliberal) y de los patrones de acumulación y las relaciones de poder que trazan el panorama de la moderna sociedad capitalista.

Herederero de la crítica de la economía política, esta forma de pensamiento crítico no sólo es un patrimonio intelectual digno de celebración (como

* Docente investigador de la Unidad Académica en Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas (UAZ), México.

ha sucedido con el marxismo recientemente) ni un baluarte que nutre la regeneración de las académicas, a menudo resguardadas en las torres de marfil de las instituciones universitarias, sino que es una potencia viva que amerita su puesta en práctica y su presentación pública con objeto de entender la sociedad contemporánea y buscar estrategias de transformación.

En esa inteligencia, saltan a la palestra grandes temas en torno a la teoría del valor y la crisis, que más que ser polvo de bibliotecas, son cuestiones centrales de la forma articulada y contrahecha en que se desarrolla la sociedad capitalista en el presente.

Capitalismo contemporáneo: ¿cuál es la forma predominante?

Hay un debate velado sobre cómo definir y caracterizar el capitalismo, sus contradicciones, tendencias, crisis y potencialidades de transformación: ¿con qué herramientas teóricas y conceptuales?, ¿cuál es la forma de capital dominante: financiera, industrial, extractivista, criminal, informática?, ¿la forma de capital dominante (sea el capital financiero, las nuevas tecnologías o el capital extractivista) impregna su señorío sobre las demás y en tal caso basta con estudiar la forma dominante?, ¿dónde colocar los énfasis? O, en su caso, ¿existe un funcionamiento complejo y articulado de una variedad de formas de capitales que operan simultáneamente como capital social colectivo, a menudo sintetizadas en la forma de monopolio, y que más allá de la forma específica en que se presente, el móvil sigue siendo la generación y apropiación de ganancias, máxime de ganancias extraordinarias? O más aún, podemos preguntarnos si lo que en realidad prevalece es la lógica de funcionamiento del capitalismo, que es la lógica de la valorización del valor, independientemente de la forma de capital que asuma mayor visibilidad,

donde prevalece el trabajo abstracto, la mercancía, el dinero y el valor, este último como el «sujeto automático» que opera de manera inconsciente entre las clases sociales y los concurrentes del mercado.

En la academia y la investigación afloran diversas posturas, plasmadas en numerosas publicaciones, que habitualmente no dialogan o debaten entre sí. Los analistas apegados a la tesis financierista argumentan, en términos generales, que el capital financiero domina la economía mundial y al resto de los sectores, incluso se asume que el capital financiero adquiere autonomía y articula una nueva arquitectura financiera mundial y en esa situación el mundo de las altas finanzas se explica por sí mismo. Pero hay diferentes puntos de vista, por un lado, quienes asumen una autonomización del capital financiero, incluyendo el capital ficticio, que domina la economía mundial, y otros que reconocen ese predominio y advierten que sigue vigente la teoría del valor, y que la llamada «economía real» sigue generando el plusvalor que se transfiere de manera compulsiva a la órbita financiera, donde se reparte mediante rejuegos especulativos e intrincadas argucias en el funcionamiento del capital ficticio, que no son ajenas a inconfesables pactos en las tramas del gran dinero y el poder.

La postura industrialista persigue el canon clásico de *El capital* de Marx y no admite otra dominación más que la de la gran industria maquinística, por lo cual sostiene que el capital industrial es, sigue siendo, el amo del capital financiero, en tanto que el aparente dominio financierista no es más que una forma de servidumbre encubierta al capital productivo, una representación del fetichismo del dinero, tras del cual opera el motor de la producción industrial, potenciada por avances inusitados en la ciencia y la tecnología, además de actualizaciones en la organización sociotécnica del trabajo y la internacionalización de los procesos productivos en redes de producción

apostadas en los confines del planeta que pueden configurar una fábrica mundial.

Las posiciones tecnologicistas subrayan la preponderancia de la innovación y el desarrollo de la ciencia y la tecnología como factores desencadenantes de revoluciones de gran calado que trastocan las relaciones de producción y acentúan la tendencia hacia una disminución del trabajo vivo y una preponderancia del trabajo muerto o pasado, hasta el punto de llegar a coincidir con la tesis del «fin del trabajo» y entretejer una explicación asociada a la teoría del imperialismo para describir la generalización de los monopolios y la concentración de patentes como mecanismo regulador de la ganancia extraordinaria y, en contrapartida, la exclusión social del progreso tecnológico. Esta visión no esconde su fascinación por el progreso de las fuerzas productivas que devendrán en un cambio prometeico de las relaciones sociales de producción.

La noción de imperialismo aparece recurrentemente con distintos énfasis, habitualmente como parte del marco histórico del desarrollo del capitalismo como una secuencia de etapas progresivas hasta llegar a un estado actual de dominación hegemónica planetaria por una potencia, Estados Unidos, que no obstante enfrenta la disputa de China; ambos están enfrascados en relaciones de complementariedad productiva y confrontados en guerras comerciales. En ese marco, los poderes militares, diplomáticos, políticos, corporativos y culturales se despliegan como soporte inquebrantable para la propagación de un cúmulo de fuerzas productivas destructivas, que en más de un sentido reeditan la acumulación originaria para tornarla en dispositivo de avanzada y conquista permanente; es el caso específico de la economía de guerra y el capital industrial militar, que a costa de la destrucción de vidas y guerras de conquista genera espacios de alta valorización; o

de la formación de un sistema científico-tecnológico centrado en los grandes monopolios estadounidenses y sus aliados estratégicos.

La nueva división internacional del trabajo sirve como categoría comprensiva de la reestructuración productiva de los grandes capitales de los países desarrollados que buscan espacios en las periferias, desplazan sus industrias o aparatos productivos y reeditan la configuración misma de las periferias, de acuerdo al papel asignado en la nueva división internacional del trabajo, otrora espacios subsumidos en patrones comerciales unilaterales como monoexportadores de materias primas y alimentos, para convertirse en plataformas de exportación diversificadas, pero operadas por el gran capital multinacional, en una trama de recomposición socioterritorial de la economía mundial, donde se actualizan y entreveran las nociones de imperialismo, en tanto exportación de capitales monopólicos de los centros a las periferias, y de colonialismo, como conquista de territorios para el saqueo de riquezas naturales y explotación superlativa de fuerza de trabajo nativa. La complejidad operativa y articulada de los capitales extractivos, financieros, industriales, comerciales y culturales configura economías de enclave de nuevo tipo y formas concomitantes de estados de excepción como espacios de valorización que sintetizan lo viejo con lo nuevo.

En la geopolítica del capital se teje una trama donde resulta comprensible otra forma de expresar el capital financiero, al menos desde la óptica de la competencia intracapitalista, entre el capital financiero anclado en la república o el país hegemónico, por tanto con una determinada base regional continental, en contraposición con un capital financiero global que tiende a copar los circuitos del mercado mundial. El primero está representado por los capitales financieros asociados a complejos industriales energéticos, farmacéuticos y armamentistas, que tienen como representante político actual

al inefable Donald Trump y junto con él a determinados líderes políticos populistas y derechistas de diversos países, que por sumisión o conveniencia se pliegan a sus determinaciones; y el segundo está representado por el gran capital ficticio, cuyas sedes operativas están ubicadas en las *cities* de Londres y Nueva York, especialmente en Wall Street, los cuales también tienen sus representantes políticos, más claramente en los Clinton. El amasiato entre el gran dinero y el poder imperial extiende sus ramificaciones en la construcción ficticia, y no obstante realista, de la economía mundial.

Para eludir posibles análisis fragmentarios o desarticulados, centrados en formas específicas del capital o en temas relevantes, y recuperar los múltiples aportes de las vertientes de análisis expresadas con la brevedad del caso, habría que reconsiderar una cuestión de método: el análisis dialéctico de la totalidad nos permite reconstruir de forma articulada el funcionamiento orgánico del capitalismo mundial mediante la valorización del valor, las diferentes formas de capital en juego estructuradas por grandes monopolios internacionales, un tejido de redes globales de capital monopolista, la redefinición de las formas de intercambio desigual entre centros y nuevas periferias, la generalización de la superexplotación y la división internacional del conocimiento.

La vigencia de la teoría del valor: ¿persistencia, límites y anacronismos?

El gran hallazgo científico del siglo XIX, con hondas repercusiones sociales, ha sido la teoría del valor, que sintetiza el funcionamiento orgánico de la sociedad capitalista en que nos encontramos atrapados e inmersos. Es una cuestión que se presta, sin embargo, a la discusión larga, en la medida en que emergen las preguntas sobre si el valor sigue siendo el fundamento

de la lógica del capital en tanto valor que se valoriza a sí mismo; si debido a la mejora tecnológica que posibilita que una menor masa de capital variable movilice una mayor cuantía de capital constante o, dicho de otro modo, el trabajo muerto asuma una mayor presencia sobre el trabajo vivo, el valor esté experimentado una pérdida relativa de importancia como determinante económico y social; si la formación del valor acontece a escala mundial y rompe las barreras espacio-temporales expandiendo los límites de posibilidad de la acumulación posponiendo el aserto de que el único límite del capital es el capital mismo. En suma, ¿sigue siendo vigente?, ¿cómo se verifica?, ¿cuáles son sus límites?

Sobre la ley del valor se plantea la pregunta de si sigue siendo vigente o ha perdido o está perdiendo relevancia. Como es sabido, el trabajo humano es la fuente generadora de valor, de riqueza social, la cual se distribuye de manera desigual entre capital y trabajo, y por añadidura entre el resto de la sociedad. Los mecanismos de distribución y apropiación del plusvalor se han exacerbado y la competencia entre capitales por acceder a la máxima ganancia posible, incluyendo las ganancias extraordinarias, se ha arremetido. Pareciera que en esta lid ciertos capitales se han autonomizado de la esfera de la producción, de la explotación del trabajo, y han encontrado formas peculiares de anidar ganancias extraordinarias sin la mediación productiva. Es el caso particular del capital ficticio, integrado por un cúmulo de acciones y títulos. En esta dimensión se subraya el fetichismo del dinero (D-D'), hacer más dinero con sólo dinero sin mediación productiva. Para muchos analistas, encapsulados en ese espejismo, la acumulación está dominada por las finanzas, sin embargo, el punto crítico subyace en que en el ámbito de la producción se sigue generando valor que es apropiado en grado superlativo por los capitales no productivos, de forma tal que

existen ganancias ficticias, esporádicas, sin sustento de valor, que abrevan de la pura especulación, con las burbujas especulativas, pero otras ganancias financieras se alimentan de la esfera productiva, porque interactúan con ella, bajo la forma de dinero a interés.

La consideración teórica sobre el valor se divide en diversas posturas, entre quienes abogan por su vigencia y generalización, quienes han trasladado la problemática a la órbita del capital ficticio y quienes la consideran anacrónica merced al despliegue de las tecnociencias. En la primera postura, la ley del valor sigue siendo vigente porque explica la explotación, la generación de plusvalor, la distribución del excedente y la nueva división internacional del trabajo, y esto se acrecienta, aún más, con la generalización de la superexplotación, como rasgo estructural del capitalismo global, no sólo en el mundo subdesarrollado sino en el ámbito más desarrollado. En la segunda, los autores adscritos a la tesis financista no se pronuncian claramente sobre la teoría del valor, salvo quienes trabajan desde la óptica del capital ficticio y ganancias ficticias, donde parecieran identificarse límites a la teoría del valor, pues las ganancias ficticias no tienen sustancia real pero se apropian de plusvalor generado en otras instancias productivas. En la tercera, la ley del valor es una legalidad vigente pero anacrónica, no tiene razón de ser, dado que existe el potencial de implementar un régimen social basado en el trabajo potencial de la ciencia y la tecnología, que tornaría minoritario el influjo del trabajo vivo en la creación de riqueza.

Parece haber un acuerdo entre diversos autores que aún cultivan la vena de la crítica de la economía política acerca de la vigencia de la teoría del valor, pero a partir de esa idea compartida se tejen distintos hilos o matices argumentales, desde quienes consideran el canon del capital productivo y la explotación como el basamento material de la reproducción social y las

formas de distribución y apropiación del excedente; pasando por quienes parten de las relaciones de intercambio, de los mercados, para identificar las formas de capital que más capturan ganancias, en este caso especulativas; hasta quienes advierten un declive o anacronismo de la teoría del valor por razones atribuibles al incesante progreso tecnológico. El punto clave de las interpretaciones descansa, entonces, en los puntos de partida, sean las relaciones de producción, las relaciones de intercambio o el desarrollo científico tecnológico, y a partir de ello pueden advertirse sus posibles desenlaces.

Para discutir la vigencia de la teoría del valor y sus límites, conviene tener en cuenta al menos tres consideraciones presentes en la teoría y práctica del capitalismo contemporáneo, que no obstante dan cuenta de sus contradicciones inmanentes: *a)* la persistencia de la regulación de la acumulación por el trabajo vivo, trabajo inmediato, fuente primigenia del valor, que no obstante pudiera considerarse, para algunos, un anacronismo, cuando no una expresión de salvajismo o crueldad si se toma en cuenta que el capital como vampiro sigue succionando la sangre, la energía vital, de grandes cantidades de trabajadores en condiciones deplorables, rayanas en la superexplotación; *b)* la tendencia observable en el decremento del trabajo vivo y el aumento del trabajo muerto o pasado, que se ha materializado por una mayor composición orgánica de capital derivada de las mejoras tecnológicas y la mayor densidad de capital; y *c)* la potencial pérdida de relevancia del valor por una objetivación del trabajo, merced a la generalización de tecnologías como la automatización, robotización, bioingeniería y otras que acrecentarán de manera inusitada el trabajo potenciado, posibilitarán el incremento del tiempo libre y crearán las posibilidades para una sociedad de nuevo tipo, como se deriva de la utopía prometeica.

Además, conviene considerar que el actual capitalismo global tiene como piedra angular precisamente el proceso de formación global del valor, en la medida en que concita la centralidad del capital global social como formas articuladas de capitales industriales, financieros y comerciales, de carácter monopólico, y capitales desplegados en redes globales de capital monopolista en regiones desarrolladas y subdesarrolladas, para explotar grandes reservorios de recursos naturales e inmensos contingentes de trabajadores precarizados y superexplotados. Sin embargo, dicho valor global está montado sobre arenas movedizas, debido a la profunda crisis del sistema capitalista en su conjunto, que pone en predicamento la direccionalidad y sustentabilidad de la valorización en todos los planos y niveles. Estas dinámicas despliegan viejas y nuevas modalidades de generación y apropiación del valor a favor del capital social colectivo, en detrimento de las clases trabajadoras, con una variedad de formas de explotación y distribución del excedente.

La crisis del capitalismo: ¿financiera, general o civilizatoria?

La crisis del capitalismo ha sido caracterizada de las más diversas formas, ya sea de forma sectorizada: financiera (coyuntural, sectorial, especulativa) o cíclica (ciclos cortos y ciclos largos de 7 y 50 años, respectivamente); de forma estructural: sobreproducción (caída de la tasa de ganancia, crisis de realización, subconsumo); y civilizatoria (crisis general del capitalismo y de su entorno: ambiental, política, social, laboral). Al respecto, se ha planteado una gran interrogante: ¿es una crisis financiera o es una crisis general del capitalismo? Más aún: ¿es una crisis del capitalismo que obedece a sus tendencias ancestrales o además es una crisis que hunde sus raíces en el entramado civilizatorio?

Desde la tesis financierista se ha insistido, valga decirlo, que la crisis actual es de índole financiera, cuyo relato toma como punto de partida el estallido de una preclara burbuja financiera, el estruendoso estallamiento del *boom* inmobiliario provoca la bancarrota de grandes bancos y un efecto dominó que repercute en el resto de los sectores y ramas económicos, con la consecuente necesidad de intervención del Estado que provisionalmente se quita su vestimenta neoliberal y saca del clóset su indumentaria keynesiana para emprender el rescate de los megabancos y grandes corporaciones industriales que son «demasiado grandes para quebrar», pero deja en el olvido a los deudores, desempleados y pobres, que tienen que pagar el costo social de un régimen de acumulación y estilo de vida de las capas altas de la sociedad que está en predicamento. Pero es un problema sencillo de resolver, pues queda enmarcado en la esfera de la circulación, en los desenfrenos de la desregulación y especulación, que puede contenerse con su antídoto, la regulación y la intervención estatal, para reflotar al capitalismo financierista.

En cambio, diversas explicaciones de la crisis recurren a una tesis sistémica, según la cual se trata de una crisis general del capitalismo, que es multidimensional, por lo que es financiera, ambiental y social, aún cuando se descarta la explicación cíclica de un orden autorregulado de los mercados que cobran vida propia con las políticas adecuadas y el restablecimiento de la rentabilidad capitalista, pero al final de cuentas es una crisis legal en el sentido capitalista, que deviene de la tendencia inexorable a la caída de la tasa de ganancia, que emana de las contradicciones internas del proceso de valorización.

Finalmente, emerge una teoría alternativa, que insiste en que se trata de una crisis de mayor calado, una crisis civilizatoria, en tanto que, en efecto, es una crisis general del capitalismo (hacia adentro de su lógica de

funcionamiento: sobreproducción, caída en la tasa de ganancia, cortocircuito de la valorización), pero también un colapso de su entorno, hacia afuera de la lógica de valorización, es decir, la destrucción extrema, en algunos casos terminal, de las fuentes de riqueza, el trabajo y la naturaleza, que puede llevar la situación a un punto sin retorno, no sólo para el capitalismo sino para otras formas de organización social posibles. Es un debate que aún persiste y requiere mayor elaboración, donde sin duda el nudo crítico entre valor y crisis, en un contexto que considere además los límites del capitalismo, puede dar mucho de sí.

Temas de debate

Desde esa perspectiva, son muchos los temas que pueden abordarse desde esta plataforma de análisis teórico, conceptual y político.

1. *¿Superexplotación, desvalorización o enajenación de la fuerza de trabajo?* Ante la evidencia de que la fuerza de trabajo se paga, cada vez más, por debajo de su valor, como una forma contratendencial a la caída de la tasa de ganancia, que de ser un recurso provisional se convierte en permanente, surge la discusión acerca de si se trata de una superexplotación, una desvalorización o un rasgo estructural del trabajo enajenado. Esto en un contexto donde la superexplotación del trabajo o enajenación del trabajo parecieran ser, al menos en términos teóricos, formas anacrónicas de un capitalismo pródigo en avances tecnocientíficos y configuraciones alucinantes del ser humano, desde el hombre cibernético hasta el *ciborg*. Por lo pronto, en la realidad cotidiana de millones de trabajadores sigue siendo realidad la explotación superlativa que aún pone sobre la mesa una cuestión crucial: ¿se ha generalizado la superexplotación laboral (rasgo estructural de las regiones subdesarrolla-

das y dependientes) hasta abarcar a las regiones centrales tanto por la migración de trabajadores superexplotados de las periferias a los centros como por la adopción de estrategias de gestión del trabajo en los países desarrollados tendientes a la implementación de políticas que superexplotan la fuerza de trabajo de manera permanente? Lo cual nos remite a un análisis de la fundamentación estructural del problema: ¿basta con hablar de mayor intensidad en la explotación, es decir, la superexplotación es un problema de grado o es un rasgo estructural, explicativo del subdesarrollo y la dependencia?, ¿es una contratendencia que sugiere una excepción a la regla, donde lo que impera es el intercambio de equivalentes y prevalece el pago del salario al valor de la fuerza de trabajo, y lo pudiera suceder es que se desvaloriza la fuerza de trabajo por diversas razones, como el abaratamiento de los bienes salariales?, o ¿es suficiente hablar de «arbitraje laboral» acorde a los diferenciales salariales entre países en una economía mundial donde los Estados nacionales contienen la movilidad de la fuerza laboral y establecen políticas de contención salarial para crear paraísos de inversión productiva e improductiva con bajos costos laborales? Esta es una discusión contemporánea de un problema que pareciera asunto del pasado, pero que en lugar de superarse, se profundiza. En los términos del debate se invocan distintas aproximaciones, desde los bajos salarios, la división internacional del trabajo y el arbitraje laboral global, el consumo y la reproducción social, aspectos que vistos de manera parcial o fragmentaria pueden alumbrar algunas aristas, pero no arribar a una comprensión cabal de la forma en que se articula el capitalismo global. Por tanto, resulta indispensable, más allá de adelantar definiciones, hacer un trabajo de conceptualización y diferenciación entre superexplotación, desvalorización del trabajo o enajenación del productor y consumidor.

2. *Tesis financista: ¿predominio del capital financiero?* Ante la duda de si lo que predomina es la relación de capital-trabajo (explotación) o una forma particular de capital, desde una segmentación analítica que otorga preponderancia a un fenómeno y una forma de capital, por ejemplo la financiarización (capital financiero) o el extractivismo (capital extractivo), es menester recuperar la diferencia crucial entre lo abstracto y lo concreto, entre la lógica general de la valorización y las modalidades específicas en que se manifiesta la acumulación en una época determinada. En razón de lo anterior, también pueden disolverse las interrogantes acerca de si existe una dislocación entre la «economía real» y la «economía financiera», y, más aún, si el capital financiero se ha autonomizado y sigue una lógica autorreferenciada (D-D') sin mediación productiva, lo cual podría conducirnos a suponer que la teoría del valor está discontinuada y que el capitalismo ha mudado su ser interno. Al horadar el fetichismo del dinero podemos advertir, sin embargo, que dinero como dinero no es capital, que la conversión del dinero en capital pasa, necesariamente, por la lógica de la valorización y que el trabajo productivo sustenta la espiral ascendente del dinero progresivo, un dinero adelantado que es convertido a instancias del trabajo en dinero acrecentado, y que en la esfera de la circulación aparecen en escena las personificaciones del capital ficticio y las ganancias ficticias, que crean la falsa imagen de una dislocación entre la «economía real» (capital productivo) y la «economía ficticia» (capital especulativo). Y dentro de esa trama ficcional se pueden identificar dos formas del capital ficticio: la primera vinculada con el capital productivo, en tanto adquiere la forma de dinero a interés, que apalanca la construcción de infraestructura, la industria, el comercio, etcétera; y la segunda referida al espécimen del dinero autorreferencial, la artificiosa «economía de papel» (acciones y

títulos), que pareciera autonomizarse sin establecer vínculos productivos, y ascender en una compulsiva espiral especulativa.

3. *¿Las fuerzas productivas desarrolladas por el capitalismo son destructivas o progresistas?* No hay una respuesta absoluta, pero si se identifican ambas expresiones, por una parte, los capitales monopólicos, los imperialismos y sus complejos militares (a menudo el punto de partida de las grandes innovaciones capitalistas), despliegan la mayor inversión e investigación científica en sectores nocivos (militarización), monopolistas (farmacéutico), depredadores (energético) sin consideración del saldo socioambiental de ecocidio, muertes y degradación humana, expresiones diversas de una verdadera fractura del metabolismo entre sociedad y naturaleza. Pero también se advierte el potencial civilizatorio de la investigación científica, el desarrollo tecnológico y la aplicación del trabajo potenciado en la producción para satisfacer necesidades humanas y alivianar la carga del trabajo vivo o erradicar la explotación. El problema radica en la apropiación social del conocimiento y sus productos, la propiedad privada de los medios de producción y el poder de decisión de los monopolios, que no ofrecen posibilidades para una intervención democrática sobre los mercados y el progreso científico-tecnológico. Cabe advertir que no existe un automatismo en el desarrollo de fuerzas productivas que convierta a las revoluciones científico-tecnológicas en progreso social, pensarlo así sería un error de apreciación tecnocrático. Trocar el carácter destructivo y nocivo de las fuerzas productivas, especialmente de las tecnociencias monopolísticas, es un problema teórico y político, pues es necesario concebir a las fuerzas productivas como potencias sociales, donde priman las necesidades sociales y la calidad de vida de las clases trabajadoras. Los problemas sociales no tienen soluciones técnicas de por sí, pasan por el terreno de lo político.

Anacronismo contemporáneo

Con todo, el capitalismo es contradictorio y no sigue una agenda determinada, progresista, prometeica. Conjuga pasado y presente, en todo caso sigue un derrotero aciago. Los anacronismos del capitalismo originario (por ejemplo, acumulación originaria, colonialismo, emigración forzada, superexplotación, pauperismo, etcétera) siguen siendo contemporáneos: la violencia gestante, como los cercamientos, la escisión entre productores y sus condiciones de existencia y los despojos son formas actuales de una «acumulación originaria permanente». Lo mismo en el ámbito del trabajo, donde pareciera que las condiciones están dadas para minimizar el trabajo vivo y acrecentar el trabajo muerto plasmado en el predominio del trabajo potenciado de la ciencia y la tecnología, la realidad es que coexisten ámbitos del trabajo intensivos en fuerza de trabajo, en condiciones de superexplotación con sectores productivos de punta automatizados y robotizados, dotados de inteligencia artificial y procesos bioingenieriles. Mientras a unos se les niega la existencia (parecieran ser subhumanos), ya se prefigura un ser cibernético, un posthumano, el *ciborg*.

En el debate contemporáneo se confiere demasiado vuelo a la tesis financierista, como ocurre en la academia convencional y también en la crítica, por lo que termina por imprimirse una imagen de sobredeterminación de lo financiero en desdoro de un análisis más integral del capitalismo, del capital global, que por lo mismo abarca a las diversas formas de capital financiero, industrial, comercial en la trama de valorización (D-M-D'), donde deambula el capital ficticio como alma en pena que quisiera ser autónoma, y en su lugar deja de lado otros temas igualmente cruciales, como la cuestión laboral (proletarización y como se ha desdibujado la relación capital-trabajo

y las luchas clasistas de nueva generación), la cuestión ambiental, la crisis del capitalismo y los límites de su reproducción y el debate sobre las alternativas.

El derrotero del pensamiento crítico nos arroja grandes enseñanzas teóricas y políticas. Entre las consecuencias teóricas, podemos señalar la pertinencia actual del análisis crítico de la realidad social desde una visión de la totalidad o desde una dimensión de ella que se considera primordial (p. ej., análisis articulado de la financiarización, explotación, innovación tecnológica). Asimismo, la necesidad de descifrar las grandes tendencias, contradicciones y potencialidades que entraña el capitalismo. Entre las consecuencias políticas puede considerarse la necesidad de crear un poder social más allá de los problemas consuetudinarios del capitalismo, como la especulación, el despojo, la mercantilización, para articular respuestas de mayor envergadura, en vías de un cambio de paradigma civilizatorio que supera la ley del valor, el régimen del trabajo abstracto, el reinado de la mercancía, el poder del dinero, la omnisciencia del mercado y la dominación del poder estatalista.

El debate sobre el capitalismo desde el pensamiento crítico es una tarea crucial para entender el presente del mundo en que vivimos y en particular de las regiones y países subdesarrollados y dependientes, y promover políticas de transformación social, no en pauta reformista, sino con talante emancipador.

Excedente en el desarrollo: revisión y nueva conceptualización desde los extractivismos

Eduardo Gudynas*

Resumen. Se discuten algunos conceptos que son frecuentes en los debates sobre extractivismos en particular y desarrollo en general. Sobre la valoración económica se precisan ciertos problemas derivados de la exclusión de otras valoraciones, de las limitaciones en asignar precios, y de las contabilidades distorsionadas. Seguidamente se considera la categoría renta, indicándose algunas ventajas y desventajas en las posturas ricardiana y marxista convencionales. Luego se aborda la idea de excedente según Paul Baran. Todo el recorrido permite llegar a una redefinición del excedente como una categoría plural, que contiene tres componentes básicos (social, ambiental enfocado en recursos naturales renovables y ambiental referido a recursos naturales no renovables), con algunos aspectos cuantificables en una métrica monetarizada y otros no. Por ello, esta categoría es útil para un análisis desde la economía política y la ecología política.

Palabras clave: excedente, plusvalía, excedente económico, renta, extractivismos.

* Centro Latinoamericano de Ecología Social (Claes), Montevideo, Uruguay. Investigador asociado del Departamento de Antropología de la Universidad de California, en Davis, e investigador visitante del Centro de Estudios Avanzados de la Universidad de Múnich.

Surplus in development: revision and a new concept after extractivisms

Abstract. Some features of concepts that are very common in the debates about extractivisms in particular and development in general are discussed. About economic value, limitations derived the exclusion of other values, limitations in assigning prices, and distorted accountabilities are highlighted. Next, the category rent is briefly reviewed, indicating some advantages and disadvantages in the conventional Ricardian and Marxist positions. Then the idea of surplus is addressed following Paul Baran. This results in a redefinition of the surplus as a plural category, which contains three basic components (social, environmental focused on renewable natural resources and environmental referred to non-renewable natural resources), with some quantifiable features in monetarized metrics and others not. Therefore, this category is useful for analysis after political economy and political ecology frameworks.

Keywords: surplus, surplus value, economic surplus, rent, extractivisms.

Introducción

En las estrategias de desarrollo que han prevalecido en América Latina, la apropiación y exportación de recursos naturales han desempeñado papeles de enorme relevancia. Tradicionalmente se los ha defendido apelando a los beneficios económicos directos, tales como la llegada de inversiones, aumento de las exportaciones o incremento de la recaudación fiscal, y también indirectos, como la generación de empleo o el acceso a nuevas tecnologías. Ante esos supuestos beneficios se han denunciado perjuicios que también son económicos, junto a otros impactos en las demás dimensiones sociales, territoriales y ambientales.

Buena parte de esas disputas ocurren en una arena economicista, donde se usan argumentos propios de la economía. En sus formulaciones más comunes, los defensores de los extractivismos insisten en que los beneficios económicos superan a las desventajas, y los críticos buscan señalar pérdidas económicas, por ejemplo por contaminación, para insistir en que los perjuicios prevalecerán. En ese tipo de discusiones hay dos términos que son utilizados con mucha frecuencia: renta y excedente. Ejemplos de ellos son las consideraciones sobre la renta petrolera, los gobiernos rentistas, etcétera, como también los señalamientos de excedentes económicos, disputas por excedentes, etcétera. Las dos palabras tienen una larga historia, han sido utilizadas de variadas maneras, y más allá de las desventajas que pudieran tener, también es cierto que ofrecen muchas potencialidades para caracterizar las estrategias de desarrollo.

En el presente artículo se abordan algunas de esas cuestiones. En primer lugar se consideran ciertas limitaciones en las valoraciones económicas para poder así abordar aspectos clave que afectan a la categoría de renta, y

desde allí se avanza al concepto de excedentes. Se rescatan los aportes de Paul Baran, y siguiendo en parte sus perspectivas, se ofrece una nueva conceptualización de la categoría de excedentes como plural, incluyendo componentes sociales y ambientales de distinto tipo, algunos monetarizables y otros no. El análisis está enfocado en las actividades extractivas (como los sectores minero, petrolero y agropecuario orientados a las exportaciones), y algunas ideas ya fueron adelantadas, por ejemplo, en Gudynas (2015).

Exclusiones y distorsiones en la valoración económica

Las ideas de renta o excedente económico en los extractivismos presuponen una valoración económica de los recursos naturales, y en ello se encierran un conjunto de problemas que afectan a cualquier entendimiento de esos conceptos. Se puede hablar, por ejemplo, de una renta minera cuando un mineral tiene un valor de mercado.

Esto es parte de un proceso por el cual elementos presentes en la naturaleza, como pueden ser ciertas rocas o determinados suelos, se vuelven útiles para los humanos, son renombrados como recursos naturales, *commodities*, germoplasma, etcétera, se les asigna valor económico (usualmente representado como un precio), y eventualmente también quedan sujetos a derechos de propiedad. Estas prácticas son muy conocidas, y resultan, por ejemplo, en que a fines de diciembre de 2019, el precio de mercado del mineral de hierro alcanzaba los 91 dólares por tonelada, el grano de soya valía 375 dólares por tonelada, y así sucesivamente.

Bajo estas condiciones ocurren distintos problemas que afectan las interpretaciones de renta y excedente en al menos tres niveles: en la prevalencia

de la valoración económica que excluye otros valores; en la asignación de precios ya que son incompletos; y en una contabilidad que está distorsionada.

En el primer aspecto, la valoración económica se ha vuelto tan dominante que muchos asumen que es la mejor representación de la esencia del valor de las cosas, y en ellos otros tipos de valores son minimizados o desaparecen, tales como valores culturales, estéticos, religiosos, ecológicos, etcétera. De ese modo, se valora un yacimiento de hierro por la concentración del mineral y se ignoran esos otros valores, como podrían ser la belleza estética del paisaje que está por encima del yacimiento o las funcionalidades ecológicas de los ecosistemas de ese sitio.

Esas limitaciones han recibido múltiples críticas, señaladas especialmente por la economía ecológica, y no es posible repasarlas todas aquí. Pero es necesario tenerlas presentes para poder indicar que ocurren dos procesos simultáneos: hay una valoración económica, y por lo tanto utilitarista, y de base antropocéntrica, que se asume como la mejor representación de un valor esencial, y a la vez se reducen o anulan activamente otras valoraciones. Esto ocurre continuamente con los extractivismos.

El valor económico resultante, expresado en un precio, a su vez enfrenta otros problemas. Siguiendo con el ejemplo del hierro, en la extracción de minerales sólo éste tiene un precio de mercado, mientras que la mayor parte de la materia extraída es considerada desecho sin precio. En la extracción de materia desde la naturaleza la mayor parte es desechada, correspondiendo a las llamadas «mochilas ecológicas», mientras que sólo una fracción es reconvertida en una mercancía transable en el mercado. A esto se suman distintas operaciones que realizan las empresas sobre los precios en los mercados internacionales, actuando sobre los costos de extracción, subsidios, exoneraciones, demanda, oferta, etcétera, que también han sido

indicadas desde hace años. Todo esto resulta en una valuación incompleta, limitada o manipulada.

Finalmente, le siguen los problemas en la contabilidad. Por ejemplo, al externalizarse los impactos sociales (tales como los efectos sobre la salud pública) o ambientales (como la contaminación del agua), la determinación de costos e ingresos es siempre incompleta. Se despliega una contabilidad por la cual, siguiendo con el caso de los extractivismos, se insiste en que siempre arrojan ganancias pero ello resulta porque una y otra vez se excluyen o no se valorizan los impactos sociales y ambientales, y a su vez la asignación de precios es incompleta, y además se excluyen otras valoraciones. Es una contabilidad distorsionada. Los análisis de costo y beneficio convencionales operan desde esa perspectiva y por ello en la toma de decisiones se persiste con los extractivismos, y los reportes gubernamentales que repiten esos cálculos confirman los beneficios económicos.

Estos tres tipos de problemas y limitaciones están contenidos uno dentro de otro. Desde el punto de vista de los extractivismos en particular, y del desarrollo en general, esto no es una limitación, ni reconocen las distorsiones. Por el contrario, esas manipulaciones son necesarias para mantener la ficción de una alta rentabilidad de los extractivismos. No se está ante acciones ocasionales ni a la falta de pericia, sino a una postura defendida una y otra vez desde los actores que promueven el desarrollo convencional, como empresarios, académicos y políticos. Los extractivismos necesitan ese tipo de contabilidad distorsionada, de las limitaciones en asignar los precios y de la exclusión de otras valoraciones para seguir siendo viables. Este entramado afecta directamente a las concepciones convencionales de la renta y el excedente.

Renta

En los usos convencionales actuales del concepto de renta se la presenta como la diferencia entre el valor (en escala monetarizada) del recurso natural en los mercados globales y los costos totales en lo que llaman su «producción», la palabra que usa la economía convencional para referirse a la extracción. Un ejemplo clásico de ese procedimiento son los cálculos de la renta sobre los recursos naturales del Banco Mundial (BM, 2011). Según sus estimaciones más recientes, la renta más alta sobre recursos naturales se registra en la República del Congo (42.7% del PIB); la más alta en minerales es en Mongolia (28.8%), en gas natural en Timor Oriental (16.8%), y para el petróleo en Iraq (37.8%). Entre los países latinoamericanos, ejemplos de renta del total de recursos naturales es 11.8% del PIB en Venezuela, 8.9% en Perú y 3.5% en Brasil.¹

Si bien estas y otras concepciones sobre la renta están inmersas en innumerables debates (véase Christophers, 2019a, como ejemplo de uno de los aportes más recientes; una revisión previa todavía relevante en Haila, 1990), a los efectos del presente análisis interesa señalar que están teñidas por todos los problemas explicados en la sección anterior. El precio del recurso extraído está afectado por manipulaciones, exclusiones de valores, y distorsiones en reconocer precios. A su vez, los llamados «costos» también padecen de problemas análogos, tales como las externalidades, ignorar los costos de reposición de patrimonio ecológico dañado, etcétera. De uno y otro lado de la ecuación hay elementos que no son valuados adecuadamente y por lo tanto es una contabilidad distorsionada.

¹ La renta total de recursos naturales es la suma de las rentas en minerales, petróleo, gas natural y forestal; datos para 2017, excepto para Venezuela que datan del 2014, según la base de datos del BM en <https://data.worldbank.org>; otros aspectos de la metodología en BM (2011).

De este modo, las discusiones sobre, pongamos por caso, las rentas mineras o petroleras, parten aceptando esas limitaciones y se enfocan en la captura de esa renta, en denunciar a las economías «parásitas», en reclamar tributos más altos sobre la renta capturada por las empresas transnacionales, etcétera. Sin duda esas discusiones son relevantes, pero también deben tenerse presentes sus limitaciones.

Aunque la idea de renta tiene una larga historia, que puede rastrearse hasta Adam Smith, los aportes de David Ricardo no sólo deben ser destacados puesto que abordan cuestiones relevantes para el caso de los extractivismos (especialmente agropecuarios), y explican muchos de los usos contemporáneos como el que se acaba de describir. Ricardo entendía que la «renta de la tierra» correspondía a los pagos de los agricultores al señor o dueño de las tierras para poder utilizarlas (Ricardo, 1945). La renta es el exceso generado por encima del aprovechamiento de tierras de peor calidad, y que el campesino transfiere al propietario. No debe ser confundida, según Ricardo, con un interés o beneficio que pueda arrojar el capital.

Por un lado, Ricardo toma en consideración condiciones clave para la situación actual, tales como enfrentar que la escasez o condiciones ecológicas diferenciales influyen directamente en la renta, pero fiel a las ideas de su siglo, entendía que si bien el suelo era la «fuerza original» de los usos productivos, también sería «indestructible».

El siguiente aporte a destacar en esta sección corresponde a Karl Marx, quien también entiende que existe una renta en la imposición de los dueños de las tierras sobre aquellos que las trabajan, pero considera que ésta es parte de un excedente que se origina allí donde el valor es distinto al precio. Recordemos que en el valor puede ser igual, mayor o menor al precio. Marx distingue tres variedades de renta: las rentas diferenciales tipo I

y tipo II, y una renta absoluta.² Ninguna de ellas debe ser confundida con una ganancia.

La renta diferencial I se debe a la diferencia de los precios de producción debida, por ejemplo, a suelos de distinta productividad o con diferente acceso a la caminería. La renta diferencial II vuelve complejo el análisis, ya que incorpora otros factores, como el tiempo, el acceso al capital, etcétera. El tercer tipo, la «renta absoluta», responde a las decisiones discrecionales que pueden imponer los propietarios de la tierra, tales como la exclusión de una parcela.

El esquema basado en Marx permite articular la renta como apropiación que hacen los terratenientes sobre capitalistas que cultivan los predios, y éstos últimos, a su vez, obtienen ingresos tanto de los cultivos como de una plusvalía que toman de los asalariados que trabajan en los campos al pagarles bajos sueldos (entendiéndose los términos capitalista y plusvalía en el sentido dado por Marx). En este esquema, los empresarios capitalistas por un lado generan los retornos económicos, y los terratenientes, por otro lado, pasivamente se apropian de parte de sus ingresos. Puede verse que en estas ideas sobre la renta se otorga mucha relevancia a la propiedad o control sobre los recursos, pero también se expanden a considerar las relaciones sociales entre los distintos actores. Estos son componentes que deben ser tenidos en cuenta y son necesarios para entender el desarrollo contemporáneo, pero abordajes como los del Banco Mundial los ignoran. En ese sendero está, por ejemplo, la reciente definición de Christophers (2019b) de considerar a la renta como los ingresos derivados de la propiedad, posesión o control de

² El asunto es abordado, por ejemplo, en la sección sobre «Cómo se convierte la ganancia extraordinaria en renta del suelo» en el volumen III de *El capital* (Marx, 2010); para un abordaje reciente véase a Ramírez (2009).

bienes escasos bajo condiciones de competencia limitada o impedida. Pero, de todos modos, sigue faltando la atención a la dimensión ambiental.

Este breve repaso indica que es necesario contar con una categoría que incluya varios de los componentes abordados en las ideas de renta, incorporando con especial atención cuestiones sociales, a tono con Marx, pero que a la vez pueda sumar otras dimensiones que no son consideradas. La categoría de excedentes brinda esa oportunidad.

Excedentes

El término «excedente» se ha utilizado por décadas en muy diversos análisis políticos y económicos, y en América Latina frecuentemente asociado con los estilos de desarrollo que dependían de exportar materias primas. Un ejemplo destacado de su importancia lo brinda el boliviano René Zavaleta Mercado, quien afirmaba que el control de los excedentes era una cuestión central en las disputas políticas, y éste a su vez, descansaba en una larga historia que comenzaba en la colonia. La minería de Potosí, según Zavaleta Mercado, «decía a gritos que no importa el excedente, sino quién lo capta y para qué» (1984:180), dejando de ser un problema económico para volverse además un «principio transmisor de ideología» (1984:183). A partir de las creencias de una naturaleza latinoamericana que contenía todas las riquezas necesarias, la lucha por controlar esos beneficios se volvieron centrales.

La prevalencia del término excedente no puede sorprender porque su uso puede rastrearse al menos hasta David Ricardo (véase Danielson, 1990a; Lippit, 1999). Con Karl Marx, ocurre una redefinición de la idea que

ha sido popularizada como plusvalía. Recordemos que se ha utilizado la palabra excedente para el término en inglés *surplus*, mientras que plusvalía es la traducción preferida para *surplus value* en inglés o *Mehrwert* en alemán.

Pero el contenido de este nuevo término es muy distinto. Bajo la concepción de Marx, se lo aplica a un «incremento» o un «exceso» de «valor» en la circulación mercantil por el excedente del trabajo necesario para que los trabajadores puedan subsistir y para mantener los medios de producción. La plusvalía de Marx es la apropiación de parte de los excedentes generados por los trabajadores.³

Una nueva etapa en los usos de ese término se debe al economista Paul Baran,⁴ que sigue una perspectiva marxista pero con cambios sustanciales. Baran utiliza el término *economic surplus* que se ha traducido al castellano como «excedente económico». La ventaja de esa palabra es que deja en claro que es una idea distinta a la de plusvalía.

Baran presentó brevemente el concepto en un artículo corto en 1953, y con más precisión en el libro *La economía política del crecimiento*, publicado en inglés originalmente en 1957, y en castellano en 1959; en la segunda edición en inglés, en 1962, se agrega un prólogo que ofrece precisiones y respuestas a

³ Sobre estas cuestiones véase la sección tercera sobre la producción de la plusvalía absoluta en el libro I de *El capital* (Marx, 2010).

⁴ Paul A. Baran nació en 1909 en Ucrania (en ese momento parte del Imperio de Rusia), educándose inicialmente entre Alemania y Rusia. Al estallar la Segunda Guerra Mundial logró huir de Polonia hacia Estados Unidos, donde volvió a estudiar economía en Harvard. En ese país desempeño distintos trabajos durante la guerra, pero a partir de 1949 tomó un puesto de docente en la Universidad de Stanford, siendo por años el único profesor de tiempo completo marxista en aquel país. Fue un entusiasta viajero y paralelamente desplegó un fuerte apoyo a la revista y editorial *Monthly Review*. Falleció en 1964. Para más información sobre su obra véase Sweezy, Magdoff y Baran (1971).

algunas críticas sobre sus ideas (incluido en la segunda edición en castellano en 1975). Tanto el libro y el concepto tuvieron en su momento un fuerte impacto, y se generó un importante debate. El interés aumentó todavía más con *El capital monopolista*, un libro publicado después del fallecimiento de Baran, conjuntamente con Paul Sweezy (en 1966 en inglés, y en 1968 en castellano).

Baran defiende un concepto ampliado y extendido del excedente económico, entendiéndolo como la diferencia entre la producción real generada por la sociedad y su consumo efectivo corriente. Esto lo hace igual al ahorro y la inversión, e incluye a la idea de plusvalía de Marx, sin suplantarla. Esa ampliación es necesaria a juicio de Baran por varias razones. Entre ellas se cuenta que distintos componentes fueron ocultados o invisibilizados, algunos convertidos en costos para liberarlos del «estigma» de ser calificados como excedentes. El excedente incluiría componentes «visibles» como el ahorro, la renta o el interés, y otros, posiblemente la mayor parte, serían «ocultados» renombrándolos como costos, tal como ocurre por ejemplo con los recursos escasos.

Esa ampliación de la definición permitía incorporar la problemática de lo que en ese tiempo se entendía como subdesarrollo del Tercer Mundo, incluyendo el papel de las empresas transnacionales, la apropiación de materias primas, el gasto estatal, etcétera, todo lo cual no era posible utilizando únicamente la idea de plusvalía (Baran y Sweezy, 1968). Dicho de otro modo, para entender las estrategias de desarrollo era indispensable contar con una categoría de ese tipo.

Es justamente por esa perspectiva que las ideas de Baran sirven como inspiración y tienen potencialidades para organizar un marco de análisis de los modos de apropiación de los recursos naturales y las estrategias de desarrollo actuales. El objetivo aquí no es una revisión exhaustiva de la categoría

de excedente económico en Baran, sino dejar en claro esas fuentes de inspiración y sus posibles articulaciones con otras perspectivas.

Baran presenta tres tipos de excedentes económicos. Uno real, que como se indicó arriba corresponde a la diferencia entre la producción real generada y el consumo efectivo corriente. Le siguen dos categorías derivadas: excedente económico «potencial» y «planeado». El excedente económico «potencial» es entendido como la «diferencia entre la producción que «podría» obtenerse en un ambiente técnico y natural dado con la ayuda de los recursos productivos utilizables, y lo que podría considerarse como consumo esencial» (Baran, 1975:74). El excedente económico planeado es utilizado para las tareas de planificación en una economía de tipo socialista, lo que era un asunto de relevancia en aquellos años, y apostaba a un uso y un consumo «óptimo» de recursos y bienes.

Baran reconoce que la identificación y medición de esto enfrenta obstáculos e incluso parece admitir sus contornos difusos. La situación se volvió más compleja con el paso de los años, ya que en sus sucesivas obras se agregaban cambios o ajustes, agravando los problemas de interpretación y aplicación. Pero en el manejo de esa dificultad también hay una postura a rescatar. En efecto, Baran confiesa que su idea puede tener algunos «errores» porque no es ni una definición «simple» ni permite una «medición refinada», y una evaluación cuantitativa es lo que le reclamaría la economía convencional en aquellos años (y en la actualidad). Pero Baran responde que su propósito es alejarse de la moda cualitativa y apostar más por abordajes basados en análisis y juicios: «sería deseable romper con la larga tradición del tema a la elegancia del método analítico; es mejor tratar de forma imperfecta lo que es sustancial, que llegar al virtuosismo en el tratamiento de lo que no importa» (Baran, 1975:73).

En *El capital monopolista*, Baran y Sweezy brindan una explicación esclarecedora, que a su vez muestra su relevancia ante los extractivismos actuales: «Creemos también que los modos de utilización de los excedentes constituyen el mecanismo indispensable que enlaza los fundamentos económicos de la sociedad con lo que Marx llamó su superestructura política, cultural e ideológica» (1968:12). Enseguida ofrecen un ejemplo de lo que sería una situación donde la apropiación de excedentes es simple y fácilmente analizable:

En una sociedad feudal auténtica, por ejemplo los excedentes son forzosamente extraídos del trabajo de los siervos, por los señores feudales y consumidos directamente por los amos y sus dependientes sin la medicación significativa de comerciantes y otros tipos de intermediarios. Bajo estas circunstancias, los determinantes de la magnitud de los excedentes, la forma en que son usados y la relación entre estas cuestiones y la política y cultura de la sociedad son fácilmente comprensibles. En otras sociedades el mecanismo que conecta los fenómenos económicos y los no económicos es mucho más complicado y puede llegar a tener un papel importante en el funcionamiento de ambos: los fundamentos y la superestructura» (Baran y Sweezy, 1968:12).

Las ideas de Baran, no sólo las de excedente económico, sino la del capital monopolista y sus críticas al capitalismo de su tiempo, tuvieron fuertes repercusiones. En América Latina, sus libros fueron traducidos al español, y algunos de sus textos clave circularon en la influyente serie «Cuadernos de Pasado y Presente» en 1968. Distintos autores han abordado las diferencias y semejanzas entre excedente económico y plusvalía (por ejemplo en Barclay y Stengel, 1975; Szlajfer, 1983; Lippit, 1985), se ha cuestionado que sus ideas se alejaran de un Marx clásico (Santarcangelo y Borroni, 2012), y hay quienes,

siguiendo esa inspiración, ofrecieron ajustes o nuevas definiciones (por ejemplo, Lippit, 1985; Stanfield, 1974; y Danielson, 1990a, 1990b).

Sin embargo, esas propuestas con el paso de los años quedaron relegadas, y en ello hay una cierta injusticia, especialmente desde una perspectiva latinoamericana. Es que Baran insistía en que los países que eran etiquetados como subdesarrollados en esos años, disponían de importantes excedentes, y señalaba que éstos eran usados por ejemplo en mantener a militares, en el consumo dispendioso de clases dominantes o enviado al exterior como ganancias de las empresas transnacionales, y todo ello impedía condiciones para avanzar en el desarrollo (véase Bona, 2016, para una actualización sobre algunas de estas cuestiones). Ese tipo de análisis tuvieron una influencia importante en abordar las relaciones entre desarrollo y subdesarrollo (Lippit, 1985; Danielson, 1990b), y a su vez, incidieron en la generación del dependientismo latinoamericano. Del mismo modo, aportes como los de capitalismo monopólico que descansa en las grandes corporaciones, tiene resonancias con los extractivismos actuales transnacionalizados. Aunque usan el término «monopolio», Baran y Sweezy (1968:11) admiten que incluyen al caso «más común» de oligopolio, y precisamente algunos sectores extractivistas dependen de oligopolios globales que organizar por un lado la extracción y por el otro la comercialización en los mercados internacionales (Gudynas, 2015).

Excedente como una categoría plural

Al considerar la situación actual de los extractivismos en particular, y del desarrollo en general, es valioso rescatar la perspectiva de Baran sobre los

excedentes para avanzar hacia una nueva formulación. No se plantea aplicar exactamente la misma definición sino, por un lado, rescatar algunos de sus componentes positivos, y por el otro, seguir inspirándose en la perspectiva y la intencionalidad de Baran. Del mismo modo, es necesario integrar otros componentes, como los aportes de Marx a las dimensiones sociales al tratar la renta.

Un análisis riguroso muestra que existen «excesos» económicos, pero no pueden ser analizados únicamente desde la economía convencional, ya que tienen orígenes y consecuencias que no pueden ser valuadas adecuadamente, pero que tienen consecuencias económicas. Del mismo modo, esa dinámica discurre en dimensiones sociales, tales como los arreglos políticos que determinan quiénes y cómo se apropian o son perjudicados por los excedentes. Pero también deben integrarse consideraciones ambientales, más allá que existió un intento en ese sentido (Khan y Lippit, 1993).⁵ Finalmente, debe aceptarse que buena parte de esos excedentes no tienen una expresión monetarizada pero tienen consecuencias económicas.

Es así que en este artículo se presenta una reconceptualización del excedente como una categoría plural que contiene tres componentes básicos: *a)* social, *b)* ambiental enfocado en recursos renovables y *c)* ambiental asociado a recursos no renovables. Este posee algunos aspectos que se pueden cuantificar en una métrica monetarizada pero en otros ello no es posible.

El componente social corresponde a la apropiación del trabajo y tiempo de las personas, utilizando vías conocidas como las ganancias, intereses

⁵ Khan y Lippit (1993) propusieron un excedente ajustado ambientalmente (*environmentally adjusted surplus*), que atiende algunas cuestiones ambientales aunque asociado a un concepto de excedente que no sigue exactamente a Baran. Es una propuesta a escala nacional, donde el ingreso nacional es ajustado con las externalidades ambientales (por ejemplo, contaminación) y reconoce la reducción en recursos naturales.

y plusvalía, pero también sobre su calidad de vida. En el caso de los extractivismos esto sucede, por ejemplo, con los manejos sobre la plusvalía afectando a los salarios de los trabajadores, pero también con las coberturas en salud o seguridad, rebajas impositivas, etcétera. Son situaciones que se observan en empresas mineras que pagan sueldos paupérrimos o en plantaciones agropecuarias que no protegen a sus trabajadores de los agroquímicos que aplican.

El segundo se refiere a los excedentes en la apropiación de recursos naturales renovables. Son condiciones cercanas a los abordajes clásicos de la renta de la tierra donde el propietario, o quien la controla, obliga a un pago por permitir que ésta sea explotada. Aunque se aproxima a la idea de renta diferencial tipo II de Marx, en la actualidad sabemos que la situación es mucho más compleja, ya que inciden aspectos tales como la calidad del suelo, la disponibilidad de agua, los precios en los «mercados de futuro», etcétera. Entre esos componentes también se encuentran aquellos necesarios para recuperar o proteger el ambiente, o funciones de los ecosistemas que son indispensables, como la polinización o los ciclos hidrológicos. Los excedentes se amplían o reducen de acuerdo a cómo se manejan esos componentes. Es así que en muchas prácticas agrícolas extractivistas, como el monocultivo de soya donde las empresas alquilan o se asocian con los propietarios de la tierra, se desatiende la conservación de suelos y aguas para aumentar el excedente monetarizado disponible para el agronegocio.

El tercer componente en el excedente económico se observa en los aprovechamientos de recursos no renovables, como la minería o los hidrocarburos, pero también en la ocupación del espacio geográfico. La distinción clave es que el recurso se agotará tarde o temprano, y por ello el excedente capturado por el capitalista siempre será proporcional a una

pérdida de patrimonio natural que no puede ser recuperada. Del mismo modo, el espacio ocupado por un enclave minero implica que será imposible utilizarlo con otro propósito, como puede ser la agricultura. La enorme captura de excedentes que ocurre a ese nivel está enmascarada por evaluaciones como las de una «renta petrolera», donde nunca existe una ganancia en sentido estricto porque en realidad siempre es una pérdida neta de patrimonio natural.

Es importante advertir que tanto el segundo como el tercer tipo de excedentes regularmente se pueden superponer con el primer tipo. Por ejemplo, en la economía de una plantación hay apropiación de excedentes del primer tipo a los asalariados junto a aquellos asociados a los del segundo tipo debidos a los manejos del suelo o el agua. De todos modos el componente social es muy distinto del ambiental, y con ello sus implicancias políticas. Es que los trabajadores rurales podrían declararse en huelga para aumentar sus salarios reduciendo el excedente capturado como plusvalía por los dueños de las empresas. Pero los ecosistemas no pueden protestar cuando se aumenta el excedente a costa de su destrucción. Este límite es muy evidente con los actuales extractivismos ya que implican una remoción masiva de recursos naturales con elevados impactos ecológicos.

En los excedentes se engloba la idea de externalidades. Estas nutren a los excedentes, por ejemplo, cuando los que extraen un recurso natural obtiene ventajas económicas externalizando los costos de los impactos que ocasionan. Sin embargo, no todos ellos pueden ser monetarizados o ni siquiera tienen un valor económico. En este punto es importante recordar que Baran reconocía las dificultades en cuantificar su versión del excedente, y por ello enfatizaba la importancia de insistir en una mirada conceptual. En la presente interpretación se sostiene que ese intento de cuantificación total no tiene

sentido, ya que hay componentes que no pueden ser monetarizados, o que si lo son, esa valuación adolece de muchas imperfecciones. En lugar de esquivar la situación o tratar de solucionarla por medios ineficaces, aquí se la considera como propia de los excedentes.

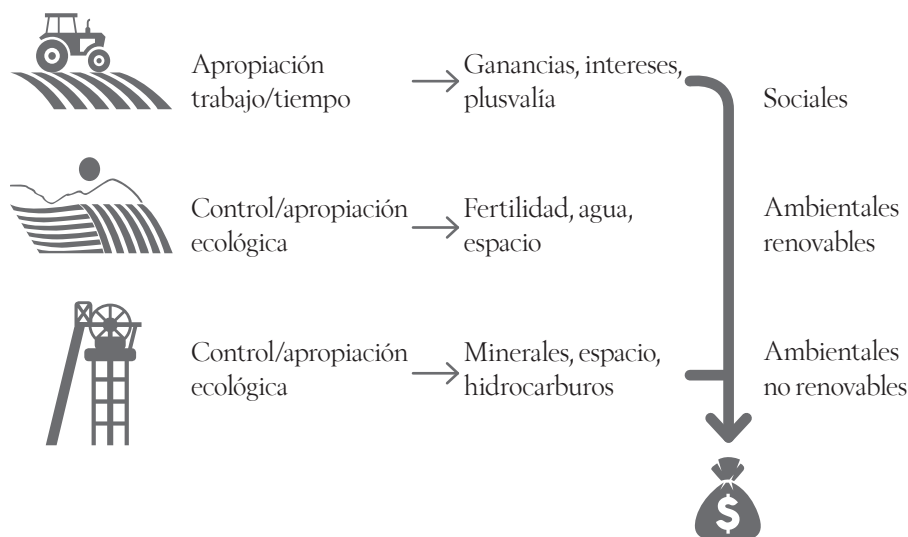
Por ejemplo, no puede monetarizarse la calidad de vida o la integridad de los ecosistemas. Sí es posible establecer el costo de algunos aspectos, como puede ser el de descontaminar el agua o la atención médica, pero ello no representa ni el valor de la Naturaleza ni de la calidad de vida de las personas. Pero es claro que los extractivismos operan en esas dos dimensiones y desde allí se generan excedentes.

Abordando esta situación pero desde la mirada de la ecología política, la existencia de excedentes incluye siempre componentes que son consecuencia de pérdidas ambientales, que pueden ser difíciles de recuperar (por ejemplo, la erosión de suelos en la agricultura) o irrecuperables (el agotamiento de minerales es un caso). Por ello, se puede señalar que en el momento en que se «crea» un recurso natural como una mercadería con un precio de mercado, en ese mismo acto, ya se generan excedentes que serán objeto de disputa social y política.

Los análisis convencionales de costo-beneficio o de la renta esconden la problemática que se acaba de abordar. Al considerar, pongamos por caso, los costos por valoraciones incompletas y contabilidades distorsionadas, se configura una situación que es análoga a la denuncia de Baran sobre los «costos ocultos».

Figura 1

Representación esquemática de los tres tipos de componentes en los excedentes, en sus dimensiones sociales, ambientales en recursos naturales renovables y en recursos no renovables



* Se incluyen tan sólo algunos componentes y a manera de ejemplo.

Captura de excedentes, costos y renta

La reconceptualización de la categoría excedente como plural, incluyendo dimensiones sociales y ambientales, monetarizables y no monetarizables, permite señalar algunas particularidades que ocurren cuando empresas o gobiernos actúan sobre ellos para aumentar sus ganancias. Esto ocurre en los extractivismos, y opera por ejemplo sobre las regalías, los salarios, los gastos en medidas ambientales y sociales, etcétera.

Las regalías constituyen uno de los instrumentos económicos más conocidos para operar sobre la renta, y de ese modo capturar parte de los excedentes económicos. El instrumento tiene un origen colonial en los pagos que se debían hacer a la corona, y que en la actualidad es ocupado por el Estado. Existen distintos tipos y se aplican según diferentes cálculos (como regalías *ad valorem*, específicas, basadas en las ganancias o en los precios, etcétera; véase por ejemplo Nakhle, 2010; Hogan y Goldsworthy, 2010).

Aunque en sentido estricto, las regalías son distintas de los impuestos que el Estado impone a personas o empresas, ya que no dependen de los derechos exclusivos sobre los recursos naturales. Pero de todos modos no siempre son fáciles de diferenciar y hay superposiciones. Por ejemplo, en Bolivia, en la administración de Evo Morales, el Estado imponía sobre los hidrocarburos regalías de 18%, y un impuesto de 32% (conocido como Impuesto Directo a los Hidrocarburos), alcanzando un total de 50% (Fundación Jubileo, 2012). Pero por otro lado, Bolivia como otros gobiernos, subsidian a los extractivismos de muy variadas maneras (subvenciones a la exploración y explotación, exoneraciones tributarias, apoyos en infraestructura o energía, etcétera). Incluso se ha llegado a extremos de subordinación en aceptar pagos voluntarios, como ocurrió en Perú con los llamados «óvolos» voluntarios y «solidarios» de compañías mineras (CooperAcción, 2009).

Es evidente que las empresas apuntan a capturar más excedentes por varios modos, desde pagar bajos salarios a evitar pagar impuestos, desde conseguir subsidios a no pagar los costos de los impactos sociales y ambientales. En cualquiera de esos instrumentos no se resuelven los problemas de las limitaciones en asignar precios o la contabilidad distorsionada, indicados arriba, y ello permite generar y apropiarse de excedentes por ejemplo

operando sobre la externalización de impactos, mientras se exageran gastos e inversiones. En ello se puede apelar a medidas legales, a legales (sacando ventajas de limitaciones en las normas de tributación, control laboral o ambiental), pagando por el *lobby* ante la clase política, campañas de publicidad, etcétera (muchos de estos componentes eran los que Baran calificaba como economía del despilfarro). Por ejemplo, un estudio para Perú de CooperAcción (2007), mostró que las presiones políticas y empresariales resultaron en que las empresas no pagaron un estimado de 357 millones de dólares en impuestos, y de ellos 37% eran regalías (entre junio de 2004 y diciembre de 2006).

Recordemos que, como se explicó arriba, en la determinación de costos operan distorsiones de todo tipo, y por ello se terminan afectando las rentas generadas, y con ello los excedentes. Esto es particularmente grave con las externalidades sociales, especialmente sobre la salud pública, y las ambientales. Por ejemplo, son conocidos casos como empresas petroleras que no invierten en asegurar la calidad del agua o agroempresas que no conservan los suelos.

Esas acciones en la dimensión ambiental afectan a lo que podría llamarse como reposición ecológica, apelando a analogías con la idea clásica de los costos de reproducción, tales como un salario que asegura la vida de empleados y obreros, como se adelantó arriba. Así como el empresario puede captar una mayor parte del excedente bajando los salarios de los trabajadores, también puede lograrlo minimizando la reposición ecológica.

Pero la dimensión ecológica tiene una particularidad adicional, ya que en muchos extractivismos no sólo no se paga esa reposición ecológica sino que no es posible. No se puede postular un costo de reposición de minerales o petróleo que sea análogo a cómo puede hacerse en una fábrica con

los asalariados. Desde una ecología política debe quedar en claro que contamos con recursos finitos, y por lo tanto cada paso en su extracción nos acerca a su agotamiento. Al mismo tiempo, la capacidad de los ecosistemas para amortiguar los impactos ecológicos también es limitada.

Esto es negado por las perspectivas economicistas que promueven a los extractivismos. Como se indicó arriba, esto sucede con las ideas clásicas de renta que no consideran otras dimensiones sociales y ambientales, y las pocas que aceptan, las redefinen como costos. De ese modo, gobiernos y empresas activamente camuflan sus capturas de excedentes aduciendo toda clase de «costos» en explotar minerales o hidrocarburos. Para los extractivismos es necesario ocultar esos otros componentes en juego en los excedentes para que no quede en evidencia que buena parte de esos emprendimientos son en realidad pérdidas netas, irreparables y perpetuas, del patrimonio social y ambiental de cada país.

Esto permite reinterpretar los extractivismos como emprendimientos donde por un lado hay actores que acumulan capital mientras que simultáneamente pierden patrimonio natural. Utilizando el vocabulario convencional de sus propios defensores, se podría sostener que los extractivismos implican una acumulación de capital financiarizado o físico, a la vez que se pierde capital natural y social. Esos dos procesos son inseparables. De un modo análogo, también se puede argumentar que la acumulación de capital en los extractivismos ocurre en tanto el valor económico de los recursos naturales es mayor que el valor del trabajo, físico y en tiempo, de los asalariados, en tanto el precio de esos recursos naturales es menor a sus valores económicos y no-económicos (culturales, religiosos, ecológicos, etcétera). Los precios de los recursos naturales son «baratos» con relación a sus valores, y es precisamente por eso que son explotados. Esos dos procesos también son

inseparables. Para lograr esto debe anular esas otras caras del valor y distorsionar las contabilidades, tales como se indicó arriba.

El concepto de excedente permite manejar de mejor manera esa problemática y rompe con las limitaciones de la categoría renta. No la excluye, pero pasa a ser un componente dentro de un entramado más amplio y complejo. Por eso mismo, los excedentes no pueden ser valorados únicamente desde una métrica en dinero, en tanto las valoraciones económicas son sólo indicadores parciales frente a la sociedad y el ambiente. Esto permite reubicar a los debates sobre regalías o tributos en otra perspectiva, ya que esas pueden ser batallas muy intensas, pero de todas maneras dependen de una apropiación intensiva de los recursos naturales. Reflejan disputas entre algunos excedentes que se visibilizan como dinero, excluyendo otros costos que podrían contabilizarse y otras valoraciones que no son traducibles económicamente pero afectan el desempeño económico.

En este mismo sentido, aunque todavía acoplado al concepto de renta, apunta el ejercicio de Andreucci y colaboradores (2017), de «acaparamiento de valor» (*value grabbing*), para sostener que la asignación de derechos de propiedad no responde exclusivamente a la obtención de bienes, sino que opera en movilizar y extraer valor por medio de relaciones rentísticas.

Las disputas sobre los excedentes

Las disputas sobre los excedentes discurren, por un lado, de forma explícita, como pueden ser las enfocadas en las tradicionales discusiones sobre la renta minera o petrolera, o el papel del Estado en capturarla. Pero por otro lado, la reinterpretación de la categoría de excedente permite reconocer

que las disputas sobre éste se encuentran implícitas en varios procesos. Por ejemplo, muchos conflictos sociales alrededor de los extractivismos en realidad son batallas sobre los excedentes. Hay actores que desean capturar una mayor proporción de los componentes económicos de los excedentes extractivistas, evitan repetidamente asumir los componentes no monetarizables o bien impiden que sean monetarizados. Del otro lado, están quienes resisten padecer los perjuicios y pérdidas, tanto los que son monetarizables como los que no lo pueden ser. Pero de uno y otro lado no se discute la esencia de la apropiación extractivista, sino que la batalla está enfocada en quienes aprovecharán sus supuestas ventajas.

Las disputas por los excedentes pueden involucrar diversos actores. Por ejemplo, en el caso petrolero se cuenta a las empresas que resisten los pagos, frente a pretensiones de obtener regalías de los gobiernos nacionales, los reclamos de gobiernos locales, e incluso comunidades locales que desean beneficios directos. En algunas circunstancias el conflicto se puede generalizar como ocurrió en Argentina cuando el gobierno de Cristina F. de Kirchner intentó en 2008 aumentar los impuestos a las exportaciones de granos. Ese tipo de captura de excedentes se aplicaba a las corporaciones exportadoras, las que a su vez lo trasladaron a los agricultores, y éstos se rebelaron (Barsky y Dávila, 2008). La protesta rural incluyó a grandes y pequeños agricultores, a organizaciones del campo muy conservadoras y otras progresistas, tuvo amplios respaldos y fue tan intensa que el parlamento anuló la medida. Todos estos casos muestran que el Estado cumple funciones clave en el manejo de los excedentes, no sólo tolerándolos, sino actuando en quienes se benefician o perjudican. Es más, Zavaleta Mercado sostiene que el Estado capitalista teje su historia en la producción, distribución y aplicación del excedente.

Estos ejemplos muestran que las peleas sobre los extractivismos ya no se centran en buscar alternativas a ese tipo de apropiación de recursos naturales, sino que se discute quiénes y cómo podrán capturar los excedentes económicos en juego. De forma esquemática, unos consideran que esos excedentes deben ser captados sobre todo por el Estado, y otros aceptan que se deriven a empresas. Pero cuando los debates políticos se centran solamente en esas cuestiones, se dan por legitimados los extractivismos. Estos son atributos clave de los extractivismos contemporáneos y que deben ser tenidos en cuenta para elaborar alternativas.

Desmontar los excedentes es ir más allá del desarrollo

La reconceptualización de la categoría de excedente que aquí se propone tiene por cometido servir a análisis propios de la economía política, la ecología política y los estudios críticos del desarrollo. No pretende ofrecer un marco para otro tipo de abordajes cuantitativos, ya que reconoce que existen aspectos que no pueden ser expresados en una métrica monetarizada. Tampoco los rechaza, pero admite que siempre serán incompletos.

En cambio, al asumir la pluralidad de los excedentes es posible por un lado, repensar algunas posturas actuales sobre el desarrollo, en especial los extractivismos, y por el otro, contribuir a fortalecer las opciones alternativas. En ese sentido, el concepto sirve para entender que buena parte de las disputas sobre los extractivismos son enfrentamientos alrededor de distintos excedentes, y por ello, las alternativas de cambio no bastan con una traslación de los excedentes entre distintos actores. Es más, si la discusión sólo se centra en la idea de renta, se dejan desatendidos otros componentes de los excedentes.

El concepto de excedente como categoría plural también permite poner en evidencia los distintos manejos que existen en el reconocimiento de valor, para así no seguir autorestringidos a los valores económicos. Los cambios en el precio, y desde allí, también en la propiedad de los recursos, no resuelven los enfrentamientos por los excedentes ni anulan las externalidades sociales y ambientales.

De este modo, la nueva conceptualización que aquí se sigue deja en claro que los excedentes parten de la asignación de valores a la naturaleza. Es por ello que en el momento en que se «crea» o «desarrolla» un recurso natural, por ejemplo como mercadería o bien, y recibe un precio de mercado, inmediatamente se están generando excedentes, y éstos serán objeto de disputas sociales y políticas. Bajo la mirada que aquí se ofrece, los excedentes se nutren de la diferencia entre una valoración económica de lo que se etiqueta como recursos, que es menor al conjunto de valoraciones económicas y no-económicas (por ejemplo, culturales o ecológicas). Esto hace que los precios de los recursos naturales se vuelvan baratos en relación con sus posibles valores, y como las contabilidades y valuaciones están distorsionadas, eso desemboca en una explotación continuada.

Las personas pueden disputar los beneficios y perjuicios en esos excedentes, pero ello no es posible para los componentes ambientales. La naturaleza no puede sublevarse contra el agotamiento de los recursos o la acumulación de externalidades. Esta pluralidad de los excedentes incide en la dinámica de los conflictos locales, y a la vez afectan las opciones sobre el desarrollo.

Esas condiciones tienen una larga historia en América Latina, y una vez más es apropiado regresar a las advertencias de René Zavaleta Mercado. Agudamente observó que en lugar de discutir sobre las esencias de

las estrategias de desarrollo, los enfrentamientos buscaban obtener los beneficios de los excedentes, pero no cuestionaban cómo se originaban. En los extractivismos contemporáneos eso ocurre una y otra vez, ya que no siempre se critica la esencia de ese tipo de emprendimientos, sino que la pelea está en quiénes y cómo obtendrán los mayores beneficios.

Siguiendo con las precisiones de arriba, la solución a los impactos de los extractivismos no está en cambiar los actores beneficiados o perjudicados, sino en desmontar sus impactos y externalidades. Sin embargo, la pelea por los excedentes es la que prevalece, y eso explica muchas paradojas que sobre todo han afectado a los progresismos latinoamericanos a inicios del siglo XXI.

Regresando, una vez más a Zavaleta Mercado, se diseminaron políticas conservadoras que usaban cambios en los excedentes por medio de prebendas y gratificaciones, que convertían la «furia del oprimido en una parte del programa del opresor» (Zavaleta, 1984). Esta es una de las razones por las cuales la ideología se transmite con los excedentes. En cambio, para atacar estos problemas en los extractivismos y otras expresiones del desarrollo contemporáneo, las alternativas reales no están en administrar excedentes sino en anularlos.

Referencias

- Andreucci, Diego, Melissa García Lamarca, Jonah Wedekind y Erik Swyngedouw (2017), «Value grabbing: a political ecology of rent», *Capitalism Nature Socialism*, 28(3), pp. 28-47.
- Banco Mundial (BM) (2011), *The changing wealth of nations. Measuring sustainable development in the new millennium*, Washington, IBRD World Bank.

- Baran, Paul (1953), «Economic progress and economic surplus», *Science and Society*, 17, pp. 289-317.
- (1957), *The political economy of growth*, New York, Monthly Review Press.
- (1975), *La economía política del crecimiento*, México, Fondo de Cultura Económica.
- (1968), «Excedente económico e irracionalidad capitalista», *Cuadernos de Pasado y Presente* (3).
- Baran, Paul A. y Paul M. Sweezy (1966), *Monopoly capital. An essay on the American economic and social order*, New York, Monthly Review Press.
- (1968), *El capital monopolista. Ensayo sobre el orden económico y social de Estados Unidos*, México, Siglo XXI.
- Barclay Jr., William J. y Mitchell Stengel (1975), «Surplus and surplus value», *Review Radical Political Economics*, 7, pp. 48-64.
- Barsky, Osvaldo y Mabel Dávila (2008), *La rebelión del campo. Historia del conflicto agrario argentino*, Buenos Aires, Sudamericana.
- Bona, Leandro M. (2016), «Subdesarrollo y excedente económico: una conexión posible entre los aportes de Paul Baran y Celso Furtado», *Cuadernos de Economía Crítica*, 4, pp. 95-120.
- CooperAcción (2007), *Tributación y distribución de las sobreganancias mineras en el Perú*, Lima, CooperAcción.
- (2009), *La crisis internacional y sus efectos en la tributación y la contribución social del sector minero*, Lima, CooperAcción.
- Christophers, Brett (2019a), «The problem of rent», *Critical Historical Studies*, 6, pp. 303-323.
- (2019b), «What is rent?», *Dialogues Human Geography*, DOI: 10.1177/2043820619878060

- Danielson, Anders (1990a), «The economic surplus: formation, distribution and role in economic growth», *Social and Economic Studies*, 39(1), pp. 127-152.
- (1990b), «The concept of surplus and the underdeveloped countries: critique and suggestions», *Review Radical Political Economics*, 22, pp. 214-230.
- Fundación Jubileo (2012) *A siete años del IDH ¿en qué gastan los recursos?*, La Paz, Fundación Jubileo.
- Gudynas, Eduardo (2015), *Extractivismos. Ecología, economía y política de un modo de entender el desarrollo y la naturaleza*, Cochabamba, Centro de Documentación e Información Bolivia/Centro de Asesoría y Estudios Sociales.
- Haila, Anne-Kaarina (1990), «The theory of land rent at the crossroads», *Environment and Planning D: Society and Space*, 8(3), pp. 275-296.
- Hogan, Lindsay y Brenton Goldsworthy (2010), «International mineral taxation. Experience and issues», en Philip Daniel, Michael Keen y Charles McPherson (eds.), *The taxation of petroleum and minerals: principles, problems and practice*, New York, Routledge/Fondo Monetario Internacional, pp. 122-162.
- Khan, Haider A. y Victor D. Lippit (1993), «The surplus approach and the environment», *Review Radical Political Economics*, 25(3), pp. 122-128.
- Lippit, Victor D. (1985), «The concept of the surplus in economic development», *Review Radical Political Economics*, 17, pp. 1-19.
- (1999), «Economic surplus», en Philip O'Hara (ed.), *Encyclopedia of Political Economy*, Londres, Routledge, pp. 251-254.
- Marx, Karl (2010). *El capital. Crítica de la economía política*, México, Fondo Cultura Económica.
- Nakhle, Carole (2010), «Petroleum fiscal regimes», en Philip Daniel, Michael Keen y Charles McPherson (eds.), *The taxation of petroleum and minerals: principles, problems and practice*, New York, Routledge/Fondo Monetario Internacional, pp. 89-121.

- Ramirez, Miguel D. (2009), «Marx's theory of ground rent: a critical assessment», *Contributions to Political Economy*, 28(1), pp. 71-91.
- Ricardo, David (1945), *Principios de economía política y de tributación*, Madrid, Aguilar.
- Santarcángelo, Juan E. y Carla Borroni (2012), «El concepto de excedente en la teoría marxista: debates, rupturas y perspectivas», *Cuadernos de Economía*, 31(56), pp. 1-20.
- Stanfield, Ron (1974), «A revision of the economic surplus concept», *Review Radical Political Economics*, 6, pp. 69-74.
- Sweezy, Paul M., Harry Magdoff y Paul A. Baran (1971), *Paul A. Baran. El hombre y su obra*, México, Siglo XXI.
- Szlajfer, Henryk (1983), «Economic surplus and surplus value: an attempt at comparison», *Review Radical Political Economics*, 15, pp. 107-130.
- Zavaleta Mercado, René (2013), «Lo nacional-popular en Bolivia», en *Obra completa (tomo II: Ensayos 1975-1984)*, La Paz, Plural.



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons
Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional

Alternativas de desarrollo: viejos desafíos y nuevas hibridaciones en China y América Latina

Paul Bowles*

Henry Veltmeyer**

Resumen. Para la corriente dominante de los Estudios de Desarrollo Internacional, el «desarrollo» supone la emancipación de la pobreza para más de mil millones de personas que no pueden satisfacer sus necesidades humanas básicas, en un mundo que nunca ha sido más rico en términos materiales. Los estudios críticos de desarrollo pretenden analizar por qué los proyectos de desarrollo implementados no han logrado realizar su proclama emancipatoria tras cinco décadas de múltiples iniciativas y recursos, y propone alternativas al modelo convencional. Para ello, propone examinar y teorizar la dinámica de desarrollo del sistema capitalista; formular herramientas para analizar a los Estados, sociedades y comunidades que han tratado de generar mejores condiciones de vidas y desafían los modelos ortodoxos; articular la resistencia al capitalismo y la búsqueda de alternativas en las periferias; concebir el subdesarrollo o desarrollo capitalista periférico y el poscapitalismo o posdesarrollo a partir del desarrollo desigual; evidenciar el fracaso de la teoría y política del desarrollo económico dominante porque no comprende o ignora la dinámica subyacente del desarrollo capitalista. Por lo anterior se plantea ir más allá del capitalismo a partir de las fuerzas del cambio progresistas y orientadas por un desarrollo alternativo. Se analizan los casos de China y América Latina, donde se detectan una serie de hibridaciones que pueden ofrecer enseñanzas sobre cómo pueden evolucionar las alternativas al capitalismo.

Palabras clave: capitalismo, estudios críticos del desarrollo, hibridación, China, América Latina.

* Profesor de Economía y Estudios Internacionales en la Universidad del Norte de Columbia Británica, Canadá.

** Docente investigador de la Unidad Académica en Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas, México.

Traducción del inglés por Humberto Márquez Covarrubias.

Development alternatives: old challenges and new hybridization in China and Latin America

Abstract. In the current, dominant conceptualisation of International Development Studies, «development» is based on the emancipation from poverty for the more than one-billion people who are unable to satisfy their basic human needs, in a world that has never been richer in material terms. Critical development studies attempts to understand why the many projects of development that have been implemented have not led to the stated emancipatory goal after five decades of multiple initiatives and resources, and propose alternatives to the conventional model. To that end, this article examines and theorizes the dynamic of capitalist system's development project; offers tools for the analysis of States, societies and communities which have attempted to create better living conditions and defy orthodox models; outline the resistance to capitalism and the search for alternatives in the peripheries; conceptualize peripheral capitalist subdevelopment or development and post-capitalism or post-development from a perspective of unequal development; reveal the failure of dominant economic development theory and policy that is unable to understand or ignores the underlying dynamic of capitalist development. Consequently, the article proposes going beyond capitalism with the forces of progressive change, oriented toward an alternative development. It analyzes case studies in China and Latin America, where a series of hybridizations are identified that could offer lessons for how to create alternatives to capitalism.

Keywords: capitalism, critical development studies, hybridization, China, Latin America.

De acuerdo con sus defensores institucionales y profesionales de la corriente principal de los estudios internacionales de desarrollo, el «desarrollo» hace al menos un reclamo emancipatorio importante —emancipación de la pobreza para más de mil millones de personas (exactamente cuántos depende de cómo se define y cuenta la pobreza) que persiguen su vida cotidiana en condiciones de pobreza (entendida como la incapacidad de las personas para satisfacer sus necesidades humanas básicas) en un mundo que nunca ha sido más rico en términos materiales. El Banco Mundial (BM), por ejemplo, en su cabecera describe que sus objetivos son «acabar con la pobreza extrema dentro de una generación e impulsar la prosperidad compartida» (BM, s/f). Se entiende que esto último significa aumentar los ingresos de 40% inferior de la población en cada país; de ahí el interés del BM en el crecimiento/desarrollo «favorable a los pobres» e «inclusivo». Por su parte, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), en su concepción del desarrollo humano y sus objetivos de desarrollo sostenible, y en su «llamado universal a la acción para acabar con la pobreza, proteger el planeta y garantizar que todas las personas disfruten de la paz y la prosperidad» (PNUD, s/f), define el desarrollo de manera más amplia, pero la reducción de la pobreza permanece como una estrategia central.

Los estudios críticos de desarrollo (ECD) son una rama de los estudios de desarrollo que busca examinar por qué, a pesar de más de cinco décadas de esfuerzos concertados y recursos dedicados, las audaces afirmaciones emancipatorias hechas para el desarrollo no se han realizado y cómo se deben encontrar alternativas al modelo convencional. En este sentido, los ECD se basan en una serie de entendimientos clave.

El *primero* es que es esencial examinar de cerca y teorizar la dinámica de desarrollo del sistema operativo subyacente: el capitalismo. En la corriente

principal de los estudios del desarrollo, la suposición asumida de que el capitalismo proporciona el mejor, si no es que el único, sistema para lograr el objetivo emancipatorio fundamental del desarrollo ha llevado a la desaparición virtual de cualquier mención, y mucho menos de la teorización, del capitalismo como sistema. Sin embargo, la producción de pobreza está asociada y es el resultado directo de una multiplicidad de fuerzas como el colonialismo, el imperialismo, la guerra, el racismo, el patriarcado y la destrucción ecológica que no pueden entenderse ni superarse completamente sin una comprensión clara de la dinámica y las contradicciones fundamentales del capitalismo. En consecuencia, los ECD se preocupan y ofrecen mucho más que la simple emancipación de la pobreza, es decir, la emancipación del capitalismo. Si bien ha habido casos previos de «crisis en el desarrollo» o «impases en el desarrollo», la coyuntura actual nos lleva a argumentar que, desde una perspectiva de los ECD, la crisis del desarrollo no puede separarse de las crisis del capitalismo.

En *segundo* lugar, el «desarrollo» visto a través de lentes críticos —ECD— proporciona un terreno rico y herramientas útiles para examinar cómo los estados, las sociedades y las comunidades han tratado de construir mejores vidas para sus miembros mientras desafían los modelos ortodoxos prevalentes y extraen lecciones de estas experiencias. En estas experiencias, podemos ver mejor el potencial y las dificultades de las diferentes vías e ir más allá del capitalismo. Este análisis histórico también nos permite ir más allá del enfoque a menudo eurocéntrico de gran parte del debate sobre el poscapitalismo y el neoliberalismo autoritario que, de hecho, se probó en la periferia, por ejemplo, en Chile en la década de 1970, antes de su manifestación populista actual en partes del centro.

En *tercer* lugar, los ECD toman como axiomático que la resistencia al avance del capital en el proceso de desarrollo y la búsqueda de alternativas

al capitalismo pueden articularse, avanzar e implementarse en la periferia del sistema capitalista mundial. Durante gran parte del siglo XX, este fue el caso a medida que las revoluciones socialistas estatales, que comenzaron en Rusia en 1917, se extendieron a través de la periferia del sistema desde China, Cuba, Vietnam y Angola, por ejemplo. De hecho, la resistencia al capital prevaleció en gran parte de la periferia, aunque su mezcla con luchas anticoloniales y antiimperialistas significó que tomara diferentes formas en diferentes lugares. En cualquier caso, la periferia no ha sido ajena a la búsqueda de alternativas al capitalismo, sino más bien todo lo contrario.

En *cuarto* lugar, el desarrollo de las fuerzas productivas y las condiciones sociales asociadas de las personas en los países y las macrorregiones en todo el sistema mundial son muy desiguales, lo que nos permite concebir el subdesarrollo o el desarrollo capitalista periférico en algunos casos y el poscapitalismo o posdesarrollo en otros. Este concepto de desarrollo capitalista desigual es fundamental para el marxismo. Lo que agregan los ECD es una preocupación fundamental sobre las condiciones específicas del capitalismo en la periferia de lo que ha surgido como un sistema mundial. Por ejemplo, los marxistas han teorizado durante mucho tiempo que el desarrollo capitalista de la industria se basa en el desarrollo capitalista de la agricultura y un proceso asociado de proletarianización —la transformación de un campesinado de pequeños productores agrícolas en un proletariado industrial y la creación de un ejército industrial de reserva de trabajo excedente—; sin embargo, no han podido entender lo que esto ha significado para el capitalismo en la periferia del sistema, a saber, la formación de un semiproletariado de trabajadores rurales sin tierra empobrecidos que en la década de 1990 constituirían la base social primaria de la resistencia al capitalismo bajo la forma de globalización neoliberal (Petras y Veltmeyer, 2013).

Otro fracaso del marxismo tradicional, centrado como estaba en la construcción de una teoría de las leyes fundamentales del desarrollo capitalista, fue la incapacidad de apreciar la magnitud y el significado del avance de la búsqueda de recursos (*resource-seeking*) del «capitalismo extractivo» en la periferia del sistema (Veltmeyer y Petras, 2014). Los analistas que operan dentro de un marco de ECD, que combina la economía política con la ecología social, han determinado que las contradicciones del capital extractivo, combinadas con las contradicciones y las fuerzas de cambio generadas por la relación capital-trabajo y la relación centro-periferia —posiblemente las principales contradicciones del capitalismo— subyacen y explican el surgimiento de las fuerzas fundamentales y más poderosas del desarrollo capitalista y la resistencia organizada al capitalismo actual. Esto nos permite no sólo teorizar sobre la dinámica fundamental del desarrollo capitalista —la forma actual adoptada por el capitalismo como sistema mundial— sino también identificar las fuerzas de resistencia más poderosas, que en el contexto latinoamericano apuntan hacia varios modelos y vías de desarrollo alternativo.

En *quinto* lugar, la teoría del desarrollo económico dominante, cuyos parámetros son ejemplificados institucionalmente por el BM, el PNUD y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), han seguido durante seis décadas diversas estrategias diseñadas para lograr un cambio y desarrollo social transformadores (mejora en la condición social de diversas poblaciones objetivo) basados en el supuesto de la necesidad de una reforma institucional y política. Ninguna de estas estrategias ha funcionado, porque las diversas teorías y prescripciones de políticas presentadas por estas instituciones no comprenden o ignoran la dinámica sistémica subyacente del desarrollo capitalista. Al mismo tiempo, mientras que algunos economistas

políticos marxistas (Foster, 2002; Foster, Clark y York, 2010) han identificado las raíces de la crisis fundamental que ha acosado al sistema capitalista, y que, según algunos, eventualmente conducirá a su colapso o derrocamiento, y han aclarado la forma de todo el sistema tomada por las fuerzas del desarrollo capitalista, han fallado singularmente en identificar las fuerzas anti-sistémicas que están conduciendo o tienen el potencial de transformarnos o movernos más allá del capitalismo. Ni la economía del desarrollo ni la economía política marxista han servido para identificar las fuerzas que tienen el potencial de un cambio sistémico. Para esto, se argumenta, podríamos recurrir a los ECD.

Ir más allá del capitalismo: fuerzas de cambio progresista y desarrollo alternativo

El capitalismo es un sistema en crisis: una crisis multifacética y multidimensional con profundas raíces en el funcionamiento normal del sistema capitalista. La experiencia en las últimas tres décadas dentro del marco institucional y político de lo que en la década de 1980 se describió como el «nuevo orden mundial» —un sistema diseñado para liberar a las «fuerzas de la libertad económica» (el mercado, la empresa privada, el capital) de las restricciones regulatorias del Estado intervencionista— ha dejado este hecho claramente patente. En este contexto, el paradigma de los ECD ha surgido como un campo heterogéneo de estudios emancipatorios, un conjunto diverso de ideas de desarrollo alternativo y alternativas al desarrollo, en respuesta a las condiciones cambiantes del desarrollo capitalista y como un desafío intelectual a la ideología de la globalización neoliberal

y los enfoques convencionales del «desarrollo». El rango de contribuciones a los ECD es extenso y ha sido revisado en otros lugares (véase Veltmeyer y Bowles, 2018; Veltmeyer y Delgado, 2018). En este artículo complementamos ese trabajo enfocándonos en la experiencia del desarrollo capitalista en dos macrorregiones (una de ellas un país y la otra una amalgama de unos 30 países), para analizar las implicaciones, posibilidades y vías para ir más allá del capitalismo. Nos centramos en estos dos casos de desarrollo capitalista no por sus supuestos «éxitos» o que ocasionen «esperanza» para un futuro mejor, sino por su importancia. En ambos, encontramos los desafíos actuales de para quién debería ser el «desarrollo» y qué constituye el «desarrollo», de cuál podría y debería ser el papel del Estado, qué relaciones de propiedad no capitalistas o poscapitalistas podrían ser posibles, e identificar las fuerzas de resistencia y de aquellos que bloquean la transformación social.

China, como la segunda economía más grande del mundo, ha sido testigo de décadas de rápido crecimiento económico sostenido y tiene un papel y una influencia globales cada vez más importantes en el pensamiento sobre el desarrollo en otras partes de la periferia. Como sólo el segundo país no occidental en desafiar el dominio occidental del sistema global desde la Revolución Industrial, y como el único que no forma parte de la alianza de seguridad occidental, ocupa un lugar único en los modelos y prácticas dominantes potencialmente desafiantes. Por ejemplo, su ejercicio de «poder blando» y su influencia financiera, como lo demuestra la Iniciativa del Cinturón y Ruta de la Seda, significa que su influencia en la configuración del desarrollo del siglo XXI en la periferia no puede ser ignorada. América Latina, por otro lado, históricamente una región de ricas contribuciones al pensamiento de desarrollo alternativo desde la teoría

de la dependencia en adelante (Kay, 2018), en los últimos años ha servido como un laboratorio virtual de experimentos con modelos de desarrollo alternativo —una alternativa al avance del capital en el proceso de desarrollo, alternativas a las poderosas fuerzas del desarrollo capitalista. Estos incluyen la «marea rosa» de una década de regímenes progresistas, ya que varios gobiernos de la región buscaron avanzar en una forma más inclusiva de desarrollo (capitalista) o ir más allá del capitalismo, promoviendo nuevas formas de pensar como las encapsuladas por la noción de Buen Vivir/Vivir Bien (en solidaridad social y armonía con la naturaleza), una noción institucionalizada en las Constituciones (si no en la práctica política) de Bolivia y Ecuador (Acosta, 2012; Gudynas, 2011). Y la búsqueda de formas y modelos de desarrollo alternativos, también incluyó la construcción de una «economía social y solidaria» basada en el cooperativismo, la autogestión de los trabajadores y el desarrollo local, así como el intento de construir un «socialismo del siglo XXI» en Venezuela (Azzellini, 2017). A este respecto, analizamos cómo las experiencias de China y América Latina están dando forma al pensamiento sobre qué opciones para el cambio transformador en áreas periféricas en el futuro podrían ser posibles o factibles.

En nuestro análisis no nos centramos en las posibilidades de un cambio transformador repentino y revolucionario y el colapso repentino del capitalismo y su reemplazo con un plan detallado para una alternativa, sino en las perspectivas de cambio que no dependen del «catastrofismo» como punto de partida. Más bien nos centramos en las vías y la existencia de hibridaciones como formas institucionales de transición. Como argumentaremos, están surgiendo hibrididades que difuminan y rompen los límites entre el capitalismo y el poscapitalismo.

Llegamos a la conclusión de que muchas de estas hibridaciones pueden no ser deseables desde una perspectiva emancipadora y contienen contradicciones problemáticas. Si bien puede haber islas de esperanza en el océano capitalista, la lección general extraída de nuestros estudios es que las perspectivas de una transición a una forma de desarrollo emancipador en la periferia en las condiciones actuales son bajas. Aun así, las formas y fuerzas de resistencia generalizadas y diversas que están surgiendo o que han surgido en la coyuntura actual del proceso de desarrollo capitalista proporcionan una medida de esperanza para el surgimiento de una alternativa potencial al capitalismo. En América Latina, por ejemplo, los pueblos con un reclamo legítimo de territorio participan activamente, en palabras de David Barkin (2019), «en procesos concertados para consolidar una constelación diferente de sociedades al margen del sistema capitalista global». Y en tal sentido, encontramos algunos casos de «islas de vida no capitalista».

Hibridaciones de China

A primera vista, China puede ser un lugar extraño para buscar alternativas al capitalismo o al poscapitalismo, ya que se ha descrito ampliamente como un cambio inexorable hacia el capitalismo global y su integración a éste en las últimas tres décadas. Este giro hacia el capitalismo ha generado sus fuerzas de resistencia por parte de los trabajadores, incluidos los trabajadores migrantes, así como el campesinado (véase, por ejemplo, Fan, 2018; Bieler y Lee, 2019; Wu Zhang, 2015). Que China representa una forma de capitalismo es claro. Pero quedan dos razones por las cuales China plantea

preguntas interesantes y difíciles para una consideración de alternativas poscapitalistas. La primera se refiere a las posibilidades de «recuperación» económica, la segunda a la naturaleza y las implicaciones de las relaciones de propiedad. Ambas han sido desafíos para la periferia: ¿cómo pueden los países cerrar la brecha con los niveles de bienestar material que se encuentran en los países industrializados y qué formas de relaciones de propiedad (no capitalistas) podrían ser consistentes con esto? Estas fueron, por supuesto, preocupaciones centrales de los países «socialistas estatales» del siglo XX, pero su desaparición no hace que los desafíos sean menos relevantes para el futuro.

Con respecto a la primera pregunta, a pesar de sus muchas fallas, el capitalismo ha demostrado ser un sistema dinámico capaz de elevar el nivel de vida de una minoría de la población mundial. Una pregunta central en los ECD es cómo tales niveles de vida podrían alcanzarse de manera más amplia. Al abordar esto, el papel del Estado, y más específicamente, los usos del poder del Estado, se ha visto como esencial. Esto se ha cristalizado en torno a la idea de un Estado de desarrollo, un Estado capaz de lidiar con la tarea de emprender las múltiples transformaciones necesarias para elevar rápida y decisivamente los estándares de vida en masa. En el caso soviético, esto fue encapsulado por la frase «poder soviético más electrificación». Este modelo no tuvo éxito, pero pocos lo han logrado. Muchos países han abordado el problema central de cómo alcanzar el nivel de vida de los países industriales mediante el ejercicio del poder estatal, pero sólo un pequeño número lo ha respondido con éxito. Hay quienes, por supuesto, argumentan que es un objetivo incorrecto buscarlo. La crisis ecológica global, el sobreconsumo privilegiado de la minoría global y el trabajo pesado de la industrialización son razones por las cuales otros países no deberían

tratar de emular el camino del centro capitalista, incluso si lo intentan por medios más humanos. Se debe imaginar un futuro diferente en el que las crisis de la modernidad capitalista sean reemplazadas por nuevas formas de solidaridad y dignidad humana; de hecho, esta es la premisa de algunas de las visiones discutidas en la siguiente sección.

Pero un aspecto del pensamiento de los ECD no es tan rápido como para abandonar el papel del Estado. El problema persistente de la desigualdad global no desaparecerá y las visiones globalistas poscapitalistas utópicas confrontan el hecho histórico de que no más de un puñado de países han hecho una transición exitosa a los niveles de vida del centro capitalista y ninguno lo ha hecho sin que el Estado sea el vehículo institucional central para su logro. A partir del reconocimiento de un mundo desigual, el potencial del Estado sigue siendo una preocupación clave para los ECD. Como escribe Katz (2018:446), una lección importante que se puede extraer de los desarrollos políticos en el siglo XX es que tanto el capitalismo como el socialismo requieren de la agencia del Estado nación. En ausencia de una redistribución global en una escala hasta ahora inimaginable, es probable que el Estado siga siendo central en los esfuerzos para cerrar las brechas en los niveles de vida entre el Norte global privilegiado y la mayoría de la población mundial en el Sur global.

Al aceptar este punto de partida, los ECD se enfrentan al incómodo hecho de que el puñado de Estados de desarrollo exitoso (del Este asiático) no ha sido democrático ni no capitalista. El éxito del modelo del Este asiático es bien conocido, pero en muchos aspectos el papel del Estado se ve, principalmente, como un administrador económico efectivo, una institución con la capacidad organizativa para efectivamente «obtener precios incorrectos» (*get prices wrong*), en la famosa frase de Amsden (1992).

La reorganización del capital global en cadenas de valor globales/redes de producción global ha arrojado dudas sobre si los Estados nacionales pueden seguir este camino por más tiempo, pero nuevamente se trata de cómo gestionar la inserción en el capitalismo global. Los ECD aceptan el papel del Estado como administrador, pero lo colocan dentro del contexto del Estado como un lugar de poder. Es decir, el poder estatal se ejerce con un propósito y con consecuencias de clase y género; la exclusión y supresión del trabajo organizado en los exitosos Estados de desarrollo capitalistas, junto con su inclusión del trabajo de baja remuneración, típicamente femenino, significa que su camino no se considera deseable ni una alternativa a nada más que un camino capitalista neoliberal. Es por esta razón que continúa la búsqueda de un modelo de Estado de desarrollo democrático tanto en la teoría (White, 1998) como en la práctica (véase, por ejemplo, los debates contemporáneos en Sudáfrica).

Dentro de esta línea de ECD, China no es más que el último en la línea de los Estados en desarrollo del Este de Asia con el «ascenso» chino, aunque todavía con niveles modestos de PIB per cápita y muy lejos de los de los países capitalistas centrales, compartiendo muchas de las características de sus precursores estatales del desarrollo capitalista de Asia oriental: trabajo suprimido, empleo de género y políticas autoritarias junto con la aplicación de un conjunto bastante típico de políticas económicas estratégicas (su apertura a la inversión extranjera es una notable excepción al «paquete estándar»). Por lo tanto, en muchos sentidos, China nos lleva a enfrentar el viejo desafío de cómo elevar el nivel de vida en la periferia de manera que no dependa de la brutalidad del Estado capitalista de desarrollo, la única configuración institucional que ha demostrado ser históricamente capaz de realizar esa tarea hasta ahora. Por lo tanto, los

ECD contienen un capítulo que considera a la agencia estatal como central para la transformación económica y social. Sin embargo, lo que los ECD no han resuelto es cómo se puede capturar o reconfigurar el Estado para facilitar un camino progresista hacia la «puesta al día» de la economía. En esto, China ofrece pocas esperanzas y está plagada de sus propias formas de crisis económica, social, política y ecológica.

Sin embargo, dentro de la experiencia china, también podemos encontrar algunas nuevas hibridaciones cuando se trata de otra cuestión central, la de los derechos de propiedad. Mientras que para muchos, China está en una transición clara hacia el capitalismo, aunque con debates sobre qué variedad de capitalismo (véase por ejemplo Naughton y Tsia, 2015; McNally, 2012; Zhang y Peck, 2014) también es posible ver la economía política de China como una forma híbrida que (todavía) no se ajusta totalmente a los dictados y las lógicas del capitalismo. En parte, esto es el resultado de la dependencia de la ruta y los elementos residuales del modelo maoísta que continúan existiendo. Cualquier sociedad alternativa o poscapitalista necesita encontrar formas de ir más allá de la propiedad privada. En el sector rural de China, el proceso de remover al campesinado de la tierra para formar un proletariado sigue siendo hasta cierto punto incompleto. Arrighi identificó este aspecto de la hibridación —la continuada propiedad colectiva de la tierra— como una razón para argumentar que «a pesar de la expansión de los intercambios de mercado en la búsqueda de ganancias (...) la naturaleza del desarrollo en China no es necesariamente capitalista» (2009:24).

¿Qué elementos de las relaciones de propiedad «no necesariamente capitalistas» podrían encontrarse en China que podrían informar futuras transiciones? Ireland y Meng (2017) han argumentado que el sector rural muestra una forma híbrida de derechos de propiedad que es consisten-

te con las delineaciones de Marx para las relaciones de propiedad poscapitalistas (véase también Meng, 2019). Argumentan que para Marx, las sociedades poscapitalistas abolirían la propiedad privada capitalista, pero que otra propiedad privada individual (no capitalista) podría coexistir con formas colectivas y también «dentro de las estructuras de derechos de propiedad a través de una fragmentación del *paquete* de derechos de propiedad» (Ireland y Meng, 2017:372, énfasis en original). Esto, argumentan, es exactamente lo que se encuentra en el Sistema de Responsabilidad del Hogar rural (HRS por sus siglas en inglés) de China, donde algunas partes del paquete de derechos de propiedad (como decisiones sobre qué cultivar, qué insumos usar y flujos de ingresos derivados del uso de la tierra) se mantienen en privado, mientras que otros (como el derecho a reasignar activos) se mantienen colectivamente. Además, argumentan que el HRS, con su sistema híbrido de derechos de propiedad, fue responsable de aumentos dramáticos en la productividad agrícola y los ingresos, «así como la mejora de la autonomía y la dignidad individual» (Ireland y Meng, 2017:21). Para Ireland y Meng (2017), por lo tanto, a nivel teórico, el HRS señala las posibilidades de derechos de propiedad maleables en sociedades poscapitalistas que no se basan en la propiedad privada o estatal. Por supuesto, en la práctica, la China rural también ha experimentado expropiaciones forzadas y uso ilegal de la tierra rural, ya que los autores reconocen que podemos agregar sesgos de género (Hare *et al.*, 2007). Sin embargo, incluso en el caso de la expropiación de tierras, no todo ha sido un proceso de «acumulación por despojo».

En este sentido, Zhan (2019) ha argumentado que al menos una parte de la expropiación ha tenido lugar sin desposesión. Como ejemplo de una serie de formas que esto ha tomado, consideremos el caso de la tierra expropiada para uso de los municipios a fin de crear industrias rurales en

la década de 1980. Aquí Zhan argumenta que a cambio de renunciar a sus derechos de uso de la tierra, los campesinos recibieron empleos seguros en las industrias rurales recién creadas, trabajos que generalmente preferían. Mecanismos compensatorios como éstos se debilitaron sustancialmente en la década de 1990, aunque regresaron en cierta medida como resultado de las protestas campesinas en la década de los 2000 (Zhan, 2019). El punto nuevamente es mostrar que son posibles múltiples caminos hacia la industrialización con el derecho a la tierra, un legado del periodo colectivo socialista, importante para determinar los resultados para los campesinos. La cuestión de los derechos de propiedad es fundamental para las poblaciones rurales en todas partes, con los beneficios de la «propiedad grupal» analizada en India por Agarwal (2018), por ejemplo, y donde las experiencias latinoamericanas, discutidas en la siguiente sección, también son instructivas.

Por supuesto, la propiedad *per se* no es la variable crítica, pero sí cambia la dinámica del sistema, entonces podríamos argumentar que el capitalismo ha sido, si no reemplazado, al menos transformado en otra cosa. A este respecto, Ireland y Meng (2017) sostienen que el conjunto difuso de derechos de propiedad bajo el HRS ha actuado como un freno en la aparición de una «dinámica totalmente capitalista», un resultado que consideran deseable.

Sin embargo, Smith (2017) llega a una conclusión bastante diferente sobre los beneficios de las hibridaciones de los derechos de propiedad de China en su análisis de si China puede resolver su (y nuestro) colapso ecológico. Al dar su respuesta, argumenta que el sector industrial de propiedad estatal está libre de las restricciones normales de autorregulación del capitalismo, y que la ausencia de una dinámica capitalista conduce a resultados aún menos deseables. Smith argumenta que «en el capitalismo hay

un límite (*sic*) incorporado, aunque temporal, al crecimiento: las ganancias. Si las empresas no pueden obtener ganancias, cesarán la producción y despedirán trabajadores, a veces masas de trabajadores. De vez en cuando, la recesión económica o el colapso detienen el crecimiento, al menos temporalmente, hasta que se destruya el valor suficiente para que el ciclo pueda comenzar de nuevo a mayor escala. De ahí el ciclo económico. Además, en las democracias capitalistas, todavía hay cierta libertad para organizarse, por lo que las organizaciones ambientales han podido imponer cierta restricción a la contaminación, ganancias que, como sabemos, ahora están bajo un asalto sin precedentes».

Pero, agrega Smith, la mayor parte de esto no se aplica en la economía del sector estatal de China porque los gobernantes de China no son capitalistas privados sino que «son colectivistas burocráticos que dirigen una economía capitalista híbrida burocrática-colectivista, un sistema en gran parte, aunque, por supuesto, no del todo «exenta de las leyes del capitalismo». Entonces, aquí tenemos una forma de capitalismo —capitalismo «burocrático-colectivista híbrido» que está «en gran medida exento» de las «leyes del capitalismo». La razón es que, según Smith, la economía de China no está impulsada por la maximización de ganancias sino por el objetivo de «maximizar la seguridad, el poder y la riqueza de la burocracia del Partido Comunista Chino (PCCh)». Este conductor, señala Smith, no es automático como el motor de la competencia en el capitalismo. En la economía estatal de China, el crecimiento está impulsado por las decisiones conscientes de las autoridades del partido: «Si los líderes eligen desarrollar (o no desarrollar) una industria, se desarrollará (o no). La planificación central reemplaza la competencia del mercado para dar forma al desarrollo económico». Esta propuesta de que la economía no está sujeta a las restricciones de ganancias

aplicadas bajo el capitalismo, de hecho, se remonta al análisis de Kornai (1992) de las sociedades socialistas estatales que operan con «restricciones presupuestarias suaves». En manos de Smith, las restricciones presupuestarias no sólo conducen a la acusación de ineficiencia económica de Kornai sino a la destrucción ecológica.

La experiencia de desarrollo de China, por lo tanto, plantea preguntas importantes. Una es que abordar las desigualdades globales entre países sigue siendo una preocupación central e ineludible, pero los Estados de desarrollo capitalistas que han tenido cierto éxito en el cumplimiento de este objetivo (limitado) no han sido progresistas en el sentido de que promovieron la democracia, la equidad o la libertad, y China no es la excepción. En segundo lugar, las formas de propiedad híbrida que representan un alejamiento de las relaciones de propiedad capitalistas son posibles pero que son tan capaces de intensificar las crisis como estimular la esperanza. No hay un final de cuento de hadas, sino una lucha continua en China como en otros lugares sobre el papel del Estado, las formas de relaciones de propiedad y la formación y resistencia de clase.

Las hibridaciones de América Latina

Un principio fundamental de la economía política marxista, es decir, el materialismo histórico, es que el progreso en el desarrollo de las fuerzas productivas, y cada avance en la marcha del capital, produce un cambio correspondiente en las relaciones de producción, así como en las fuerzas de resistencia y la lucha de clases asociada con estas fuerzas. Este principio se ilustra claramente en los ciclos de desarrollo y resistencia que se han desarrollado en

la periferia latinoamericana del sistema mundial en el periodo de desarrollo capitalista posterior a la Segunda Guerra Mundial. Aquí es posible trazar los contornos de tres de estos ciclos, el primero asociado con la era del Estado desarrollista (entre los 1950 y 1970); el segundo se relaciona con la era neoliberal asociada a la instalación de un nuevo orden mundial diseñado para liberar el capital y las llamadas «fuerzas de libertad económica» (capitalismo, mercado, empresa privada) de las restricciones regulatorias del Estado desarrollista; el tercer ciclo está asociado con la expansión del capital «extractivo» que busca recursos (invertido en la extracción de riqueza de recursos naturales y su exportación en forma de productos primarios) y el surgimiento de China y la reconfiguración del poder económico mundial.

América Latina es un laboratorio importante y útil analíticamente para estudiar la dinámica de estos tres ciclos de resistencia al desarrollo; esto se debe principalmente a que en ninguna otra región la agenda de política neoliberal —una fuerza impulsora en el proceso de desarrollo capitalista— se ha implementado de manera tan completa y con un impacto tan devastador en las fuerzas productivas existentes tanto en la agricultura como en la industria; y en ninguna otra macrorregión las fuerzas de resistencia han sido tan efectivas, generando no sólo movimientos sociales poderosos para movilizar las fuerzas de resistencia, una lucha de clases desde abajo, sino una serie de alternativas teóricamente definidas y construidas políticamente —formas de desarrollo alternativas (posneoliberales) y alternativas al desarrollo (capitalista) (Munck y Delgado, 2018).

Estas propuestas de modelos alternativos de desarrollo, alternativas tanto al neoliberalismo como al capitalismo, se elaboraron en el contexto de un «ciclo progresista» en la política latinoamericana (2002-2015) asociado con el giro de los gobiernos en América del Sur —incluida Argentina,

Brasil, Bolivia, Ecuador y Venezuela— hacia el «activismo estatal inclusivo», el «neodesarrollismo» y el «neoextractivismo» (utilizando las rentas de recursos y los ingresos de las exportaciones de productos básicos para financiar programas de reducción de la pobreza). Sobre la dinámica económica y política de este «ciclo progresista», véase, entre otros, Veltmeyer y Petras (2014).

En este contexto, las propuestas alternativas «desde abajo» (dentro de las comunidades afectadas negativamente por el avance del capital extractivo y los movimientos sociales formados para movilizar las fuerzas de resistencia) han asumido tres formas básicas: *a*) un modelo de posdesarrollo (Vivir Bien o Buen Vivir) elaborado sobre la base de una cosmovisión indígena sobre cómo los humanos pueden «vivir bien» en solidaridad social y armonía con la naturaleza (Acosta, 2012); *b*) un modelo de desarrollo local basado en la comunidad mediante el cooperativismo y la autogestión de los trabajadores, así como una cultura de solidaridad social; este modelo ha tomado la forma predominante de experimentos con la construcción de una «economía social y solidaria» (ESS); y *c*) un modelo diseñado para encontrar un camino hacia el «socialismo del siglo XXI» desplegado en Venezuela (Katz, 2018). Analizamos los dos primeros de estas formas más abajo.

Buen Vivir como posdesarrollo

El concepto de Buen Vivir o Vivir Bien está incrustado en una cultura indígena de solidaridad y una concepción de los humanos como parte de la naturaleza y como guardianes de un medioambiente saludable y los derechos de la naturaleza (Acosta, 2012). Estos últimos han sido consagrados en nuevas constituciones políticas del Estado plurinacional y multiétnico promulgado

en Bolivia y Ecuador por regímenes «progresistas» con su base social en las comunidades y nacionalidades indígenas del país (Acosta, 2012).

En cuanto al modelo de esta forma de posdesarrollo, dado el debate inestable sobre la estrategia neoextractivista de desarrollo nacional adoptada por ambos regímenes —una estrategia que ha sido fuertemente criticada por las comunidades indígenas y los economistas e intelectuales de izquierda—, aún no ha tomado una forma definitiva. Más bien, los propulsores de la transformación sistémica continúan debatiendo las características contradictorias de una estrategia y políticas que se basan en la agencia del capital extractivo: inversión extranjera directa en la adquisición de tierras a gran escala y la extracción de recursos naturales que se exportan en una forma y bajo condiciones que conllevan superganancias para el capital global, costos socioambientales excesivamente altos a cargo de las comunidades más directamente afectadas por las operaciones destructivas del capital extractivo y la violación de los derechos territoriales de estos miembros de la comunidad, así como los derechos de la naturaleza (Gudynas, 2013; Veltmeyer y Petras, 2014).

Como Barkin (2019) ha argumentado, la lucha de las comunidades indígenas en la frontera del capital extractivo no debe verse tanto como una lucha de clases por la tierra y el trabajo como una lucha territorial¹ —una

¹ Al debatir sobre los «bienes comunes globales», se debe hacer una distinción entre «tierra», que, según Walter Barraza, un miembro representativo del pueblo Tonocoté, el camache (jefe) del pueblo Tonocoté de la provincia de Santiago del Estero, Argentina, «se relaciona con la propiedad privada» como un «concepto capitalista», mientras que «territorio incluye (...) personas que viven en ese lugar (...) [con la] obligación de cuidar su naturaleza». Añade que «nosotros los pueblos nativos vivimos en armonía con nuestros hermanos animales, plantas, agua. Somos parte del territorio, lo que nos proporciona todo lo que necesitamos. Talar bosques es como cortar una rama. Vienen por los recursos naturales, mientras vivimos en armonía con esos recursos (Pedrosa, 2017).

lucha de estas comunidades para reclamar sus derechos territoriales y los derechos de la naturaleza—, una lucha fundamentalmente informada por una concepción indígena de un universo alternativo, una realidad alternativa u ucronía incrustada en la noción Buen Vivir. En términos de esta ucronía, las comunidades indígenas y campesinas de América están reestructurando sus organizaciones y estructuras de gobernanza, tomando el control de los territorios que han reclamado por generaciones. Según lo documentado por Barkin, además de movilizar sus fuerzas de resistencia contra las operaciones del capitalismo extractivo, estas comunidades, que Barkin concibe como un «sujeto revolucionario colectivo», también están «reorganizando la producción [para] generar un excedente, reuniendo sus miembros para aprovechar los recursos subutilizados y las energías de las personas para mejorar su capacidad de elevar el nivel de vida y asegurar la conservación y restauración del medioambiente».

Estas comunidades no operan de manera aislada. Coordinan actividades, comparten información y crean alianzas (Abya Yala, 2009). De hecho, Barkin (2019) argumenta que cientos de millones de personas están participando en este creciente movimiento; además, existe un gran potencial para que otros se unan a ellos, expandiéndose desde las áreas sustanciales donde ya están operando y formando alianzas y redes sociales regionales y globales para garantizar que esta dinámica de cambio social pueda crecer.

Construyendo una economía social y solidaria

Como han señalado Barkin y Sánchez (2017), en toda América Latina hoy en día las personas están organizando formas alternativas de asegurar sus medios de vida y comunidades basadas en el desarrollo local, el intercambio

social y el cooperativismo, el desarrollo local o la economía ecológica, ya sea construida «desde abajo» (es decir, desde dentro de la comunidad) o en la búsqueda de una estrategia diseñada por agentes de cooperación internacional (agencias de desarrollo, como el BM) como una forma de aliviar las presiones sobre un mercado laboral urbano saturado o disfuncional o gobiernos que buscan gestionar las demandas y necesidades de una creciente población urbana excedente.

En estas diversas acciones y experimentos colectivos, hay dos concepciones fundamentalmente diferentes de una economía social y solidaria: una avanzada como parte de una estrategia para gestionar las dinámicas complejas del desarrollo urbano y rural, la otra como parte de una estrategia de base y movimiento social por confrontar lo que los zapatistas llaman la «hidra capitalista» (EZLN, 2015) y encontrar alternativas que ofrezcan más oportunidades y una mejor calidad de vida que la que ofrece la economía capitalista actual. La idea aquí es que las diversas estrategias desarrolladas por las organizaciones y fuerzas internacionales involucradas en el proyecto de cooperación y desarrollo internacional, incluida una estrategia de desarrollo local, basado en la comunidad y en el empoderamiento de los pobres (movilizando su capital social para el autodesarrollo, para que «posean» su propio desarrollo), están diseñadas como mecanismos de ajuste que son funcionales para la continuación del capitalismo. Sin embargo, desde una perspectiva izquierdista, esta estrategia puede verse como una táctica neoliberal para defender el sistema de las fuerzas de resistencia, una forma híbrida bastarda de «desarrollo local».

Por el contrario, en el contexto latinoamericano, la construcción de una economía social se ha asociado estrechamente con diversos experimentos con el movimiento cooperativo y diversas experiencias con

fábricas de autogestión y gestión de trabajadores, basadas en consejos de trabajadores y asambleas de fábricas que surgieron en el contexto más amplio de lo que podría describirse como una lucha de clases (Azzellini, 2017). Esto es evidente en las tres fases del desarrollo capitalista de posguerra.

Por ejemplo, en Chile bajo el régimen socialista de Salvador Allende (1970-1973), más de 125 fábricas cayeron bajo algún sistema de autogestión de los trabajadores. Alrededor de la mitad de estas fábricas eran controladas por oficiales públicos o funcionarios, lo que representa una forma parlamentaria de gobierno con sus divisiones políticas de izquierda-centro-derecha; la otra mitad estaba a cargo de comisiones de trabajadores a nivel de fábrica que se organizaron siguiendo los lineamientos de los consejos de trabajadores o sóviets, al igual que la Comuna de París de Francia a mediados del siglo XIX. Y luego tenemos a Argentina en el contexto de la crisis de 2001-2002, cuando los trabajadores ocuparon y se hicieron cargo de más de 200 fábricas, defendiéndolas del cierre, protegiendo el empleo de los trabajadores y mejorando de manera considerable las condiciones sociales de trabajo y, lo más importante, elevando conciencia política de los trabajadores. La mayoría de estas fábricas, empresas recuperadas por sus trabajadores (ERT), como algunos las han denominado, se organizaron como cooperativas o colectivos de trabajadores autogestionados por los trabajadores (Azzellini, 2017). También podemos citar la experiencia de Bolivia a raíz de la Revolución de 1952, y Perú en 1967, cuando un grupo de militares progresistas nacionalistas liderados por el general Velasco Álvarez tomó el poder y expropió una gran cantidad de minas/fábricas/plantaciones, estableciendo un sistema de cooperativas industriales (y comunidades) basado en la toma conjunta de decisiones por parte de la gerencia y los trabajadores.

El caso de Brasil es muy importante, aunque rara vez se discute en la literatura. Actualmente, más de 200 empresas han sido «recuperadas» por los trabajadores, con la primera experiencia en la fábrica de zapatos Makerli en 1991. La Asociación Nacional de Trabajadores en Empresas Autogestionadas (Anteag) se estableció en 1994 con el objetivo de coordinar los diversos proyectos que se materializaron en condiciones de crisis y casi colapso de la industria. Tiene oficinas en seis estados a cargo de acompañar proyectos de autogestión, buscando la integración con organizaciones no gubernamentales (ONG), gobiernos estatales y municipales. La Anteag ve la autogestión como un modelo organizacional que combina la propiedad colectiva de los medios de producción con la autonomía de la toma de decisiones empresariales y la participación activa en la gestión democrática.

El punto importante sobre éstos y otros experimentos similares con el cooperativismo y el sindicalismo, y la construcción de una economía social y solidaria basada en el desarrollo local y en la comunidad, es que deben entenderse en el contexto más amplio del desarrollo capitalista, la historia del capitalismo en la región.

Conclusiones

Para los pueblos y países en la periferia del sistema capitalista global, los desafíos del futuro incluyen algunos familiares, a saber, cómo cerrar la brecha en los niveles de vida con los países industrializados y cómo compartir los recursos e ingresos del mundo de manera más equitativa dentro y entre países. A estos desafíos familiares se puede agregar el nuevo de destrucción ecológica. Los ECD argumentan que tales desafíos no pueden

entenderse sin analizar la dinámica sistémica y las contradicciones fundamentales del capitalismo, y que es probable que se encuentren alternativas al capitalismo en la periferia y no en el centro del sistema mundial.

Al examinar las experiencias recientes y la dinámica de desarrollo de China y América Latina, hemos resaltado una serie de hibridaciones que pueden informar cómo pueden evolucionar las alternativas al capitalismo. Por ejemplo, las formas de propiedad híbrida en la China rural ofrecen alguna evidencia de cómo se podrían transformar las relaciones de propiedad capitalistas; los experimentos latinoamericanos en la construcción de una economía social y solidaria también muestran cómo se podrían constituir las relaciones de propiedad poscapitalistas y el desarrollo participativo (toma de decisiones verdaderamente democrática); las poderosas fuerzas de resistencia al avance del capital en la frontera extractiva que han surgido en América Latina han allanado varias formas de ir más allá del capitalismo en el siglo XXI.

Las comunidades indígenas han sido pioneras en una forma en la frontera extractiva que participan en una lucha territorial para reclamar su acceso a los bienes comunes mundiales de la tierra, el agua y sus derechos territoriales. La clave de esta lucha es una concepción indígena de cómo vivir bien en solidaridad social y armonía con la naturaleza. El problema con este enfoque, sin embargo, es cómo ampliar el proceso de transformación productiva y social al nivel de desarrollo nacional. Dos gobiernos en América Latina (Ecuador, Bolivia) han asumido el desafío, pero en el contexto de un sistema mundial dominado por el capital, y las presiones sobre ellos para integrarse en este sistema a través de un proceso de globalización, ambos gobiernos se vieron obligados a desarrollar una forma híbrida de posdesarrollo, que combina una concepción indígena de Vivir Bien (Buen Vivir)

con el *neodesarrollismo* (la búsqueda de una forma de desarrollo más inclusiva) y el *neoextractivismo* (utilizando los ingresos de las exportaciones comunitarias para financiar un proceso de reducción de la pobreza). Sin embargo, parece que este modelo híbrido, dependiente de un ciclo de altos precios de las exportaciones de productos básicos, ha fallado y se ha hundido en el arrecife del desarrollo capitalista.

Otra vía diferente de desarrollo alternativo y cambio transformador ha sido pionera en Venezuela: «el socialismo del siglo XXI», avanzado con la agencia no sólo del Estado sino también con organizaciones de base en las comunidades. Sin embargo, esta forma híbrida de socialismo con capitalismo también ha sido víctima no sólo de las fuerzas del imperialismo estadounidense, sino también de varios problemas y contradicciones del capitalismo extractivo (como una dependencia excesiva en la extracción de recursos naturales) (véase Petras y Veltmeyer, 2019).

En el mejor de los casos, los diversos experimentos y experiencias latinoamericanas con el «socialismo» y las formas alternativas de «posdesarrollo» ofrecen vislumbres de lo que podría ser posible. Pero en tiempos de crisis capitalistas múltiples y profundas, es importante vislumbrar alternativas.

Referencias

- Abya Yala (Movimientos Indígenas, Campesinos y Sociales) (26 de febrero de 2009), «Diálogo de alternativas y alianzas», *Minga Informativa de Movimientos Sociales*, La Paz, México.
- Acosta, Alberto (2012), *Buen Vivir. Sumak kawsay. Una oportunidad para imaginar otros mundos*, Quito, AbyaYala.

- Agarwal, Bina (2018), «Can group farms outperform individual family farms? Empirical insights from India», *World Development*, 108, pp. 57-73.
- Amsden, Alice (1992), *Asia's next giant: South Korea and late industrialization*, Oxford, Oxford University Press.
- Arrighi, Giovanni (2009), *Adam Smith in Beijing: lineages of the 21st Century*, London, Verso.
- Azzellini, Dario (2017), *Communes and workers' control in Venezuela: building 21st Century socialism from below*, Leiden, Brill.
- Banco Mundial (BM) (s/f), «About the Worl Bank», en <https://www.worldbank.org/en/about>
- Barkin, David (junio de 2019), «The communitarian revolutionary subject: new forms of social transformation», *Third world Quarterly*.
- Barkin, David y Alejandra Sánchez (septiembre de 2017), «The collective revolutionary subject: new forms of social transformation», unedited paper for Revolutions: A Conference, Winnipeg.
- Bieler, Andreas y Chun-Yi Lee (2019), *Chinese labour in the global economy: capitalist exploitation and strategies of resistance*, London: Routledge.
- Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) (2015), *El pensamiento crítico frente a la hidra capitalista* (volumen 1), en <http://enlacezapatista.ezln.org.mx/2015/07/13/indice-volumen-uno-participaciones-de-la-comision-sexta-del-ezln-en-el-seminario-el-pensamiento-critico-frente-a-la-hidra-capitalista>
- Fan, Shigang (2018), *Striking to survive: workers' resistance to factory relocations in China*, Chicago, Haymarket Books.
- Foster, John Bellamy (2002), «Capitalism and ecology. The nature of the contradiction», *Monthly Review*, 54(04), pp. 6-16.
- Foster, John Bellamy, Brett Clark y Richard York (2010), *The ecological rift. Capitalism's war on the earth*, New York, Monthly Review Press.

- Gudynas, Eduardo (2011), «Buen Vivir: today's tomorrow», *Development*, 54(4), pp. 441-447.
- (2013), «Debates on development and its alternatives in Latin America: a brief heterodox guide», en Miriam Lang, Lyda Fernando y Nick Buxton (eds.), *Beyond development: alternative visions from Latin America*, Amsterdam, Transnational Institute.
- Hare, D., Yang Li and Englander, D., (2007), «Land Management in Rural China and its Gender Implications», *Feminist Economics*, 13(3-4): 35-61.
- Ireland, Paddy y Gaofeng Meng (2017), «Post-capitalist property», *Economy and Society*, 46(3), pp. 369-397.
- Katz, Claudio (2018), «Socialism and development: a Latin American perspective», en Henry Veltmeyer y Paul Bowles (eds.), *The essential guide to critical development studies*, London, Routledge, pp. 435-450.
- (2018), «Development theory: the Latin American pivot», en Henry Veltmeyer y Paul Bowles (eds.), *The essential guide to critical development studies*, London, Routledge, pp. 73-83.
- Kornai, Janos (1992), *The socialist system: the political economy of communism*, Princeton, Princeton University Press.
- McNally, Christopher (2012), «Sino-capitalism: China's reemergence and the international political economy», *World Politics*, 64(4), pp. 741-776.
- Meng, Gaofeng (2019), «The household responsibility system, Karl Marx's theory of property and Antony M. Honoré's concept of ownership», *Science & Society*, 83(3), pp. 300-326.
- Munck, Ronaldo y Raúl Delgado Wise (2018), *Rethinking Latin American development*, London, Routledge.
- Naughton, Barry y Kelle S. Tsai (2015), *State capitalism, institutional adaptation and the Chinese miracle*, Cambridge, Cambridge University Press.

- Pedrosa, M. (8 de septiembre de 2017), «Argentina: native communities face eviction, death of protective law is not renewed by Congress», *Tiempo Argentino*.
- Petras, James y Henry Veltmeyer (2013), *Imperialism and capitalism in the Twenty-first Century: a system in crisis*, Franham, Ashgate.
- _____ (2019), *Latin America in the vortex of social change*, London, Routledge.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (s/f), «Sustainable development goals», en <https://www.undp.org/content/undp/en/home/sustainable-development-goals.html>
- Smith, Richard (2017), «China's drivers and planetary ecological collapse», *Real-World Economics Review* (82).
- Veltmeyer, Henry y Paul Bowles (2018), *The Essential Guide to Critical Development Studies*, London, Routledge.
- _____ (2014), *The new extractivism: a model for Latin America?*, London, Zed Books.
- Veltmeyer, Henry y Raúl Delgado Wise (2018), *Critical development studies: an introduction*, Halifax, Fernwood publications.
- White, Gordon (1998), «Building a democratic developmental state: social democracy in the developing world», *Democratization*, 5(3).
- Zhan, Shaohua (2019), «Accumulation by and without dispossession: rural land use, land expropriation and livelihood implications in China», *Journal of Agrarian Change*, 19, pp. 447-464.
- Zhang, Jun y Jamie Peck (2016), «Variegated capitalism, Chinese style: regional models, multi-scalar constructions», *Regional Studies*, 50(1), pp. 52-78.
- Zhang, Wu, (2015), «Leadership, Organization and Moral Authority: Explaining Peasant Militancy in Contemporary China», *The China Journal*, 73, pp. 59-83.



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons
Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional

Desarrollo comunitario, economía solidaria, empoderamiento y participación. Un camino para la lucha social

Carlos Montaña*

Resumen. En general, el debate en las Ciencias Sociales ha sido trastocado por el positivismo y el posmodernismo. El debate sobre el desarrollo, que giraba en torno al desarrollo desigual, las relaciones entre centro y periferia o la dependencia con su eventual salida hacia el socialismo, ha sido suplido por el (neo)desarrollismo, que se engloba en la fórmula de menos Estado y más sociedad civil y mercado, lo cual da lugar a términos como tercer sector, emprendedurismo, responsabilidad social, sustentabilidad, entre otros. Asimismo, la discusión sobre el poder político, que se había concebido como una relación social desigual o una correlación de fuerzas, ahora se expresa como un poder subjetivo, autopoder o poder sobre sí, en el plano personal, interno y psicológico, independiente de las relaciones sociales. Para superar esas concepciones limitadas se requiere una visión de totalidad, un pensamiento crítico y una perspectiva de transformación social. Es preciso desideologizar el lenguaje del análisis social y desmontar el proyecto de reestructuración del capital: comprender el significado real de los términos del debate y reconocer los intereses que expresan y las contradicciones y luchas que encubren. Para ejercer la crítica social radical hay que regresar a las categorías fundacionales del capitalismo, retomar la perspectiva de la transformación social y superar las visiones fragmentadas de la realidad. Además, asumirse como un «intelectual orgánico», comprometido con el movimiento de la historia, los movimientos sociales, las clases trabajadoras organizadas, sin por ello confundir la actividad científica o profesional con la militancia partidaria.

Palabras clave: desarrollo, poder, conocimiento, economía solidaria, transformación.

* Profesor asociado e investigador de la Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), Río de Janeiro, Brasil.

Traducción del portugués por Humberto Márquez Covarrubias.

Community development, solidarity economy, empowerment and participation. A way ahead for the social struggle

Abstract. In general terms, the debate within the social sciences has been subverted by positivism and post-modernism. The debate on development, which revolves around unequal development, the relationships between the center and the periphery or dependency with its eventual arrival at socialism, has been substituted by (neo)developmentalism, which encompasses the formula of less State and more civil society and market, which gives rise to terms such as *third sector*, *entrepreneurship*, *social responsibility*, and *sustainability*, among others. Similarly, the discussion around political power, which has been conceived as an unequal social relation or a correlation of forces, is now expressed as a subjective power, self-power or power above all, at the personal level, internal and psychological, independent of social relations. To overcome these limited conceptions we require a vision of the totality, critical thinking and a perspective of social transformation. It must de-ideologize the language of social analysis and dismantle the restructuring project of capital: to understand the true meaning of the terms of debate and recognize the interests that they express and the contradictions and struggles that they disguise. In order to employ the critical-radical-social approach, one must look back at the foundational categories of capitalism, recapturing the perspective of social transformations and overcoming the fragmented visions of reality. Also, one must approach it as an «organic intellectual», appreciating the march of history, social movements, organized working classes, without confusing scientific or professional work with partisan militancy.

Keywords: development, power, knowledge, solidarity economy, transformation.

Conocimiento y lenguaje: la función de desvelar u ocultar lo real

Existe, como requisito para perpetuar la hegemonía, entendida en su sentido gramsciano, la necesidad de desarrollar una *dirección social* más allá de la mera coerción (pero siempre presente en una sociedad de clases). En el contexto actual de crisis sistémica, la (fracción de) clase hegemónica debe insertar su proyecto de reestructuración sistémica (neoliberal) con la menor resistencia y oposición posibles; este proyecto debe tener un mínimo razonable de legitimidad y aceptación social.

Pero, ¿cómo generar la aceptación de un proyecto claramente regresivo en términos de derechos y logros laborales, políticos y sociales? Este tema constituyó un desafío significativo para el logro del proyecto hegemónico para la reestructuración del capital, bajo el mando neoliberal.

La respuesta, además de la represión obvia, es tanto la expansión de una *racionalidad hiperdesarticuladora como fragmentadora de la totalidad social*, ya sea por la razón formal-abstracta: positivismo, neopositivismo, sistemismo, etcétera, o por la llamada razón «*posmoderna*», como la *imposición de un «lenguaje»* que ideológicamente¹ conduce a una visión fetichizada y reificada de la realidad, ocultando el verdadero significado de las reformas y mostrándolas como «voluntad popular». Un lenguaje, por lo tanto, que oculta su carácter de clase, que «importa» los términos de las viejas banderas progresistas (democracia, justicia, poder social, popular, solidario, participativo, etcétera), pero las reconfigura con otros contenidos, ahora funcionales para los intereses conservadores o restauradores de

¹ Para el sentido de ideología marx-engelsiano como «falsa conciencia», véase Marx y Engels (1977).

la gran burguesía, pero en este caso ocultos en los discursos de sectores de la izquierda. Mejor, veamos.

Las visiones intelectuales y fragmentadas de la realidad: racionalidades formal-abstractas y «posmodernas»

En la producción y difusión del conocimiento sobre lo real, el intelectual tiene un papel destacado. Veamos cómo, al producir conocimiento, el intelectual, y entre ellos el «científico social», ha tenido *una visión fragmentada de lo real* y, por lo tanto, ha tendido a desarrollar y reproducir, tendencialmente, *un conocimiento fragmentado*.

Por lo tanto, lo intelectual («orgánico» o no) nace, en el presente, imbuido de *una tendencia cultural positivista* (como la expresión principal de la razón formal-abstracta), que tiene como *objetivo segmentar la realidad en las esferas sociales* («objetos específicos»), constituyendo, a partir de esta segmentación, *«campos del conocimiento»* y *«disciplinas sociales» específicas*. Esto es lo que Lukács llama las *«Ciencias Sociales Particulares»* (en este sentido, véase Lukács, 1992; Coutinho, 1994).

Por lo tanto, la hegemonía del sistema capitalista consolidado se mantiene no sólo con coerción, sino que necesita un cierto grado de aceptación general (véase Marx y Engels, 1977), de consenso (véase Gramsci, 2000). De esta manera, la ideología, los valores y las normas burguesas deben ser incorporados por la población como una «cultura oficial», que obliga a la clase hegemónica a dos dispositivos: la *«naturalización»* y el *ocultamiento* o incluso la fetichización de los mismos. Los valores y normas «naturalizados» y «fetichizados» son luego *deshistorizados*; en este sentido, son vistos como naturales e incomprensibles o indescifrables, por lo tanto, inmutables. La

forma de hacerlo es desarrollar un tipo de racionalidad que al mismo tiempo segmente y manipule lo real.

Si el positivismo era racionalidad hegemónica, dada su funcionalidad con el tipo de conocimiento compatible con los intereses del capital, hoy el pensamiento posmoderno se presenta como una nueva racionalidad hegemónica, que no sólo fragmenta lo real en esferas aisladas, sino también pulveriza la realidad, eliminando su objetividad, transformando la realidad en «las realidades» experimentadas, sentidas (véase Jameson, 1996; Harvey, 1993).

El intelectual (el científico social en particular) para escapar de esta trampa, esta «jaula de hierro» positivista y/o posmoderna, debe incorporar y desarrollar: 1. Una *visión de totalidad*. 2. Un *pensamiento crítico*. 3. Una *perspectiva de transformación social*.

***La función ideológica del nuevo lenguaje:
el lenguaje de izquierda y el proyecto correcto***

El conocimiento producido (fragmentado o no, funcional para la reproducción del orden o su transformación), para ser apropiado por otros, se difunde a través de un tipo de *lenguaje*, que aún puede ayudar tanto a la comprensión fiel de lo real como a su mistificación. En este sentido, el lenguaje tiene un papel destacado, y en el contexto actual, para legitimar las transformaciones antipopulares, los sectores hegemónicos desarrollan un *nuevo lenguaje*.

En efecto, la (nueva) nomenclatura, el (nuevo) lenguaje, debe *camuflar* el verdadero contenido regresivo y antipopular de estas reformas y mostrarlas como ajustes, mejoras, modernizaciones, como respuestas a las necesidades

populares. Como afirman los editores argentinos de Petras, el hilo conductor de los pensamientos de este autor en sus conferencias en ese país muestra «la convicción de que la *hegemonía cultural* lograda por el imperialismo entre los intelectuales [y la población en general], incluidos los de la izquierda, ha impuesto un *lenguaje adrede eufemístico que oscurece intencionalmente la comprensión del mundo real*» (Petras, 2000:8). O, en los propios términos de Petras, «el problema básico es que parte de la hegemonía recientemente conquistada por el capital se encuentra en el uso del lenguaje y los términos analíticos que oscurecen las relaciones reales, los procesos de explotación social y la reconcentración del poder social» (Petras, 1999:55).

Por lo tanto, este lenguaje debe ir más allá de la derecha y los grupos dominantes, e incluso penetrar en la izquierda y los sectores «populares», porque, en términos de Petras, «la regresión de los derechos sociales y laborales (...) no podría ocurrir usando el lenguaje de interés propio de los capitalistas»; de esta manera, continúa, «se elaboró un nuevo lenguaje, que en algunos casos tomó prestados términos esenciales de la izquierda»; el objetivo, dice nuestro autor, en esta «tarea ideológica de mistificación científica», era «crear un lenguaje y conceptos que parecieran ser técnicos o apolíticos, que parecieran estar divorciados de los intereses de clase que servían» (Petras, 1999:62). Por lo tanto, para este autor, «las ONG usan [y difunden] el lenguaje de la izquierda: «poder popular», «delegación de poderes», «igualdad de género», «desarrollo de base», etcétera. El problema es que este lenguaje está vinculado a la *estructura de colaboración* con donantes y agencias gubernamentales que subordinan la actividad práctica a las políticas de no confrontación» (Petras, 1999:48). Estos términos, generalmente provenientes del pensamiento progresista, de las luchas históricas de la izquierda, se reconceptualizan de acuerdo con los intereses hegemónicos

del gran capital, para que este nuevo contenido conservador o regresivo sea mejor aceptado entre los sectores subalternos, oprimidos y explotados.

Por otro lado, en muchos casos, con las mejores intenciones de superar los prejuicios y las formas de discriminación social, los términos que se consideran «prejuiciosos» son reemplazados por otros que son «políticamente correctos». Así: «anciano» por «adulto mayor», «parapléjico» por «persona con necesidades especiales», «edad adulta» por «mayoría de edad», «favela» por «comunidad». Sin cuestionar el hecho real de que las palabras conllevan los prejuicios y la discriminación que las crean, el cambio en los términos hace poco por cambiar el problema subyacente, pero, por el contrario, termina por ocultarlas; persisten la discriminación y los prejuicios, pero ahora disfrazados, camuflados en la nueva palabra considerada «políticamente correcta».

Entonces, la clase dominante, para ocultar y legitimar sus proyectos, usa *palabras y términos de la izquierda*, las banderas progresistas históricas: «democratización», «popular», «solidario», «empoderamiento», «igualdad», «participativo», pero vaciando y refuncionalizando su contenido, así como los términos «políticamente correctos»; tanto para el uso diario de la intelectualidad como para la militancia de una «izquierda posibilista».

Por lo tanto, se desarrolla en estos intelectuales y activistas, parafraseando a Lukács en *The Theory of Romance, un lenguaje de izquierda* que oculta un *proyecto de derecha*.²

Hoy, *la izquierda y la derecha hablan en los mismos términos*. Este es el gran papel ideológico y desconcertante de la nueva nomenclatura: convertir el proyecto que responde a los intereses de la fracción de la clase

² Lukács señala la coexistencia de «una ética de la izquierda y una epistemología de la derecha» (1963:18).

dominante en un proyecto aceptado por todos, cantando el «canto de las sirenas».

La función ideológica de la «palabra» aquí expresa su lado opresivo: quien tiene conocimiento, quien controla el lenguaje, tiene un camino abierto para dominar al otro. Aquí hay unos ejemplos:

Vivimos, por lo tanto, en una era donde todo tiende a ser fetichizado, ideologizado, reificado, mistificado, naturalizado, fragmentado, ocultando así el verdadero significado de las cosas. *Las palabras de hoy son más útiles para esconder que para revelar.* Estas palabras son los versos del «canto de las sirenas».

Combatir esta trampa del nuevo lenguaje requiere que los intelectuales (y los militantes) comprometidos con los «sectores subordinados» sean astutos en la comprensión del significado real de los términos a la luz de su inserción en la totalidad social, explicando a sus promotores los intereses que expresan y los que se esconden, las contradicciones y luchas que esconden; deben pensar los términos a la luz de la crítica radical.

La izquierda, el intelectual y las luchas por la hegemonía: el proceso de cooptación y pacificación del intelectual y el militante de «izquierda»

La organización y las luchas de clase, y las elecciones políticas sobre tácticas y estrategias, siempre están vinculadas al grado de conciencia de clase de los activistas políticos y, por lo tanto, al papel del intelectual. La forma de conocer la realidad produce formas de conciencia de la realidad, que están relacionadas con la organización y las luchas. Así, también en este proceso de luchas, el intelectual tiene un papel destacado en la producción y difusión del conocimiento, orientado hacia la crítica o la mistificación de la realidad.

Por lo tanto, atacar o cooptar al intelectual (incluido el izquierdista) es una tarea fundamental para los sectores hegemónicos.

Veamos, entonces, cuándo y cómo este intelectual de «izquierda» *tien- de a ser atacado/cooptado por grupos hegemónicos*.

Siguiendo a James Petras (2000), cuando se trata del «imperialismo y los intelectuales», el sorprendente éxito ideo-político del gran capital transnacional y el imperialismo ha sucedido debido a la capacidad de *capturar la adhesión de varios intelectuales latinoamericanos*. Esto ha sido posible, según el autor, por haber logrado *a)* disociar al intelectual de las luchas populares, y *b)* reemplazar el papel del intelectual (comprometido) por el de consultor (neutral).

El autor identifica tres momentos en que el imperialismo estadounidense ha tratado de cooptar a los intelectuales latinoamericanos:

1. En el periodo de 1948 a 1958, después de la Segunda Guerra Mundial, y durante la primera fase de la Guerra Fría, para enfriar la influencia del «ejemplo soviético», particularmente con el «macartismo». El intelectual fue cooptado induciendo miedo, represión, persecución política.

2. En el periodo de 1959 a 1979, después de la Revolución cubana, ahora con el objetivo fundamental de revertir la tendencia a generalizar la revolución en América Latina. El «desarrollismo» en el continente se fomenta a través de la Alianza para el Progreso (Alpro); se promueve un proceso de reforma para enfriar la tendencia a la revolución; el gobierno de Washington se acerca a la «nueva izquierda» o «izquierda democrática» con el objetivo de disminuir la influencia de la «izquierda comunista» o la «izquierda radical» (como el «mayo francés» de 1968). Después de eso, se promueven dictaduras militares en casi todo el subcontinente (Paraguay: de 1954 al 3 de febrero de

1989; Guatemala: de 1960 a 1986; El Salvador: de 1962 a 1975; Brasil: del 31 de marzo de 1964 a 1985; Honduras: de 1963 a 1980; Panamá: de 1968 a 1989; Bolivia: agosto de 1971 a 1978; Chile: del 11 de septiembre de 1973 al 11 de marzo de 1990; Uruguay: del 27 de junio de 1973 a 1985; Perú: de 1975 a 1980; Argentina: del 24 de marzo de 1976 al 10 de diciembre de 1983).

3. En el periodo comprendido entre mediados de la década de 1980 hasta el presente, *con la crisis del llamado «socialismo real»*, con el regreso de los intelectuales exiliados en Europa, en un contexto de crisis capitalista, se alientan las fundaciones y la reconexión académica de estos intelectuales; las *consignas* se convierten en «*democratización*» (sin embargo, vacía de su contenido político-instrumental) y «*cambio pacífico*» (Petras, 2000:89-92).

Tal sustitución conceptual/catórica, en primer lugar, implica un cambio heurístico significativo; es decir, no se trata sólo de «lenguaje», «términos», sino del arsenal heurístico, los instrumentos que tenemos y usamos para comprender la realidad.³ En segundo lugar, esta sustitución proyecta un cambio significativo en los objetivos y propósitos militantes: renunciar al proyecto socialista, objetivos anticapitalistas o incluso laborales, y reorientarse al campo de las ideologías subjetivistas, a las acciones afirmativas, a las necesidades inmediatas (y desarticuladas).

Los intelectuales y los militantes cooptados por esta seductora propuesta (que articula el «lenguaje de la izquierda» con la inserción y el financiamiento de fundaciones y ONG como el camino hacia la democratización), como veremos a continuación, *están encantados con la ideología*

³ Es significativamente diferente pensar en la realidad a través de categorías como «explotación», «contradicción», «luchas de clases», «imperialismo», etcétera, que usar los conceptos de «exclusión social», «paradoja», «armonía» o «asociación», «acción social», «globalización», etcétera.

del «tercer sector» e incorporan sus «nuevos proyectos»: el «empoderamiento», la «responsabilidad social corporativa», la «inclusión social» a través de la cultura y la educación, la «estimulación del capital social», la «economía solidaria», el «fortalecimiento de la sociedad civil organizada», la expansión de las acciones del «tercer sector» u ONG, la «humanización del capital», el «capitalismo verde» y la «producción autosuficiente». Todo dentro de una *racionalidad positivista y liberal e incluso posmoderna, pero funcional a los intereses del proyecto neoliberal, de responsabilidad de los sujetos*. Estos, por lo tanto, no son proyectos corporativos, sino que se insertan claramente (o se vuelven funcionales) como subproyectos en los valores e intereses del proyecto neoliberal.

Si sus contenidos son claramente funcionales a los intereses hegemónicos de la burguesía, sus difusores y promotores son actores de los sectores populares y/o de la «izquierda posibilista»; es decir, si estos subproyectos están *sujetos* a la alta burguesía, por responder directamente a sus intereses de clase, tienen como *difusores, operadores y ejecutores* a esta intelectualidad y militancia de la «izquierda posibilista».

Enfrentar, en términos de la batalla ideológica, el proyecto neoliberal de reestructuración del capital exige la *desideologización* de este lenguaje, porque, en términos de Petras, «el proceso de retirada/reconcentración [del trabajo] requiere que «deconstruyamos» o desmitifiquemos el lenguaje del análisis social» (1999:55), y, aún más, requiere la tarea de mantener la luz de la crítica social, a raíz de la teoría marxista, en la perspectiva de la totalidad y la revolución. Creo que es necesario, en el contexto actual, para el intelectual y el militante: a) *volver a las categorías fundacionales del capitalismo*: explotación, contradicción capital-trabajo, imperialismo, luchas de clases, plusvalía, teoría del valor-trabajo, etcétera; b) *retomar la*

perspectiva de la transformación social, de superar el orden del capital, de la revolución; c) *superar las visiones fragmentadas de la realidad* (positivista, sistémica o posmoderna), recuperando una perspectiva de totalidad; d) *asumirse como un «intelectual orgánico», comprometido, articulado con el movimiento de la historia, con los movimientos sociales, con las clases trabajadoras organizadas*, sin confundir la actividad científica o profesional con la militancia partidaria.

La constitución de la ideología y los proyectos del «tercer sector»

En este contexto de profunda ideologización, mistificación y desarticulación de la totalidad social, y de la cooptación de una «izquierda posibilista» (intelectual y militante), aparece el término «tercer sector», con un claro origen de clase y una clara función ideológica de sectorizar (fragmentar) a la sociedad en tres instancias supuestamente desarticuladas, creando una imagen ideológica de un supuesto «sector» autónomo y homogéneo, que sería «popular», «progresista», un espacio de «participación», «asociación» y «comprensión», sin conflicto interno o contradicción y que intervendría eficientemente en las respuestas a las necesidades sociales que el Estado está abandonando. El uso del término «tercer sector» desvía la atención de los desprevenidos a pensar en acciones sociales solidarias, desarrolladas voluntariamente, dentro del alcance de la sociedad civil..., un verdadero «canto de sirena», incluso para los oídos de aquellos que honestamente aspiran a la igualdad y la justicia social: estas son funciones desconcertantes e ideológicas (véase Montaña, 2002). El término «tercer sector», por lo tanto,

funda una ideología y un proyecto social. Echemos un vistazo más de cerca a esto.

Actualmente, es posible identificar la disputa de al menos cuatro *proyectos sociales* importantes, cada uno basado en diferentes *valores* y *principios*, que conciben algún tipo de tema y que guían diferentes *ideologías* y *acciones sociales*:

1. *Proyecto revolucionario*, fundamentalmente de inspiración *marxista*, que tiene como objetivo, gradual o abruptamente, superar el orden capitalista. Lo mismo se guía por los valores destinados al desarrollo de una sociedad sin clases, fundada en la emancipación humana y organizada a través de la asociación de productores libres, basada en la erradicación del control del capital, la explotación y las formas de dominación. El sujeto revolucionario se centra en su determinación de *clase*, enfrentando a la clase trabajadora (que depende de la venta de su fuerza laboral para insertarse en el proceso productivo y obtener sus medios de vida) y a la clase capitalista (la burguesía, que, propietaria de los medios de producción, compra y explota la fuerza laboral). Las acciones desarrolladas en torno a este proyecto se centran en las luchas de clases (orientadas directamente a la contradicción capital-trabajo y a los fundamentos del orden burgués) y las luchas sociales complementarias (orientadas a las diversas formas particulares de expresión de la «cuestión social», formas de desigualdad y discriminación social).

2. *Proyecto reformista*, tanto en su aspecto *liberal-keynesiano* como *socialdemócrata*, hegemónico entre los años del segundo periodo de posguerra y la crisis capitalista contemporánea, representa el expansionismo del capitalismo productivo/comercial junto con cierto grado de desarrollo de los derechos civiles, políticos, sociales y laborales, con el objetivo de crear una fuerza laboral masiva para satisfacer las necesidades del capital,

promover su capacidad de consumo masivo e involucrar a la clase trabajadora en este proyecto social. Este proyecto fue articulado, particularmente en los países de América Latina, como un proceso de desarrollo industrial-nacional («desarrollismo»), fuertemente apoyado por el proteccionismo industrial y estimulando el consumo en los países. En este caso, existe un proceso de nacionalización/publicidad/nacionalización, que estimula y protege a la industria mediante la inyección de recursos públicos, pero que reconoce y responde a las demandas y necesidades de los sectores laborales. El sujeto aquí se concibe como el *ciudadano*, portador de derechos, y quien desarrolla sus acciones en torno de la defensa y expansión de estos derechos, dentro de la legalidad del orden capitalista; así, se trata de acciones sindicales y laborales, manifestaciones y demandas para que el Estado medie los conflictos sociales y responda a las demandas particulares de los ciudadanos.

3. *Proyecto neoliberal* de inspiración *monetarista*, bajo el mando del capital financiero, que busca, en el contexto actual de crisis, garantizar los márgenes de ganancia del capital, dismantlar los derechos laborales, políticos y sociales, históricamente conquistados por los trabajadores, acentuando la explotación de quienes viven de su trabajo y absorbiendo capitales pequeños y medianos. Dicho proyecto, ahora absolutamente hegemónico, se basa en los valores y principios de la desregulación del mercado y las relaciones laborales, en defensa de la «libre competencia», buscando la responsabilidad de los individuos, la falta de responsabilidad social del Estado y la exención del capital. Este proyecto concibe, como tema, el desglose de la ciudadanía en al menos dos tipos: el *ciudadano consumidor* (un «actor de libre competencia» en el mercado) y el *ciudadano usuario* (individuos que, en su defecto, dependen de la ayuda estatal o la caridad de individuos de

la sociedad civil o «responsabilidad social» corporativa). Así, las acciones promovidas en este proyecto están orientadas tanto al actor en el mercado promoviendo su autoestima, su «empoderamiento», su formación, su autonomía en la búsqueda de «emprendimiento» y fuentes autónomas de ingresos, así como el desmantelamiento de la acción social estatal «paternalista»: desarrollar un proceso de privatización/desnacionalización/privatización y promover la solidaridad y la acción voluntaria de la sociedad civil y las empresas destinadas a ayudar a las personas que fracasan en el mercado. Este proyecto neoliberal ha sido camuflado en denominaciones como «tercera vía» o «neodesarrollismo», que, de hecho, no representan nada más que pequeños ajustes para mantener sus fundamentos en el nuevo contexto.

4. *Proyecto de la «izquierda posibilista»*, fundado en la razón *posmoderna* subjetivista y desmovilizadora, es un pensamiento que rompe con la comprensión de la realidad por la razón, concibiendo cada experiencia subjetiva como la base del conocimiento de las microrrealidades. Esta racionalidad alberga tanto autores como perspectivas verdaderamente conservadoras (p. ej., Lyotard) y progresistas (p. ej., Boaventura de Souza Santos), en este último caso se trata de la *«izquierda posibilista»*. La base de esta racionalidad es la inexistencia de una realidad estructural, pero de realidades concebidas a partir de la percepción subjetiva de cada individuo y, por lo tanto, la inexistencia (o falta de precedencia) de proyectos macrosociales. El pensamiento posmoderno desprecia la noción de la realidad objetiva y de macroproyectos sociales (en oposición a todas las corrientes que se originan en la modernidad), y sobrevalora la experiencia subjetiva, la percepción y el significado de cada individuo (donde la *realidad objetiva* es reemplazada por la *experiencia subjetiva*) y proyectos

locales y singulares (fragmentados y desarticulados de los fundamentos de la estructura social). Por lo tanto, el sujeto (en realidad, el «actor») concebido aquí son los *individuos* o *pequeños grupos* reunidos por «identidades» particulares, que, en el ámbito de la sociedad civil, o «tercer sector» (no en el Estado ni en el mercado), debe actuar, en asociación, con el objetivo de cambiar las situaciones singulares. En este caso, sus proyectos y acciones sociales están orientados a empoderar a las personas (autoayuda, empoderamiento, emprendimiento, automotivación, capacitación, etcétera) o ayudar a otros (solidaridad, responsabilidad social corporativa, asociaciones, filantropía, etcétera).

Observemos que, si los fundamentos de los proyectos neoliberales y los de la «izquierda posibilista» son esencialmente diferentes (el neoliberalismo concibe al actor en el mercado y el pensamiento posmoderno lo sitúa en la sociedad civil; el proyecto neoliberal apunta al beneficio capitalista y el proyecto de la «izquierda posibilista» tiene como objetivo cambiar las condiciones de vida de las personas), sus acciones son significativamente similares o complementarias (en ambos casos fundadas en la noción de la responsabilidad propia de los sujetos y de la falta de responsabilidad social del Estado). Así, *la ideología y el proyecto del «tercer sector» están marcados por la confluencia y funcionalidad con los proyectos neoliberales y de «la izquierda posibilista»*. De hecho, muestra una relación articulada y funcional entre los proyectos hegemónicos del gran capital (el proyecto neoliberal) y sus operadores ideológicos y difusores (la «izquierda posibilista»).

Veamos, entonces, cómo se conforma la *ideología* del «tercer sector», que a su vez constituye un verdadero *proyecto social*.

Formación de la ideología del «tercer sector»: el canto de las sirenas

Este término, por lo tanto, abarca una *ideología*, que presenta conceptos, valores, intereses, de manera mistificada y desconcertante, para constituirse como una ideología hegemónica, aceptada como algo natural y/o deseable por todos. Es un «canto de sirenas».⁴

Lo que llamamos, entonces, la *ideología del «tercer sector»* parte de la comprensión de la *acción social* de los individuos desarrollada dentro del ámbito de una «*sociedad civil*» abstracta, no sólo desarticulada de la base económica de la sociedad y de las relaciones contradictorias de producción (en una clara deseconomización de las relaciones sociales), pero también desconectada de los conflictos derivados de ellos (promoviendo una despolitización de ellos), transformando a la sociedad civil contradictoria y conflictiva en un «tercer sector» homogéneo y dócil, donde cada individuo, cada actor, desarrollaría conscientemente su acción a partir de intereses e identidades únicos. Esta ideología tiene sus raíces tanto en la tradición liberal, en las corrientes neokantianas, como en la (ir)racionalidad posmoderna. Veamos:

⁴ La mitología griega dice que las sirenas, seres que vivían cerca del mar, en parte una mujer y en parte un pájaro (más tarde dada la forma de un pez), hijas del río Aqueloo y Terpsícore, la musa de la danza, eran dueñas de una belleza inigualable, y *su canto* tan dulce, hermoso y mágico, que cautivó a los marineros que las escucharon, seduciéndolos y llevándolos al naufragio y la muerte segura. La leyenda dice que sólo dos seres podían escuchar sin sucumbir a su canto. Un dios y un hombre. Primero, Orfeo, dios de la música y la poesía, logró tal hazaña cantando una música tan hermosa y atractiva que canceló la magia de la canción de las sirenas. La otra hazaña, descrita en la *Odissea* de Homero, cuando en su viaje de 17 años en su camino de regreso a la isla de Ítaca, después de la guerra de Troya, Ulises (u Odiseo, como el nombre griego), se enfrentó a innumerables desafíos y seres míticos, al cruzar los mares se enfrenta con la canción de las sirenas. Sin ser un dios, y consciente de su fragilidad humana, alertado por la bruja Circe, el héroe griego tapa los oídos de sus marineros, para que no escuchen el canto de las sirenas. Sin embargo, ansioso por escucharlo, pide que lo aten muy fuertemente al mástil, para escuchar su canción seductora sin ser atraído por el mar, donde ciertamente perecería.

La ideología del «tercer sector» toma del *liberalismo* el concepto formal de «libertad» cuando concibe a los sujetos como actores «libres», ya sea en la sociedad civil o en el mercado.

Además, basándose en Weber y su categoría de «*acción social*» (acción *orientada subjetiva e intencionalmente* a obtener respuestas o reacciones de otro individuo [Weber, 1969, v. I: 5]), la «acción social», considerada racional e intencionalmente orientada, es deshistorizada y sin referencia a la estructura social y la totalidad, contribuyendo así a la formación de la ideología del «tercer sector».

Influenciado por el enfoque weberiano de la «acción social» se desarrolla una «sociología de la acción», formulando una comprensión «*accionalista*» (Touraine, Evers, etcétera), particularmente sobre los movimientos sociales. El enfoque nacionalista subsidia la ideología del «tercer sector» porque considera la centralidad del actor en su *identidad* (particular, y lejos de la contradicción fundacional del sistema capitalista entre capital y trabajo) y en la *dimensión cultural* (desarticulada de la economía y la política).

La ideología del «tercer sector» también se nutre del trabajo de Habermas al considerar la intercomunicación, la «acción comunicativa», el poder del lenguaje, como el centro de las relaciones y acciones sociales, lo que resulta en «consensos», «entendimientos», asociaciones.

En el pensamiento *posmoderno*, la realidad deja de ser *objetiva* para convertirse en el producto *subjetivo* del sentido (significado) que le dan los individuos; pierde su carácter universal para volverse meramente singular, fenomenal. La ideología del «tercer sector» tiene en la razón posmoderna un pilar fundamental, sintetizando aquí la fragmentación y la sectorización de la realidad social, su separación de la totalidad, separada de las dimensiones económicas y políticas, pero relacionando lo «social», dentro del

ámbito del «tercer sector», a la dimensión cultural y comunicativa, donde lo real sólo puede considerarse desde la experiencia y su significado para el individuo, donde es responsable de su situación de vida y de superarla.

De esta manera, entendemos por *ideología del «tercer sector»* el conjunto de términos y lenguajes, conceptos teóricos y valores éticos y políticos, que sustentan la *autorresponsabilidad de los sujetos* por sus propias condiciones de vida y por la solución de sus problemas y satisfacción de sus necesidades, *desresponsabilizando al Estado* y *exonerando al capital* en esta tarea.

Esta ideología, que trae su lenguaje «progresista», resuena como un «canto de sirenas», que canta y encanta, seduce a sectores de la izquierda, intelectuales y políticos, lanzándolos a adherirse a él, fundando la *ideología del posibilismo*⁵ y ahogando cualquier pretensión de transformación social estructural.

Formación de proyectos del «tercer sector»: la trampa del caballo de Troya

Pero este *término* (ideológico) esconde un *proyecto*. El término «tercer sector», además de su mistificación ideológica, esconde un proyecto social: el proyecto, que existe en el programa neoliberal, que articula los diversos subproyectos insertados en la ideología de la *autorresponsabilidad de los*

⁵ La «ideología del posibilismo», y por lo tanto la «izquierda posibilista», está respaldada por la siguiente idea: *dado que la transformación social no es posible (al menos a corto y mediano plazo), invertiremos nuestras energías militantes en esas acciones y esos proyectos que se pueden realizar a corto plazo*. Así, se funda una «militancia de resultados», orientada al corto plazo, a lo inmediato. Esta ideología llevó, en un choque, a incontables militantes a abandonar el proyecto revolucionario para contentarse con la «economía solidaria», la «participación local», el «empoderamiento», etcétera.

individuos y la desresponsabilidad del Estado, con el objetivo de *exonerar al capital*.⁶ Así, esta *ideología* se materializa en los *Proyectos* del «Tercer Sector».

Este verdadero *proyecto del «tercer sector»*, de acuerdo con sus fundamentos de autorresponsabilidad del individuo y la falta de responsabilidad del Estado, se desarrolla en varias propuestas, también disfrazadas por los términos con que las llama, como los proyectos de «economía solidaria», «empoderamiento», «emprendimiento» y «empleabilidad», «combate al hambre y la pobreza» y «generación de empleo e ingresos», «democratización de la sociedad civil», «políticas de responsabilidad social corporativa» y «responsabilidad ambiental», entre otros. Cada una de estas propuestas, de estos proyectos, se basa en la responsabilidad propia de los individuos y la falta de responsabilidad del Estado, aliviando al capital. Muchos de ellos son propuestos explícitamente por el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI), los gobiernos neoliberales, las corporaciones capitalistas transnacionales.

Por lo tanto, este proyecto ha estado operando como un verdadero «caballo de Troya».⁷

⁶ La falta de responsabilidad social del Estado, la exención del capital y la responsabilidad propia de los individuos es típicamente neoliberal; en su texto *Derecho, legislación y libertad* Hayek afirma: «Es importante que, en el orden del mercado (erróneamente llamado «capitalismo»), las personas crean que *su bienestar depende, en esencia, de sus propios esfuerzos y decisiones*» (*apud*, Montaña, 2002:82).

⁷ Los griegos declararon la guerra de Troya a los troyanos después del secuestro de Helena, esposa de Menelao, rey de Esparta. Después de nueve años de conflicto infructuoso, los griegos, que no pudieron penetrar los muros de Troya, fingieron abandonar el lugar en sus barcos, regresar a sus hogares y dejar a Troya sin ser cuestionados. Al visitar la tierra que había sido ocupada por los griegos, los troyanos encontraron lo que parecía ser *una ofrenda*: un gran caballo de madera. Seguro de que era un reconocimiento de los enemigos y un regalo de los dioses, los troyanos llevan el caballo a la ciudad fortificada, cuyos muros no podían romper

Hoy en día, los sectores de la intelectualidad (posibilista) de izquierda, la clase trabajadora y la población en general, son seducidos por el origen y la apariencia de estos términos (que representaban banderas históricas de luchas: «democracia», «participación», «empoderamiento», «solidaridad», etcétera), por el poder ideológico contenido en ellos, y terminan *abriendo las puertas y dejando entrar*, dentro de las paredes y rompiendo sus defensas, aceptando y adhiriéndose a estos proyectos, como «una ofrenda de los dioses», un «regalo griego». No se dan cuenta de que, *escondidos en estos proyectos, en estos «caballos de Troya», están, indemnes y fuertes, los valores, intereses, visiones del mundo de la gran burguesía neoliberal.*

Las banderas levantadas hoy en día por los defensores de la *autorresponsabilidad* se presentan en discursos tan de moda como: «¡No cambies el mundo, cámbiate!», «¡No cambies las cosas, cambia tu actitud!», «¡No busques empleo, busca trabajo!», «¡Sé emprendedor!», «¡Sé tu propio jefe!», «¡El problema no está en la sociedad, está en ti!»

Resuenan seductoramente como «cantos de sirenas», atrayendo a individuos, en masa, a abandonar sus barcos, el proyecto revolucionario, y adherirse a las alternativas de cambios subjetivos y/o singulares, y constituyen «caballos de Troya», verdaderas trampas que apuntan a generar confianza, rompiendo la resistencia de muchos de los que sinceramente anhelan una sociedad más justa.

los griegos, y celebran la victoria y el «regalo». El caballo era, de hecho, una estratagema, una trampa, para invadir la ciudad de Troya: llevaba dentro algunos soldados griegos que en plena noche abrieron las puertas de la ciudad de Troya para facilitar la entrada de todo su ejército, saqueando y conquistando la ciudad. Lo que los griegos no lograron en nueve años de guerra, con todo su arsenal militar, lo lograron mediante el *engaño* y la *persuasión*. Aquí está el truco del «caballo de Troya».

Desarrollo comunitario, economía solidaria, empoderamiento y participación. ¿Un camino hacia la lucha social o hacia la responsabilidad de los sujetos por sus necesidades?

Tratemos aquí, a partir de lo expuesto, las propuestas de «*desarrollo comunitario*» y «*neodesarrollismo*», «*economía solidaria*» (o «social»), «*empoderamiento*» y «*participación social*».

Desarrollo comunitario y neodesarrollismo

Dependencia y desarrollo en América Latina. A partir de los años 1950 y 1960, dos grandes teorías tienden a lanzar interpretaciones diferentes (y antagónicas) sobre la condición del capitalismo en Brasil y sobre su camino hacia la industrialización y la modernización.

Bajo la influencia de la «*Teoría general*» de Keynes (1985), y estructurada por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), creada en 1948 por el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas (Ecosoc), la *teoría del «desarrollo»*. Basada en el *ingreso nacional y per cápita* y el *ritmo de inversión*, clasifica a los países como a) «desarrollados», b) «en desarrollo», y c) «subdesarrollados», como etapas de un «proceso natural» que experimentarían todos los países: el subdesarrollo como etapa inicial del necesario desarrollo económico. Para la Cepal, este proceso de desarrollo económico y social debe ser *estimulado por el Estado y con la participación de la sociedad*, a través de objetivos de *crecimiento industrial e infraestructura*, que promoverán una mayor producción y consumo, y en consecuencia un mayor bienestar social. En este caso, la transición de un país subdesarrollado a un país desarrollado sería el producto de inversiones estatales en

producción, consumo e infraestructura (servicios productivos, comerciales y sociales). Así es como surge el «desarrollismo» en los países latinoamericanos, que en Brasil caracterizarán fundamentalmente al gobierno de Juscelino Kubitschek y el «milagro económico» de la dictadura militar.

Contrariamente a esta visión, que considera el proceso de desarrollo como un fenómeno autónomo para cada nación, la *teoría de la «dependencia»* surge en los 1960-1970. En ella, autores como Theotônio dos Santos (1972), Ruy Mauro Marini (1977) y André Gunder Frank (1983), basados en el trabajo de Marx e inspirados en las *categorías trotskistas* de «desarrollo desigual y combinado» (Trotsky, 2007:19) y el imperialismo de Lenin (1979), piensan en el desarrollo y el subdesarrollo en el capitalismo mundial como un proceso que ocurre en la relación entre países y no de manera autónoma para cada nación.

Por lo tanto, se concibe, en el sistema capitalista mundial, la existencia de países desarrollados y subdesarrollados (y dentro de cada nación, áreas modernas y ricas, que viven con otras pobres y atrasadas), no de acuerdo con las características individuales y endógenas, sino de acuerdo con sus posiciones como países de «*centro*» y «*periferia*», en una relación estructural y sistémica: los países desarrollados lo son por su relación de «*explotación*» con los países periféricos. Estos últimos, considerados como *dependientes* o neocolonias, tienen, a su vez, su condición explicada no por el grado de desarrollo, sino por la *posición subordinada, periférica* (e incluso «*semiperiférica*») y *dependiente* en el sistema capitalista mundial.

La dependencia marca, más que un proceso de desarrollo de una nación individual, una relación estructural, donde este proceso puede ocurrir incluso en el país periférico por estímulo del país central (y sus corporaciones privadas), lo que lleva a una relación de dependencia centro-periferia: la

periferia depende del financiamiento y la tecnología de la metrópoli para desarrollarse, y esto viene en forma de préstamos, bienes, donaciones o incluso la acción de las sucursales de empresas transnacionales, mientras que el centro, sus Estados y sus corporaciones, comienzan a absorber una buena parte de las ganancias generadas en estos países recientemente industrializados. El *saqueo* de la riqueza de las naciones pobres por parte de los ricos ya no se debe (exclusivamente) al saqueo o usurpación de los recursos naturales; ahora las naciones imperialistas toman buena parte de la riqueza producida industrialmente en los países periféricos y semiperiféricos (dependientes, neocoloniales) *por medios capitalistas*: el *pago de la tecnología transferida*, la *amortización de la deuda* generada por los préstamos y la *circulación de capital intraempresarial* (el beneficio generado en las sucursales periféricas se transfiere a sus empresas matrices en el centro).

En esta concepción, *puede haber un país atrasado, dependiente y subordinado que, sin embargo, puede tener un grado significativo de desarrollo industrial*. Es el caso, en el momento, así como en el contexto actual, de Brasil, México y Argentina. Naciones cuyo importante y significativo desarrollo económico-industrial tiene lugar en su condición de países periféricos y dependientes; países que, debido a que están ubicados en la periferia del capitalismo y debido a su dependencia, presentan áreas de modernización industrial significativa, totalmente capitalistas, que viven con áreas desindustrializadas y atrasadas, con relaciones precapitalistas (neoesclavitud, latifundio, economía de subsistencia, etcétera), y tienen una gran acumulación capitalista (con una alta concentración de capital, en pocas manos) y enormes sectores regionales y de población completamente empobrecidos: en la expresión popularizada en 1974 por el economista Edmar Bacha, Brasil es un «*Belíndia*» (un país cuya distribución

desigual de la riqueza combina una Bélgica pequeña y rica con una India grande y pobre), con Brasil situado actualmente entre los 10 países con el producto interno bruto (PIB) mundial más alto, es el número 70 en el índice de desarrollo humano (IDH), por lo que se encuentra entre los 12 países con la mayor desigualdad en la distribución del ingreso (con un coeficiente de Gini de 0.57).

Este aspecto es central, ya que el gran capital encontrará una fuente invaluable de ganancias en el proceso de industrialización de los países periféricos.

En esta teoría, *la superación de la condición de país dependiente ya no es el resultado del desarrollo capitalista, sino que supone una ruptura con el imperialismo, e incluso con el orden capitalista: una revolución socialista.*

Para relativizar este camino, a partir de la noción de «dependencia», pero contrario a este resultado, aparece primero en el trabajo de Celso Furtado (2007 y 1961) y después en el de Fernando Henrique Cardoso y Enzo Faletto (1970) una versión cepalina de dependencia: contrario a la salida socialista, aceptar la «inserción autónoma» del país en el escenario capitalista internacional y concebir un proceso de «industrialización dependiente», sin romper con los intereses del gran capital internacional y los países centrales, a través de una fuerte inversión estatal.

Sin embargo, hoy en día, la criticada (y supuestamente superada) «teoría desarrollista» vuelve a convertirse en una referencia en el análisis del país. Paradójicamente reintroducido en el gobierno de uno de los autores de la «dependencia», Fernando Henrique Cardoso, y después de él en los gobiernos de Lula y Dilma, pero con un nuevo nombre: los llamados «países en desarrollo» ahora se llaman *«países emergentes»*, reintroduciendo el concepto evolutivo y autónomo de «desarrollismo», donde, manteniendo

y consolidando su condición de periferia y dependencia, se pretende un proceso de modernización conservador, como el Programa de Aceleración del Crecimiento (PAC).

Expansión capitalista y desarrollismo dependiente

En el contexto de la expansión capitalista en el segundo periodo de posguerra (1945), el mercado capitalista requiere su expansión mundial. La división mundial impide la expansión en dos bloques: el capitalista (bajo el mando hegemónico de Estados Unidos) y el socialista (unido o vinculado a la Unión Soviética). O, para decirlo de otra manera, *el mercado mundial se dividió en dos bloques*, claramente impenetrables entre sí, lo que obligó al capital a expandir su mercado *dentro* de los límites del «mundo occidental».

Así, en la fase «imperialista» del capitalismo (véase Lenin, 1979), el gran capital promueve una nueva forma de colonialismo en los países latinoamericanos: la dependencia tecnológica y financiera.

La motivación para este proceso de «desarrollo» en las antiguas colonias, en los países actuales del llamado «tercer mundo» (periférico) es la mayor acumulación de capital. Mandel aclara esto: si en el siglo XIX hasta el final de la Segunda Guerra Mundial era conveniente que el capital produjera en centros metropolitanos (países centrales); después de la depresión del 29 y la Segunda Guerra Mundial, es importante que los intereses del gran capital transfieran algunas áreas de producción a la periferia: «El patrón de las industrias de exportación imperialistas se desplazó cada vez más hacia las máquinas y los bienes de capital (...) Sin embargo, la creciente exportación de elementos de capital fijo provoca el creciente interés

de los mayores grupos de monopolio por una incipiente industrialización del tercer mundo», lo que justifica que «este hecho (...) es la raíz básica de toda *ideología de desarrollo*» (Mandel, 1982:42-43, 57 y 243). Para el autor, «la superganancia sólo puede obtenerse a expensas de los países, regiones y ramas industriales menos productivas» (Mandel, 1982:70). Sin regiones, países e industrias subdesarrollados «no puede haber transferencia de excedentes a los desarrollados» (Mandel, 1982:70).

Así nació el «*desarrollo industrial*» en América Latina, *subordinado a los intereses expansionistas del capital internacional*. Los países periféricos (particularmente los latinoamericanos) ya no son meras colonias que exportan materias primas e importan productos manufacturados, y ahora comienzan a procesar bienes industriales. El gran capital internacional necesita una producción más barata y más consumo. Nuestros países pueden producir más barato (con una mano de obra más barata y una abundancia de recursos naturales) y consumir más.

Pero para eso, es necesario promover un proceso económico y social que transformará a nuestros países pobres, antiguas colonias, saqueadas de toda su riqueza durante siglos, en naciones industrializadas y consumidoras. Es necesario, para los intereses del gran capital internacional, «*desarrollar*» nuestros países. Es decir, desarrollar nuestros mercados, de producción y consumo, de acuerdo con los intereses hegemónicos del capital internacional. Un ejemplo de esto es el sello distintivo del gobierno de Juscelino Kubitschek: crecer «50 años en 5».

Es esta la necesidad de un gran capital —para expandir la capacidad productiva y de consumo de los países latinoamericanos, preservando una relación de dependencia y control político y económico, ahora centrado en la tecnología y el financiamiento necesarios para tal proceso— y es por

las presiones y luchas de gente de estos países por abandonar la situación de pobreza y miseria —luchas de clase, de pueblos indígenas, de los «miserables»— que comienza el proceso de «desarrollo» en nuestros países, conocido como «*desarrollismo*».

Los países «subdesarrollados», con la inyección de recursos, se convertirían en países «en desarrollo», para finalmente alcanzar la condición (ideológica) de «desarrollados». Y este proceso tiene lugar con la supervisión y el estímulo del gran capital internacional. En otras palabras, el gran capital, como parte de su proceso expansionista dentro de los límites del «mundo occidental», inyectará recursos en los países latinoamericanos para financiar su adaptación a las necesidades del mercado (producción y consumo).

Para promover este desarrollo económico, entre 1961 y 1970, se estableció el programa «Alianza para el Progreso» (Alpro) en la Organización de los Estados Americanos (OEA). Este proceso, por lo tanto, no tiene nada que ver con una supuesta ruptura o superación de la condición de dependencia o periferia en Brasil: *el desarrollismo confirma y preserva la relación de dependencia y desigualdad entre los países del centro y la periferia.*

Crisis de capital y hegemonía neoliberal

Es un consenso entre los intelectuales que el sistema capitalista, después de casi 30 años de clara expansión económica (1945-1973), entra en una profunda crisis: en su patrón de producción (fordista), en su sistema de regulación (keynesiano), en su Estado (bienestar social), tipo de trabajador (especializado), racionalidad (positivista), crisis fiscal, patrón del dólar, fuentes de energía (petróleo), bajo consumo. En realidad, lo que se observa hoy es una crisis *general, sistémica.*

Ante tal fenómeno, la fracción de la clase hegemónica (el gran capital financiero) aliada a los capitales nacionales desarrolla una nueva forma de enfrentar la crisis, por un lado, expandiendo la explotación del trabajador y, por otro lado, sometiendo a los pequeños y medianos capitales. Así, después de un estallido de dictaduras militares, surge la nueva respuesta del capital a la crisis: el proyecto *neoliberal*. El *programa neoliberal*, por lo tanto, representa la estrategia hegemónica actual para la *reestructuración general del capital* (que para América Latina sigue la prescripción del Consenso de Washington de 1989) frente a la crisis y las luchas de clases, y que deriva básicamente en tres frentes articulados: *el combate contra el trabajo* (leyes y políticas laborales y las luchas sindicales y de izquierda), la llamada «*reestructuración productiva*» y la «*(contra)reforma del Estado*» (véase Montaña, 2002).

*Desarrollo en un contexto de crisis o «neodesarrollismo»
preservando/actualizando la «ortodoxia neoliberal»*

Es en este contexto de crisis y hegemonía neoliberal que se *restaura y reconfigura* el proyecto y el debate sobre el «desarrollo».

Si en la *fase de expansión capitalista y la Guerra Fría* había un excedente económico suficiente para financiar políticas públicas (sociales, infraestructura, promoción de la producción y el consumo) y para promover el «desarrollo» (industrial/comercial y social) en países centrales y particularmente en los países de América Latina (dado el interés del gran capital en la producción barata y el consumo abundante en esta región), *en el periodo de crisis capitalista, fin del bloque socialista y hegemonía neoliberal*, este excedente disminuye drásticamente, lo que requiere una reducción

del gasto público social y los impuestos sobre el capital para mantener las tasas de acumulación y redirigir la inversión a los países de la antigua Unión Soviética.

Si en la fase anterior el «desarrollo» constituyó un proceso vinculado a la expansión estructural de la producción y el consumo, promoviendo estructuralmente el crecimiento industrial vinculado a un cierto desarrollo social (principalmente en los países centrales), en el periodo actual el «desarrollo» adquiere un carácter subordinado a lógica financiera (altas tasas de interés, austeridad fiscal, contención del gasto público social, desregulación del mercado, reducción del «costo del país», etcétera).

Si, en el contexto expansionista, el desarrollo era un proyecto estructural que acompañaba la expansión industrial/comercial y las conquistas políticas y sociales de las clases trabajadoras, el proyecto actual «neodesarrollista» constituye, de hecho, una variante menos ortodoxa del proyecto neoliberal en el contexto de crisis capitalista.

Si el desarrollismo de la fase de crecimiento capitalista se sustenta en un pacto social entre el capital industrial/comercial (hegemónicamente) que involucra a la clase trabajadora industrial/urbana, en el contexto actual este pacto social es reemplazado por la hegemonía del capital financiero, excluyendo las demandas de trabajadores.

En el contexto expansivo, el desarrollo industrial/comercial es parte de la política macroeconómica, que es fundamentalmente responsabilidad estatal y empresarial, con una importante participación de los movimientos sociales; por el contrario, en la actualidad, el desarrollo pierde su carácter estructural, asumiendo una forma centrada y responsable: la llamada «iniciativa empresarial», «economía solidaria», por un lado, políticas para generar empleo e ingresos (centradas no en un proceso estructural,

sino en la promoción de la asistencia y focalizada en las «personas necesitadas»), haciendo que el Estado no sea responsable y liberando al capital, y pasa la responsabilidad a la «sociedad civil» (transformada en «tercer sector») y a los propios individuos. La «sustentabilidad» se convierte en el criterio para esta noción de «desarrollo».

El debate contemporáneo sobre (neo)desarrollismo (o «social-desarrollismo»): menos Estado y más sociedad civil y mercado —emprendedurismo, «tercer sector», responsabilidad social, sustentabilidad. En el debate de las ciencias sociales en general, estos cambios tienen un impacto.

En el debate sobre los fundamentos de la sociedad capitalista, la contradicción y las luchas de clases pierden centralidad, y los conceptos de control social, «empoderamiento», «asociación», «solidaridad», «participación» en la «sociedad civil organizada», «economía solidaria» (o social) comienzan a ganar terreno. Promover el desarrollo ahora parece estar más relacionado no con la acción estructural del Estado, articulando el crecimiento industrial con el desarrollo social, sino haciendo que la esfera social sea autónoma. La «comunidad» parece ser reemplazada por el «tercer sector»; la política social estatal, a través de la acción social de personas, ONG y/o empresas.

El *neodesarrollismo*, a diferencia del que marcó el proceso de industrialización latinoamericano, en un contexto de expansión capitalista y «guerra fría», ya no se apoya en los pilares del aumento de la producción y el consumo, el crecimiento de la infraestructura, la constitución de políticas sociales, servicios públicos y derechos sociales, laborales y políticos, todos configurados en función de la presencia del Estado. El llamado «*neodesarrollismo*» de hoy (o «desarrollismo social»), a diferencia del anterior, radica en la ideología de la responsabilidad propia de los sujetos y la falta

de responsabilidad social del Estado en la intervención social, aliviando al capital. Ya no es un desarrollo promovido por la intervención del Estado, sino que el neodesarrollo, cuyo operador fundamental es el individuo con necesidades, estimulado, capacitado y «empoderado» por el Estado, por el capital y por la acción solidaria del «tercer sector», alcanzará la solución a sus problemas y necesidades.

Por lo tanto, las comparaciones de los fundamentos del *neoliberalismo* (desde la década de 1980 en los países centrales y la década de 1990 en América Latina), la llamada *tercera vía* (en la década de 1990), y el «*neodesarrollismo*» (promovido a su vez desde 1990 hasta los 2000, y en Brasil desde el primero, pero fundamentalmente en el segundo gobierno de Lula) (véase Gonçalves, 2012; Castelo, 2012), muestran mucho más un *continuum* de estas tres corrientes, y sus profundas diferencias con el «desarrollismo nacional» (o «desarrollismo clásico», de los 1950 a los 1980 en América Latina), confirmando que se trata antes que de una *ruptura con el neoliberalismo*, posterior a la crisis (adaptada sucesivamente en «tercera vía» y en «neodesarrollismo»), más bien con el «desarrollismo nacional», de los años de expansión capitalista.

Por lo tanto, el llamado «*neodesarrollismo*» (o «desarrollo social») se percibe mucho más como una continuación/adaptación del «neoliberalismo» que como un «desarrollo nacional». Los fracasos de la ortodoxia neoliberal exigieron adaptaciones constantes y cambios parciales, garantizando sus fundamentos y tratando de ocultar esta relación de continuidad con el neoliberalismo: estas adaptaciones del neoliberalismo eran conocidas como *tercera vía* (en los 1990, e identificadas con Tony Blair y Anthony Giddens, y en Brasil con Fernando Henrique Cardoso) y ahora como «neodesarrollismo» (promovido por el Banco Mundial, por Amartya Sen,

y en Brasil desde 2003, con los gobiernos del Partido de los Trabajadores [PT] de Lula y Dilma). Es por esta razón que Castelo (2012) y Sampaio Jr. (2012) afirman que el desarrollismo nacional y el neodesarrollismo se presentan, parafraseando a Hegel y Marx, el primero como una *tragedia* y el segundo como *farsa*.

La economía solidaria o social y el mercado capitalista

La literatura dominante sobre este tema, a partir de la *fría* observación del aumento del desempleo, ha «prometido» la formación de una «economía solidaria» o «social», paralela y contraria a los principios del mercado capitalista, según lo declarado por su principal formulador en Brasil, el marxista Paul Singer (1998).

Según Singer, «será necesario reforzar y multiplicar las iniciativas que surgieron dentro de la sociedad civil para que la propuesta de economía solidaria gane visibilidad y pueda atraer el apoyo de las fuerzas que se oponen a la exclusión social» (1998:135). Esto permitiría, con la formación de «un nuevo sector económico, formado por pequeñas empresas y autónomos, compuesto por exdesempleados, que tenga un mercado protegido de la competencia externa por sus productos», para lograr una «solución no capitalista al desempleo» (1998:122).

¿Resulta sumamente interesante reflexionar sobre cómo, en la formación de «un nuevo sector económico», podemos lograr, en una sociedad controlada por el capital, una «solución no capitalista»? Del mismo modo, ¿cómo crear para este nuevo sector de «economía solidaria» un «mercado protegido de la competencia externa»? ¿Sería tal vez mediante mecanismos

extraeconómicos basados en la intervención del Estado? Si es así (como lo hizo el keynesianismo de alguna manera), en primer lugar, esto requeriría no sólo la iniciativa de una supuesta «sociedad civil» solidaria, sino también una fuerte intervención estatal, promovida por las luchas de clases y garantizada por las leyes. En segundo lugar, la hegemonía del capital permitirá la creación de un mercado tan protegido para este «sector» sólo en un segmento que no le interese (de bajas ganancias) (véase Montaña, 1999a:95 y 36 y ss.), constituyendo este proceso mucho más una estrategia de supervivencia que el desarrollo de una experiencia no capitalista (Montaña, 1999a:89 y ss.).

Según sus formuladores y defensores, la promoción de experiencias de «economía social» servirá, además de una alternativa al desempleo, como una «contratendencia al mercado capitalista», una solución «no capitalista» a un problema capitalista, una solución de la «sociedad civil» a un problema del mercado y de la producción.

Tanto De Masi como Rifkin parten de la observación de «una transformación fundamental en la naturaleza del trabajo» (véase Rifkin, 1997:13), lo que, para ellos, significaría el fin de la «sociedad industrial» y la transición al «posindustrialismo». Según Rifkin, «durante mucho tiempo, se pensó que aquellos que perdieron empleos en el sector manufacturero podrían ser re-entrenados en el sector de servicios», sin embargo, dice, hoy «éste ya no es el caso» (1997:15). Para estos autores, la *tecnología* parece ser el gran villano, el culpable del desempleo, la zorra a la que le damos la espalda o nos enfrentamos y sucumbimos a su hechizo. Al darse cuenta del «fin de los trabajos», lo traducen como el «fin del trabajo» y el aumento del «tiempo libre».

Por lo tanto, para De Masi, «siempre que la innovación tecnológica y estructural permite transferir el esfuerzo humano a las máquinas, surgen

dos análisis diferentes: al principio, el fenómeno se percibe como desempleo y como una amenaza para el equilibrio social; [y] sólo por segunda vez se percibe como *liberación* de la esclavitud del trabajo, el hambre y la tradición» (1999a:8). Para él, los «nuevos desempleados» son, de hecho, «liberados de la esclavitud del trabajo» (*sic*) (De Masi, 1999:12).

Por su parte, para Rifkin el desempleo masivo es un hecho inalterable. Así, con la automatización y la carrera tecnológica cada vez más acelerada, Rifkin *proyecta* que para el año 2020 sólo «2% de la fuerza laboral de este planeta estará en las industrias» (1997:14), donde 20% de la fuerza laboral se desempeñará como trabajador del conocimiento, mientras que 80% restante será excluido de los sectores tradicionales sometidos a la automatización. Es aquí donde, con base en estos pronósticos apocalípticos, surgen las propuestas para la promoción de la «economía solidaria o social» y el «emprededurismo».

En primer lugar, culpar al progreso técnico por el desempleo, ya que ahorra trabajo, nos lleva a un *impasse ideológico*, obligándonos a elegir entre una sociedad con pleno empleo pero atrasada, o una sociedad moderna, pero saturada de desempleados. De hecho, el desarrollo tecnológico, en el contexto del capital, no genera más «tiempo libre» sino, como señaló Marx, una *reducción del tiempo socialmente necesario* para la producción de mercancías. Marx (1980) trata, en el capítulo XXIII de *El capital*, la «ley general de acumulación capitalista». Particularmente en su segundo ítem, «Disminución relativa de la parte variable del capital a medida que progresa la acumulación y, con ella, la concentración», afirma: «Dadas las bases generales del sistema capitalista, llega (...) a un punto donde *el desarrollo de la productividad del trabajo social se convierte en la palanca más poderosa de acumulación*» (Marx, 1980:722-723). Por lo tanto, un *factor constitutivo*

de la acumulación es el desarrollo de métodos para aumentar la productividad, que al mismo tiempo son métodos para aumentar la producción de valor agregado. Y continúa: «Con la acumulación de capital, se desarrolla el modo de producción específicamente capitalista y con (...) [esto desarrolla] la acumulación de capital (...) Estos dos factores [los impulsos mutuos entre la acumulación y la forma capitalista de producir] *modifican la composición técnica del capital* y, por lo tanto, la parte variable se vuelve cada vez más pequeña en relación con la constante» (Marx, 1980:726).

Este hecho podría «liberar» el tiempo del trabajador si el desarrollo tecnológico y la consiguiente reducción del tiempo necesario estuvieran acompañados por un crecimiento económico y una reducción proporcional en la jornada laboral, de modo que *todos trabajen menos*. Esto, por supuesto, se refiere a un orden social distinto del capitalista. En el capitalismo, la apropiación privada de la tecnología, hoy un poderoso mecanismo productivo (véase Braverman, 1987; Mandel, 1982), que forma parte de los medios de producción, permite al capital controlar sus beneficios. Como resultado, en lugar de «liberar» tiempo para los trabajadores, el resultado es despidos masivos, expulsión de la fuerza laboral del mercado de producción formal.

Lo que sucede, como señala Marx, es que, con el aumento del capital global, su parte variable crece en proporciones cada vez más pequeñas —es decir, disminuye en términos relativos—, produciendo, por un lado, una población activa relativamente superflua, el Ejército Industrial de Reserva (EIR) y, por otro lado, más trabajo se concentró en unos pocos trabajadores (altamente calificados). Por lo tanto, afirma, «el aumento en el capital variable [un producto del aumento en el capital global] es entonces un índice de *más trabajo, pero no más trabajadores empleados*» (Marx, 1980:737). Es eso, según el mismo autor,

el trabajo excesivo de la parte empleada de la clase trabajadora engrosa las filas de su ejército de reserva, mientras que, a la inversa, la fuerte presión que esto [el EIR] ejerce sobre eso [la masa empleada], a través de la competencia, lo obliga a trabajar demasiado y a someterse a las demandas del capital. *La condena de una parte de la clase trabajadora a la ociosidad forzada* [hoy llamada «tiempo libre»], *debido al trabajo excesivo de la otra parte, se convierte en una fuente de enriquecimiento individual para los capitalistas* (Marx, 1980:738).

Ahora, el proyecto y las propuestas de «economía solidaria» y de «empoderamiento», de hecho, buscan la autorresponsabilidad del individuo por su condición y por la solución de sus necesidades; en cuanto a Hayek, el fracaso de las personas en el mercado no es más que el resultado de la libre competencia entre sujetos con diferentes capacidades, y no tendría nada que ver con un sistema injusto o desigual, por el contrario sería el resultado natural de un sistema que garantiza libertades individuales. En este pensador neoliberal, no es la desigualdad del sistema, sino la diferencia de los individuos, lo que conduce al éxito de algunos y al fracaso de otros.

La salida al desempleo pasaría al abandonar la búsqueda de un empleo, no invertir (y luchar) en torno a la relación capital/trabajo, relación empleado/empleador, para invertir en «autoempleo», en trabajo autónomo, en microempresa o incluso en la llamada producción «solidaria». Estas soluciones individuales aparecen en el estímulo y la promoción de la llamada «iniciativa empresarial» y en los proyectos de la llamada «economía solidaria» (o «social»).

El *emprendedurismo* como el camino que, al mejorar las capacidades individuales, conduciría a todos en el mismo proceso: todos serían «emprendedores», ya no capitalistas y trabajadores, por lo tanto, sólo se diferenciarían

por sus capacidades individuales y por las etapas de desarrollo en sus empresas. No hay más contradicción entre clases, sino diferencias entre individuos, entre «empresarios».

Finalmente, la llamada «economía solidaria», dentro de las políticas anteriores, sugiere un proceso que consistiría en un camino de autoproducción basado en los lazos internos de solidaridad y cooperación, induciéndolo ideológicamente a concebirlo como una alternativa a la producción capitalista. El poder seductor de este «canto» es tan grande que permitiría poner fin a la relación salarial entre el capital y el trabajo, eliminando la explotación y, además, constituyendo una forma de superar el orden capitalista. La función principal de este proceso está oculta en esta melodía: generar una mano de obra barata, hiperexplotada y en una relación desregulada de subcontratación con el capital, estableciendo una forma de «salarios por pieza», y, aún así, pulverizando a la clase trabajadora y llevándola a abandonar las luchas de clases contra el capital.

El empoderamiento del individuo y el desempoderamiento de la clase

El *poder*, en su dimensión *social*, no natural, puede concebirse principalmente de dos maneras fundamentales: como *poder sobre los otros* o como *poder sobre sí*; es decir, como *dominación* o como *potencia*.⁸

La primera forma de poder se refiere a una *relación social*, una *relación hombre-hombre*. La segunda forma trata con el individuo (o grupo) *consigo mismo*, en una *relación hombre-necesidades*.

⁸ Erich Fromm afirma que «la palabra poder tiene un doble significado. El primero de ellos se refiere a la posesión del poder *sobre* alguien, la capacidad de dominarlo; el otro significado se refiere al poder de hacer algo, de ser poderoso» (1980:186).

El poder como «relación social» es *poder político*. El poder «sobre sí» se llamará *poder subjetivo* o autopoder.

Por lo tanto, el *poder político*, en las diversas y controvertidas perspectivas del pensamiento político, económico, sociológico y filosófico, se ha asociado con la capacidad de *toma de decisiones, la correlación de las fuerzas sociales, la hegemonía o la dominación*. Por lo tanto, el poder político siempre se ha conceptualizado como una desigual *relación social* o *correlación de fuerzas*.

Sin pretender entrar en la concepción general del poder en cada uno de los autores, simplemente destacando el tema del «poder político» como una «relación social», veamos algunos ejemplos de esto:

Maquiavelo (1996), al comenzar la «ciencia política» en el estudio sistemático del poder, dio lecciones sobre cómo el príncipe (y el Estado) pueden ejercer su poder sobre sus súbditos, imponiendo «miedo» y/o «amor» (pp. 97-100): los sujetos aceptarán su poder en la medida en que temen y/o amen a su soberano. El poder, como una relación de dominación/subordinación, puede ejercerse tanto por el miedo (dominación) como por el amor al príncipe (aceptación). Para el autor, el poder se refiere a la relación del príncipe (el Estado) con sus súbditos.

A su vez, Karl Marx (Marx y Engels, 2010), al abordar los fundamentos del capitalismo, se centra en la relación contradictoria entre las clases fundamentales: capital y trabajo. Tal relación expresa el poder desigual de cada clase, fundando las luchas de clase. Sin embargo, Marx no concibe el «poder» como una categoría abstracta, o como un concepto universal, sino que trata el poder como una particularidad del modo de producción capitalista (MPC), es decir, como una relación entre clases sociales, que implica *explotación, dominación e ideología*, como aspectos constitutivos de

las relaciones de poder entre clases. Para Marx, el poder no sólo implica una dimensión económica (explotación), sino también política (opresión) y cultural (alienación, ideología).

El fundamento de la relación desigual de *poder económico* en el MPC, entre las clases, radica, para Marx, en la separación de la fuerza de trabajo de los medios de producción, cada uno de los cuales pertenece a una clase. Su reunión, en el proceso productivo, ocurre a través de la venta de la fuerza de trabajo al capital, lo que constituye una relación salarial, que basa la producción (por el trabajador) y la explotación (por el capitalista) de la plusvalía (Marx, 1980). Esta desigual relación de *explotación* determina, por un lado, la apropiación privada de la riqueza, la acumulación capitalista, el primer fundamento para el dominio de la clase burguesa,⁹ y, por otro lado, el empobrecimiento absoluto y relativo del trabajador.

También implica un desigual *poder político*: principalmente por la «subsumción real del trabajo al capital» (Marx, 1969) donde el proceso productivo en sí mismo está cada vez más controlado por el capital, fundando la *alienación* del trabajador del control de la producción de valores, transformándolo en una mera extensión de la máquina; segundo, por el control hegemónico del Estado (instrumentalizado para la dominación de clase) por el capital, desde donde promueve la *opresión* de clase (Marx y Engels, 2010). Aun así, la relación de poder entre las clases también implica una dimensión cultural, a través de la formación de una *ideología* que transforma las ideas y valores dominantes (de la clase dominante) en ideas y valores socialmente aceptados.¹⁰

⁹ En los términos de Marx y Engels: «La condición esencial para la existencia y supremacía de la clase burguesa es la acumulación de riqueza en manos de particulares» (2010:51).

¹⁰ Según Marx y Engels, en *La ideología alemana*: «Las ideas (*Gedanken*) de la clase dominante son, en cada época, las *ideas dominantes*, es decir, la clase que es la fuerza *material* dominante es, al mismo tiempo, su fuerza *espiritual* dominante. La clase que tiene a su disposición los

En esta tradición teórica y política, Antonio Gramsci, observando la «socialización de la política» en el siglo XX, expande la noción de poder, aún como una correlación de fuerzas fundadas en las relaciones de producción entre clases, pero no sólo como una *relación unidireccional de dominación y coerción* (en la esfera de la «sociedad política»), sino también desarrollando una relación de dirección, de hegemonía, de consenso (en el ámbito de la «sociedad civil»), donde la relación desigual de poder implica un cierto intercambio entre las partes, el resultado de una correlación de fuerzas (véase Gramsci, 2000:254 y ss.).

Una referencia en el pensamiento político moderno, Max Weber (2012; 2012a), caracteriza el poder como «toda probabilidad de imponer la voluntad de uno en una relación social» (Weber, 2012:33); mientras que «dominación, en el sentido muy general del poder», se conceptualiza como «la posibilidad de imponer la propia voluntad sobre el comportamiento de los demás» (Weber, 2012a:188 y 191), o la «probabilidad de encontrar obediencia a un orden de cierto contenido» (Weber, 2012:33). A su vez, la dominación, cuando se refiere a un «poder legítimo», presupone un cierto grado de aceptación de los «dominados»; dicha legitimación puede ser de tipo «legal», «tradicional» o «carismático» (Weber, 2012a:193 y ss.). El poder y la

medios materiales de producción, tiene al mismo tiempo los medios de producción espiritual, lo que la somete, al mismo tiempo y en promedio, a las ideas de quienes carecen de los medios de producción espiritual. Las ideas dominantes no son más que la expresión ideal de las relaciones materiales dominantes concebidas como ideas; por lo tanto, la expresión de las relaciones que hacen de una clase la clase dominante; por lo tanto, las ideas de su dominación. Los individuos que constituyen la clase dominante tienen, entre otras cosas, también conciencia y, por esta razón, piensan; en la medida en que dominan como clase y determinan el alcance completo de una época histórica es evidente que lo hacen en toda su extensión y, en consecuencia, entre otras cosas, también dominan como pensadores, como productores de ideas, que regulan la producción y distribución de ideas de su tiempo y que sus ideas son, por lo tanto, las ideas dominantes de la época» (1993:72).

dominación, por lo tanto, para este autor, *siempre se refieren a una relación social*.

Otro ejemplo muy diferente, en la llamada «*Teoría de juegos*» (que proviene de las matemáticas aplicadas, pero luego incorporada por las teorías económicas, políticas y militares), un *juego de «suma cero»*, expresa claramente una relación de poder, donde la *ganancia* de un jugador necesariamente representa, y en la misma proporción, la *pérdida* para el otro jugador (véase Fiani, 2006).

Hannah Arendt, claramente influenciada por el terror del Holocausto nazi, diferencia la *fuerza* del *poder*. Para ella, «mientras que la fuerza es la cualidad natural de un individuo aislado, el poder llega a existir entre los hombres cuando actúan juntos y desaparece en el momento en que se dispersan» (2009:212). El primero, cuando lo ejerce un individuo sobre las masas, expresa dominación. El segundo, el poder, ejercido a través de la acción, donde «los hombres actúan y hablan juntos» (Arendt, 2009:214), es una expresión de la «condición humana de la pluralidad». Para la autora, «el único factor material indispensable para la generación de poder es la convivencia entre los hombres» (Arendt, 2009:213), que muestra claramente la concepción del poder como una relación social. Por lo tanto, al diferenciar la fuerza del poder, Arendt distingue la acción aislada de la acción cobarde, en la medida en que, como señala: «Lo que mantiene a las personas juntas después de que pasa el momento fugaz de la acción (...) y lo que, a su vez, mantienen vivos al permanecer unidos, es el poder», sin embargo, «todos los que (...) se aíslan y no participan en esta convivencia, renuncian al poder y se vuelven impotentes, por muy grande que sea su fuerza y por válidas que sean sus razones» (Arendt, 2009:213).

De otra manera, Michel Foucault hace una inflexión en su discusión sobre el poder. A diferencia de la concepción institucionalista-estatista

del poder —como dominación, como poder de negación, tal como se concibió en el tratamiento de la prisión, el hospicio, el hospital—, en su «Microfísica del poder» (Foucault, 1985) trata de un poder que no nace del Estado ni está necesariamente orientado hacia él; un poder local periférico, existente en toda la capilaridad social. Aquí, distanciándose de lo que él llama la «concepción legal o liberal» y la «concepción marxista» (o, como él reconoce, «cierta concepción actual [¿vulgar?], que pasa por ser la concepción marxista») (Foucault, 1985:174), visto como puntos de vista economicistas, Foucault desarrolla la idea de un poder que existe en todos los microespacios, lugares. Si esta concepción abre el camino para pensar en un «poder» que emana de microespacios y pequeños grupos, un «poder local», sin cambiar la correlación de las fuerzas macrosociales —lo que sin duda apoya el debate sobre el «empoderamiento»—, todavía no parece haber en Foucault una concepción completamente subjetivista del poder, de un poder sólo «sobre sí mismo», eso no representa una relación social entre diferentes fuerzas sociales, por locales, micro o singulares que puedan ser.

Finalmente, sin perjuicio del hecho de que estas son concepciones realmente diversas y diferentes, y porque no son antagonicas, el *poder político* siempre se concibe como una relación social, macro o micro, consensual o no. Veamos ahora la noción de poder subjetivo.

Sin embargo, el *poder subjetivo*, como autopoder o «poder sobre sí», trata con un poder personal, interno y psicológico, considerando al individuo fuera (o independiente) de las relaciones sociales: el individuo (o grupo) consigo mismo. Un «poder» que no se refiere a la relación hombre-hombre (poder político), sino a la relación hombre-necesidad, a la relación de cada individuo (o grupo) con sus necesidades directas. Dónde

llegar a ellos no dependería de las correlaciones de las fuerzas sociales, sino sólo y simplemente del *potencial* o la *capacidad* de cada uno.

Aquí es donde se inserta el llamado «*empoderamiento*». En la misma línea que «autoayuda», «motivación», «autoestima», «emprededurismo», «desarrollo subjetivo», «autoempleo», el llamado «empoderamiento» está orientado a mejorar subjetivamente al individuo (o grupo) sin ninguna posibilidad de cambiar la correlación de fuerzas, ni locales ni sistémicas. En términos de Arendt, es el desarrollo de la «fuerza» individual, pero no del «poder».

Así, el concepto ideológico (y los proyectos vinculados a él) de «empoderamiento», se refieren a esta segunda forma de «poder» (subjetivo). En otras palabras, no trata con el poder político, no trata con la correlación de fuerzas, sino con el poder *subjetivo, psicológico, sobre sí mismo*, con la *fuerza* individual. Así concebido del poder, el concepto no alcanza (ni pretende alcanzar) las relaciones de dominación, opresión y subordinación y explotación. Aquí, el poder y el «empoderamiento» se refieren a procesos de «conciencia», «motivación», «autocontrol», «crecimiento personal», en una lógica de *autorresponsabilidad* del individuo (o grupo) para la solución de sus necesidades o carencias. Más que «poder» es «potencial» o «potenciación» individual.

Es un proceso de crecimiento subjetivo personal (o grupal) que no altera los fundamentos del poder ni la correlación de fuerzas. Muy en sintonía con discursos como: «no cambies el mundo, cámbiate a ti mismo». Veamos:

La calificación de un grupo de desempleados puede permitir que estas personas tengan mejores condiciones de acceso al mercado laboral; sin embargo, no creará nuevos empleos, siendo su éxito el fracaso de otros trabajadores. No crea nuevos empleos ni cambia el control del capital sobre el mercado laboral. O incluso, calificarlos para actividades productivas autónomas, antes de que constituya un aumento en el poder de la clase

trabajadora, proporciona fuerza de trabajo precarizada para el capital, en una relación de subcontratación. Otra cosa sería, por ejemplo, a través de las luchas de clase, lograr una reducción en la jornada laboral que requiera un aumento en la contratación.

Por otro lado, organizar una comunidad para construir cisternas, o hacerlas responsables de su mantenimiento, puede permitir efectivamente «resolver» el problema de la falta de agua, sin embargo, confirmará y consolidará el vaciado de un derecho humano esencial para garantizar el acceso al agua, promoviendo la resignación sobre la falta de responsabilidad del Estado para garantizar este derecho. La organización es diferente para luchar por la garantía de acceso al agua como un derecho humano fundamental garantizado por el Estado.

Por supuesto, para aquellos que no tienen una fuente de ingresos, o para aquellos que no tienen acceso al agua potable, son importantes las acciones que les brinden ingresos o dicho acceso, incluso de forma paliativa, precaria y transitoria. El problema es «vender» este proceso como «empoderamiento», como un aumento en el poder de los pobres, de los subordinados, de los de «abajo», como si eso significara un camino hacia «un mundo mejor», cuando en realidad la consolidación de la subordinación confirma la dominación y expande la hegemonía y la acumulación de capital, bajo el mando neoliberal.

Aquí hay una ideología que nos lleva a apostar/creer en un llamado «empoderamiento» (como empoderamiento subjetivo, individual o grupal), abandonando las luchas que apuntan a tensar la correlación de las fuerzas sociales y los fundamentos del poder económico, político y cultural. En este «empoderamiento», la ideología de la responsabilidad del individuo se basa en la verdad.

Por lo tanto, si la máxima de la acción política es «dividir y reinar», las propuestas para «empoderar al individuo» (o grupo), en la medida en que separan a los individuos y grupos (eliminando la unidad de clase), y segmentan los problemas a abordar para cada uno (eliminando los fundamentos de la contradicción de clase), al final, termina *desempoderando* a la clase: el «empoderamiento» de individuos/grupos, cuando desagrega a la clase trabajadora y no cambia la correlación de fuerzas con su antagonista, el capital, de hecho, promueve un «desempoderamiento» de la clase trabajadora y los sectores subalternos.

*Participación/movilización en las luchas de clase
y participación/movilización en la gestión de problemas locales*

La *participación* entendida como «tomar partido» y como una militancia o acciones en el proceso de luchas en torno a los problemas que enfrentan los sujetos (clases y fracciones de clases), no es lo mismo, basado en intereses contradictorios y que, aunque pueda estar orientado a manifestaciones particulares de la «cuestión social», tiene como horizonte los fundamentos de la desigualdad en la estructura y dinámica de la sociedad capitalista, que esa *participación* considerada como la acción social desarrollada sólo dentro del ámbito de una sociedad civil aislada de la esfera económica, de la macro política y de los fundamentos sistémicos de la «cuestión social», desarticulados de la contradicción capital-trabajo y los antagonismos de clase, y que se desarrolla alrededor de «microespacios» (aislados) y «problemas singulares» (aislados), como las formas de participación contenida en la «microfísica del poder» de Foucault, en el llamado «poder local», en el asociativismo tocquevilleano, en las llamadas «acciones afirmativas», en

la intercomunicación en el «mundo de vida» habermasiano, en el «empoderamiento», en la solidaridad del «tercer sector».

El primer caso trata de la «participación», las acciones que constituyen luchas de clase o luchas sociales complementarias que, directamente vinculadas a las demandas en torno a la emancipación política, tienen la emancipación humana y política como su horizonte. En el segundo caso, el término «participación» se utiliza para dar cuenta de acciones de responsabilidad propia, desarticuladas, de sujetos aislados que tienen como objetivo conquistar deseos y resolver problemas, de manera controlada, institucionalizada y/o funcional con mantenimiento del orden, el *statu quo* y la falta de responsabilidad del Estado y la exención del capital, que incluso significando un retroceso en la emancipación política (pérdida de derechos, garantías, respuestas estatales ya logradas). En el primer caso, el término «participación» se utiliza para *complementar* las luchas de clase; en el segundo caso se usa como *sustituto* de esos.

En este último caso, la opción de participación o movilización social, sin dirección, sin un horizonte a largo plazo (opción de activistas del «tercer sector»), tiene al menos dos consecuencias: *a)* crear la sensación (falsa) de que con acciones singulares se resolverían problemas específicos y/o educarían a las personas en la participación social, creando una «experiencia participativa» pedagógica y acumulativa; y, derivado de esto, *b)* cambiar las expectativas de una acción transformadora de largo alcance (de luchas de clases) a acciones inmediatas que, al poder generar pequeños cambios locales, confirmarían y reforzarían las estructuras y el *statu quo*.

Entonces, una cosa es la *participación (o movilización) como luchas sociales, por los derechos sociales*. En este caso, dicha participación o movilización se concibe, no como participación en la gestión de recursos y en

la ejecución de servicios sociales, sino como luchas sociales, guiadas fundamentalmente (aunque no exclusivamente) por contradicciones de clase. Tal perspectiva ya no concibe la movilización como «el resultado de la acción del gobierno», sino como un verdadero *desencadenante de la acción del gobierno*, como un proceso de luchas sociales que presionan y obligan al Estado y al capital a absorber ciertas demandas e incorporarlas como una función de Estado. Si en la concepción de la movilización social contenida en el debate del «tercer sector» este es el *resultado* de una intervención estatal que descentraliza, privatiza, externaliza o transfiere la responsabilidad de la gestión social a la comunidad, nuestra perspectiva concibe la movilización social como el proceso que conduce el Estado (y el capital) para desarrollar acciones que no fueron incorporadas en sus funciones.

Por lo tanto, las luchas desatadas en la sociedad civil no deben desarrollarse, buscando reemplazar o compensar, lo que el Estado en el contexto neoliberal está abandonando. Más bien, deben ser luchas, en primera instancia, también para *preservar y expandir las conquistas históricas de los trabajadores*, garantizadas dentro del Estado. A su vez, deben ser luchas que, en la sociedad civil y en la vida cotidiana, *tengan como objetivo la totalidad social, como el desarrollo desde y dentro de proyectos sociales* más amplios y más o menos claros que, sin agotarse en los problemas de clase, están fundamentalmente orientados por las contradicciones entre capital y trabajo.¹¹ En tercer lugar, las luchas *en* la sociedad civil deben *tener como*

¹¹ Como lo manifiesta Lojkin, al criticar el enfoque de Castells sobre los movimientos sociales urbanos, éstos no deben reducirse al alcance de la «reproducción de la fuerza laboral», desmantelando lo económico (reproducción de medios y relaciones de producción) de lo social (reproducción de mano de obra: equipamiento colectivo y medios de consumo, servicios sociales, vivienda, etcétera). A su vez, ahora contra el enfoque de Touraine, estos movimientos sociales no pueden verse en una relación de clara externalidad con el poder del Estado, como

horizonte la articulación de las otras esferas de la sociedad; articulando así los proyectos corporativos en lucha, tanto en el Estado, en el mercado, en el ámbito de la producción, en la sociedad civil, en la vida cotidiana. No es posible confiar mucho en las luchas sociales que, operadas en la sociedad civil, dejan de lado otras esferas sociales (como el Estado y el mercado), permitiendo su control por las élites.

Otra cosa es la *participación (o movilización) mediante el manejo controlado de los recursos de la comunidad*. Esta lógica reproduce la concepción de la política social y los servicios sociales y de asistencia como resultado de la concesión del Estado, y se basa en el sistema de solidaridad individual, ayuda mutua y autoayuda. El Estado descentraliza, transfiere recursos (a través de asociaciones) al sector privado, facilita legalmente la actividad de las «organizaciones de la sociedad civil de interés público», y éstas «se movilizan» actuando en la gerencia o gestión (controlada) de respuestas a necesidades sociales específicas y situadas. Aquí, la movilización de la población es tanto *en asociación con el Estado*, con una dirección clara de la política gubernamental, como una movilización como *resultado de la acción del gobierno*; descentraliza, transfiere dinero público, define la organización «social» para llevar a cabo la acción social, y sólo entonces la comunidad se moviliza y participa en acciones ya establecidas por el poder instituido. Nada, aparte de la provisión de servicios (generalmente precarios) y una cierta experiencia participativa, se puede esperar de este tipo de movilización mediante la gestión controlada de recursos.

políticamente puro (*cf.* Lojkin, 1981:300-301). Estos movimientos sociales deben entenderse en la articulación de las esferas económica, política y social, y en los espacios superpuestos del Estado, el mercado y la sociedad civil.

Referencias

- Arendt, Hannah (2009), *A condição humana*, Rio de Janeiro, Forense Universitária.
- Braverman, Harry (1987), *Trabalho e capital monopolista. A degradação do trabalho no século XX*, Rio de Janeiro, Guanabara.
- Cardoso, Fernando Henrique y Enzo Faletto (1970), *Dependência e Desenvolvimento na América Latina*, Rio de Janeiro, Zahar Editores.
- Castelo, Rodrigo (2012), «O novo desenvolvimentismo e a decadência ideológica do pensamento econômico brasileiro», *Serviço Social & Sociedade* (112).
- Coutinho, Carlos Nelson (1994), *Marxismo e política. A dualidade de poderes e outros ensaios*, São Paulo, Cortez.
- De Masi, Domenico (1999), *Desenvolvimento sem trabalho*, São Paulo, Esfera.
- (24 de marzo de 1999a), «Por mais horas de folga», *Revista Exame*.
- Dos Santos, Theotonio (1972), *Dependencia y cambio social*, Santiago de Chile, CESO.
- Fiani, Ronaldo (2006), *Teoria dos Jogos*, São Paulo, Campus.
- Fromm, Erich (1980), *El miedo a la libertad*, Barcelona-Buenos Aires, Paidós.
- Furtado, Celso (1961), *Desenvolvimento e subdesenvolvimento*, Rio de Janeiro, Fundo de Cultura.
- (2007), *Formação econômica do Brasil*, São Paulo, Companhia das Letras.
- Gonçalves, Reinaldo (2012), «Novo desenvolvimentismo e liberalismo enraizado», *Serviço Social & Sociedade* (112).
- Gramsci, Antonio (2000), *Cadernos do Cárcere* (volumen 3), Rio de Janeiro, Civilização Brasileira.
- Gunder Frank, André (1983), *Reflexões sobre a crise econômica mundial*, São Paulo, Zahar.
- Harvey, David (1993), *A condição pós-moderna. Uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural*, São Paulo, Loyola.

- Jameson, Fredric (1996), *Pós-modernismo. A lógica cultural do capitalismo tardio*, São Paulo, Ática.
- Keynes, John M. (1985), *A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda [e] Inflação e Deflação*, São Paulo, Nova Cultura.
- Lenin, Vladimir Ilich (1979), *O Imperialismo: fase superior do capitalismo*, São Paulo, Global.
- Lojkin, Jean (1981), *O Estado capitalista e a questão urbana*, São Paulo, Martins Fontes.
- Lukács, Georg (1963), *La Théorie Du Roman*, Genebra, Gonthier.
- _____ (1974), *História e consciência de classe. Estudos de dialética marxista*, Lisboa, Publicações Escorpião.
- _____ (1992), «Sociologia», en José Paulo Netto (org.), *Grandes Cientistas Sociais*, São Paulo, Ática.
- Mandel, Ernest (1982), *O Capitalismo Tardio*, São Paulo, Abril Cultural.
- Maquiavel, Nicolau (1996), *O Príncipe*, São Paulo, Nova Cultural.
- Marini, Ruy Mauro (1977), *Dialéctica de la dependencia*, Era, México.
- Marx, Karl (1980), *O Capital. Crítica da Economia Política*, Rio de Janeiro, Civilização Brasileira.
- _____ (1969), *Capítulo VI. Inédito de O capital. Resultados do processo de produção imediata*, São Paulo, Moraes.
- Marx, Karl y Friedrich Engels (1993), *A Ideologia Alemã*, São Paulo, Hucitec.
- _____ (2010), *Manifesto Comunista*, São Paulo, Boitempo.
- _____ (1977), *A Ideologia Alemã (Feuerbach)*, São Paulo, Grijalbo.
- Montaño, Carlos (2002), *Terceiro setor e questão social. Crítica ao padrão emergente de intervenção social*, São Paulo, Cortez.
- _____ (org.) (2014), *O canto da sereia. Crítica à ideologia e aos projetos do terceiro setor*, São Paulo, Cortez.

- _____ (1999a), «Microempresa na era da globalização», *Questões da nossa época* (69).
- Petras, James (1999), *Neoliberalismo: América Latina, Estados Unidos e Europa*, Blumenau, FURB.
- _____ (2000), *Globaloney. El lenguaje imperial, los intelectuales y la izquierda*, Buenos Aires, Antídoto.
- Rifkin, Jeremy (1997), «Identidade e natureza do Terceiro Setor», en Evelyn Berg Ioschpe (coord.), *3º Setor. Desenvolvimento social sustentado*, Rio de Janeiro, GIFE/Paz e Terra.
- Sampaio Jr., Plínio de Arruda (2012), «Desenvolvimentismo e neodesenvolvimentismo: tragédia e farsa», *Serviço Social & Sociedade* (112).
- Singer, Paul (1998), *Globalização e desemprego. Diagnóstico e alternativas*, São Paulo, Contexto.
- Trotsky, Leon (2007), *A história da Revolução Russa*, São Paulo, Sundermann.
- Weber, Max (1969), *Economía y Sociedad*, México, Fondo de Cultura Económica.
- _____ (2012) *Economía e Sociedade. Fundamentos da Sociologia Compreensiva* (volumen 1), São Paulo, UnB.
- _____ (2012a) *Economía e Sociedade. Fundamentos da Sociologia Compreensiva* (volumen 2), São Paulo, UnB.



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional

La disminución de la desigualdad como estrategia del modelo de desarrollo cubano

Hugo M. Pons Duarte*
Saimelyn A. Forteza Rojas**

Resumen. Este artículo muestra que la concepción y aplicación del modelo de desarrollo en Cuba en el periodo revolucionario se ha centrado en la disminución de las desigualdades socioeconómicas, en función del mejoramiento de la calidad de vida y la eliminación de las deformaciones estructurales a escala territorial. Examina además la evolución del concepto de desarrollo, desde la Colonia hasta la actualidad, a partir de condiciones concretas. Históricamente, el país estuvo sometido a la metrópoli española, después se convirtió en una neocolonia de Estados Unidos, hasta que con el triunfo de la Revolución cubana en 1959 comenzó un proceso autóctono de transformaciones encaminado a reducir el impacto de varios siglos de subdesarrollo. Las deformaciones estructurales heredadas, la dependencia externa, los recursos endógenos subutilizados, el limitado acceso a fuentes exógenas y el inobjetable efecto negativo del bloqueo económico impuesto desaceleraron el proceso de desarrollo. El cambio de paradigma, que defiende la planificación integral e integrada del desarrollo, sostenida en la actualización del sistema de administración pública y, a la vez, la microlocalización de la gestión pública, ha permitido que la conducción del proceso tenga efectos directos y de mediano plazo sobre la eliminación de las deformaciones estructurales a escala territorial y el mejoramiento de la calidad de vida de la población cubana.

Palabras clave: desarrollo, política económica, administración pública, gestión pública, Cuba.

* Profesor investigador del Centro de Estudios de Gestión Organizacional de la Universidad de Holguín, Cuba.

** Profesor en el Departamento de Desarrollo Local de la Universidad de Holguín, Cuba.

Inequality reduction as a strategy of the Cuban development model

Abstract. This article shows how the conception and application of the Cuban development model throughout the Revolutionary period has been based upon the reduction of socioeconomic inequalities, aimed at improving quality of life and the elimination of structural deformities at a national scale. It also examines the evolution of the concept of development, from colonial times to the present, in concrete terms. Historically, the country was subjected to the Spanish metropolis, then converted into a neo-colony of the United States, until —with the triumph of the Cuban Revolution in 1959— it began an autochthonous process of transformations on the path to reducing the impact of centuries of underdevelopment. The inherited structural deformities, external dependency, under-utilized endogenous resources, limited access to exogenous sources and the indisputable negative effect of the imposed economic embargo de-accelerated the process of development. This change of paradigm, which committed to an integral and integrated planning process in development, held that the updating of the public administration system and, at the same time, the micro-localization of governance, allowed the process to have direct effect over the medium term regarding the elimination of structural deformities at the national scale and the improvement of quality of life for the Cuban people.

Keywords: development, political economy, public administration, governance, Cuba.

Introducción

El proceso de reducción de las desigualdades territoriales es uno de los objetivos de las administraciones públicas en un amplio grupo de países. Sin embargo, la posibilidad real para ello está condicionada por la capacidad y efectividad requerida de la política económica para propiciar la estabilidad y que sean superadas las deformaciones resultantes de la evolución socioeconómica en los países.

Cuba ha avanzado en esa dirección. El país deviene de una sociedad sometida inicialmente a la metrópoli española, posteriormente, en condición de neocolonia de Estados Unidos hasta que después de 1959, con el triunfo de la Revolución cubana, comenzó un autóctono proceso de transformaciones encaminado a reducir el impacto de varios siglos de subdesarrollo.

El objetivo de este capítulo es mostrar cómo la concepción y aplicación del modelo de desarrollo en Cuba, en el periodo revolucionario, se ha centrado en la disminución de las desigualdades socioeconómicas. En paralelo, la proyección del desarrollo desde la mirada Estado nación se conduce en función del mejoramiento de la calidad de vida y la eliminación de las deformaciones estructurales a escala territorial. A lo largo del capítulo se muestra cómo ha evolucionado la concepción del desarrollo en Cuba, a partir de las condiciones concretas desde la colonia hasta la actualidad.

Antecedentes del modelo de desarrollo cubano

Herencia de la etapa colonial y neocolonial en Cuba: deformaciones estructurales y desigualdades territoriales

Según García (2005), el periodo que por más de cuatro siglos antecede al inicio del proceso revolucionario triunfante en Cuba, puede ser considerado en cuatro etapas.

1. Durante la primera etapa, entre los años 1510 y 1762, la isla de Cuba se caracterizaba por estar ocupada por comunidades primitivas con diferentes niveles de desarrollo económico y social, entre las que destacaban los siboneyes, que se encontraban en una etapa pre agroalfarera y que subsistían por su dedicación a la caza menor, recolección de vegetales y la pesca. Otros grupos, denominados como taíno y subtaínos, más avanzados, practicaban la agroalfarería y centraban su actividad económica en la agricultura; aunque desarrollaban la caza menor, la recolección y la pesca. En general, una mirada hacia ese periodo muestra la consolidación de un modo esclavista de producción que limitó el desarrollo económico y, como resultado de ello, los servicios financieros y estadísticos estaban prácticamente ausentes en la mayor de las Antillas.

2. Entre 1763 y 1898, una vez retomado el dominio colonial español, hasta la intervención militar de Estados Unidos, se ubica el denominado segundo periodo, que se caracteriza, primero, por una expansión económica que supera el monopolio comercial impuesto por España, debido a la apertura comercial impuesta por los británicos durante su dominio, lo que permitió mostrar las ventajas comparativas de la economía cubana, sustentada principalmente en la agroindustria azucarera y después por la crisis del modo esclavista de

producción. El cambio que dicha experiencia propició cuando España recuperó La Habana se evidenció en el establecimiento de diversas reformas económicas que estimularon el desarrollo del país, como la supresión del monopolio comercial, la apertura de otros puertos españoles, la creación de la Intendencia de Hacienda de La Habana y la eliminación del sistema de flotas.

3. Luego del inicio de la guerra de independencia de España en 1868, que atravesó diferentes etapas hasta 1898, tiene lugar la ocupación de la Isla por Estados Unidos de América desde 1899 hasta 1902. Este corto periodo constituyó un tránsito histórico del colonialismo español al neocolonialismo estadounidense, en cuyo transcurso se crearon las condiciones institucionales para la formación de capital con recursos foráneos, principalmente por parte de empresas estadounidenses, y para la recuperación productiva de Cuba. Los servicios financieros y estadísticos alcanzaron algún desarrollo después de su declive durante la contienda bélica.

4. Entre el año 1899 del siglo XIX y el 1902 del siglo XX, se apreció alguna recuperación productiva en el país, aun con bajos niveles de actividad económica. La industria azucarera, que devenía en el sostén principal de la economía nacional, se encontraba fuertemente deprimida por los efectos de la guerra, lo que condicionó que sólo cerca de 25% de la industria azucarera estuviera en condiciones de participar en la zafra en 1899 con un bajo nivel productivo.

El inicio del siglo XX marcó un avance de cierta importancia para la economía cubana, al registrarse un crecimiento de 8% como promedio anual, por la influencia de la industria azucarera, que alcanzó hasta 5.4 millones de toneladas en 1925, lo que fortaleció la posición cubana en el comercio internacional. Esto transformó la brecha comercial negativa de 18 millones de dólares en 1900 a un superávit de 57 millones en 1925 (García, 2005).

Debe destacarse que en esa etapa se generó un desplazamiento de los capitales británicos, que habían desempeñado un importante papel en el entorno financiero del país, por el capital estadounidense. Este se extendió en la principal industria del país hasta poseer 70% de los ingenios existentes y aportar 60% de la producción nacional de azúcar.

Ese proceso de penetración de la inversión de capital estadounidense, acompañado de una amplia influencia en el contexto político de Cuba, consolidó el carácter neocolonial de la Isla, al tiempo en que reforzó el patrón monoprodutor y monoexportador del país, lo que profundizó la deformación estructural (Pino, 1973).

Las políticas agrícolas de Estados Unidos y de Europa favorecieron y protegieron a los productores azucareros de esos países después de la Primera Guerra Mundial, lo que condujo al estancamiento económico de Cuba entre 1925 y 1958. El efecto de este proceso llevó a que el producto interno bruto (PIB) por habitante (a precios comparables) fuera similar o inferior al de 1919-1920 (Figueras, 1994).

Una de las características del denominado periodo republicano, según varios autores, fue la recomposición del sistema financiero, con una fuerte participación del capital extranjero y, particularmente, el de Estados Unidos de América. Es de destacar que en 1933 los bancos Chase National Bank of New York, First National Bank of Boston y First National City Bank of New York se habían convertido en las instituciones rectoras del sistema financiero en Cuba. Solamente 15 años después, en diciembre de 1948, se crea el Banco Nacional de Cuba como banco central, con participación en su capital y dirección tanto por parte del Estado como de los bancos comerciales extranjeros y cubanos que ya operaban en el país. El 27 de abril de 1950 inició sus operaciones el Banco Nacional de Cuba y en

diciembre de ese año se fundó el Banco de Fomento Agrícola e Industrial de Cuba (Banfaic) con el propósito de financiar la diversificación productiva. En el año 1954 se creó el Fondo del Desarrollo Económico y Social (FDES) como institución crediticia autónoma, con el objetivo de cubrir el financiamiento del plan de desarrollo económico y social.

En el caso específico de Cuba, antes del triunfo revolucionario en 1959, existían instituciones que, de acuerdo al enunciado de sus objetivos, debían encargarse de fomentar el desarrollo desde la planificación. El grupo estaba integrado por la Junta Nacional de Planificación, el Banco de Desarrollo Económico y Social y el Banco de Fomento Agrícola e Industrial. En la práctica, la diversidad de intereses entre los grupos capitalistas nacionales y extranjeros, las dificultades de financiamiento, los fraudes y otros factores, propiciaron la ausencia de una coherente política de desarrollo y, menos aún, la ejecución de programas de estudio dirigidos para la solución de los grandes problemas que enfrentaba la Cuba prerrevolucionaria.

Es de considerar que la estructura productiva se encontraba profundamente deformada a fines de los años cincuenta, con marcados rezagos tecnológicos en el sector agropecuario e insuficiente desarrollo industrial. La agroindustria azucarera participaba con 25% de la generación del PIB, sus productos representarían 80% del total de las exportaciones de bienes y el sector proporcionaba empleos a 25%, aproximadamente, de la fuerza de trabajo. Esta dependencia de la producción azucarera generaba inestabilidad ante las fluctuaciones de precios en el mercado internacional, así como por las variaciones en la cuota de compra y las cotizaciones de este producto en el mercado estadounidense; lo que a su vez repercutía en altibajos en la capacidad de importar. De hecho, el escaso dinamismo productivo se reflejó en un pobre nivel de inversión y en serios problemas sociales.

Sin embargo, la capacidad de propiciar soluciones para aquel conflicto, estaba condicionada por la posibilidad de encontrar los instrumentos apropiados para diseñar una estrategia conveniente para resolver los problemas provocados por dos siglos de dependencia económica. El resultado negativo de dicha dependencia y deformación estructural se expresó, básicamente, en un alto grado de desigualdad territorial.

El intento de resolver algunas de esas dificultades se concentró en crear un sistema de planificación, cuyos antecedentes provenían de dos vertientes fundamentales: la primera, conformada por los arquitectos y urbanistas que proclamaban una planificación integral a escala de ciudad y de región en los municipios, y la segunda, de corte económico, que criticaba las decisiones gubernamentales que despilfarraban las riquezas del país y proponían una verdadera planificación del desarrollo. En el proceso de planificación del desarrollo en Cuba, antes del triunfo de la Revolución de 1959, se identifican las siguientes acciones (Perón, 2000):

a) Primer análisis global de la economía cubana, elaborado con posterioridad a la Revolución de 1933; en el mismo, se consideró la dependencia de Cuba a Estados Unidos y el carácter subdesarrollado de la economía.

b) Primer plan territorial confeccionado en 1936. Con influencia de los planes económico-militares fascistas se expandió la política pública por vía paramilitar.

c) Creación de la Junta de Economía de Guerra en 1943, la que constituyó el primer organismo regulador de la actividad económica sobre la que ejercía presión Estados Unidos.

d) El Banco Interamericano de Construcción y Fomento, en 1950, envía a Cuba la Misión Truslow, la cual recomendó al gobierno cubano una estrategia de desarrollo basada en una «política dinámica», que fue adoptada

como base por la Junta Nacional de Acción Económica (1951-1952) para elaborar el Programa Nacional de Acción Económica, aunque su precisión fue insuficiente para las medidas a ser adoptadas.

e) En 1954 se confecciona el Plan de Desarrollo Económico y Social que estuvo orientado a promover la diversificación agrícola e industrial.

Esas acciones de planificación, orientadas a la elaboración de la estrategia de desarrollo en el país, no lograron el resultado previsto, ante la incapacidad de diseñar políticas de desarrollo y programas objetivos por una administración pública subordinada a intereses del capital extranjero y nacional, lo cual se patentizó en la estructura deformada y dependiente de la economía cubana.

La actividad industrial en la Cuba neocolonial

La existencia de cierto desarrollo industrial alcanzado por Cuba antes de 1959, distinguido esencialmente por falta de articulación industrial y condicionado a campo de pruebas de parte de la industria norteamericana, se concretó en los siguientes subsectores (Cuba Socialista, 1966): 1. Subsector orientado a la exportación, integrado por la industria azucarera, la minería y la industria tabacalera, que competían en el exterior sobre la base de precio y calidad. 2. Subsector destinado a la satisfacción del consumo interno, sobre la base de un relativamente alto grado de modernidad y eficiencia, pero con niveles de dependencia significativos de materias primas importadas y con gran participación de filiales de monopolios extranjeros. 3. Subsector de unidades semiartesanales, con escasa mecanización del trabajo y con una mano de obra poco calificada en cerca de 80% de las instalaciones industriales.

En términos generales, el carácter neocolonial y dependiente de la economía cubana estuvo sostenido por una política industrial del mismo corte, subordinada a intereses ajenos al objetivo nacional y que según Rodríguez (1982) la distinguieron al triunfo revolucionario en el año 1959 por:

1. Relaciones entre las ramas industriales, y hacia lo interno de las mismas, en extremo débiles, con gran dependencia de los insumos y medios básicos de importación.

2. La mayor parte de la producción industrial se concentraba alrededor de la capital del país. La Habana con 25% de la población concentraba en 1958 75% de la producción no azucarera del país.

3. Baja utilización de la capacidad instalada, dependiente de la coyuntura del mercado internacional.

4. La producción de bienes de capital no alcanzaba 2% de la producción industrial total.

5. Escaso empleo y desarrollo de materias primas nacionales.

6. Falta de fuerza de trabajo calificada; inexistente política de desarrollo de los recursos laborales e insuficiente acceso de los técnicos cubanos a la tecnología moderna.

Hacia mediados del siglo pasado se estima que funcionaban entre 12 y 16 fundiciones de hierro en el país. La mayor parte en las provincias de La Habana y Matanzas, aunque existían algunas en Sagua La Grande, Santi-Spíritus y Puerto Príncipe. Casi todas, realizaban también fundiciones de cobre, bronce y otros metales (Figueras, 1985).

La producción principal de dichas instalaciones se concretaba en piezas de molinos de caña, repuestos de máquinas de vapor, equipos de cocción, ruedas y carros de ferrocarril, aunque algunos productores se aventuraban hasta producir calderas pequeñas para locomotoras y para

centrales azucareros (Figueras, 1985). En términos territoriales, hacia finales del primer cuarto del siglo XX, las capacidades para la producción de maquinaria para la industria azucarera se encontraban en La Habana, Unión de Reyes, Cárdenas, Jovellanos, Sagua La Grande, Cruces, Ciego de Ávila y Manzanillo.

El desarrollo de la fabricación de maquinarias y, en general, de bienes de capital con anterioridad a 1959, estaba vinculado fundamentalmente a la primera industria nacional: la azucarera; lo que estuvo motivado, entre otras razones, por la condición de monoprodutor y monoexportador del país. Respecto a la estructura de las importaciones, esta mostró un crecimiento acelerado en bienes de capital como se observa en el cuadro 1.

Cuadro 1
Estructura de las importaciones de Cuba (1912-1958) (porcentaje)

<i>Concepto</i>	<i>1912</i>	<i>1927</i>	<i>1937</i>	<i>1951</i>	<i>1958</i>
Bienes de producción duraderos	16	17	16	23	27
Combustible	4	6	6	5	10
Materias primas y manufactura	10	12	20	28	24
Bienes de consumo duradero	28	25	28	12	14
Alimentos	39	37	25	28	20
Otros bienes de consumo	3	3	4	5	5

Fuente: tomado de Figueras (1985).

Resulta significativo el hecho de que los crecimientos de dichas importaciones mostraban la mayor tasa promedio para los bienes de producción duraderos, con 13.75%, en el periodo que media entre 1937 y 1951. Esto

coincidió con el proceso de readecuación del capital extranjero en la Isla y la ausencia de protección a la industria nacional.

El financiamiento bancario nacional se encontraba limitado por la ausencia de una política de fomento y desarrollo articulada en función de los intereses nacionales. Las posibilidades de obtención del marco crediticio necesario para el capital extranjero eran superiores a las del capital nacional. El crédito industrial no azucarero ascendía sólo a 1% de la distribución crediticia entre 1936 y 1947 (Christopher Wallich, citado por Figueras, 1985).

La ausencia de una política industrial autónoma que respondiera a las capacidades y potencialidades del país, constituía un valladar para el desarrollo de un sistema de apoyo al desarrollo industrial. Esto se evidenció mediante la insuficiencia de un sistema educacional con este fin, así como la nulidad de la capacidad proyectista y de diseño propio para adecuar y acondicionar la tecnología importada a las necesidades de la Isla.

Se ha estimado que la participación de las producciones mecánicas en el valor de la producción industrial en el año 1959 era inferior a 1%, alcanzando tan sólo unos 29 millones de pesos generados por alrededor de 4 mil trabajadores aglutinados en no más de 40 talleres, de los cuales solamente 8 de ellos mostraban nóminas con más de 100 trabajadores (Fernández, 1991).

Al triunfo de la revolución, el valor de la producción en la construcción de maquinaria en Cuba no sobrepasaba los 5.0 dólares per cápita y la industria mecánica y siderúrgica eran casi inexistentes, además de la química, que en conjunto sólo llegaban a 8.4%. La construcción de maquinaria ascendía a 0.9% de la producción industrial, a la vez que se efectuaba en condiciones de total ineffectividad, en forma artesanal o cuasiartesanal, con gran dispersión y destinada, en general, a la fabricación de manufactura simple (Bas *et al.*, 1984).

Al triunfo de la Revolución cubana, existían unas 800 mil personas carentes de servicio eléctrico radicadas en las áreas rural y suburbana, mientras la capacidad de generación de electricidad era de unos 430 MW con una electrificación de 56% del país (*Granma*, 16 de enero de 2019).

Inicio de un modelo de transformación real en la sociedad cubana

El profundo subdesarrollo económico y social, la deformación de la estructura económica de Cuba y la extraordinaria dependencia del imperialismo norteamericano se constituyeron en el punto de partida del proceso de transformación de la base económica del país, para iniciar un despegue hacia el crecimiento de la economía nacional que permitiera reducir las desigualdades existentes y avanzar hacia el desarrollo.

Los estudios preliminares desarrollados acerca de ese proceso evidenciaron que existían tres grandes problemas económicos y tres grandes problemas sociales, los cuales demandaban prioridad frente al resto de las dificultades que acumulaba el país; resultantes de años de explotación y subordinación devenidos de la época colonial y neocolonial. Dichos estudios fundamentaron el denominado Programa del Moncada como plan de desarrollo económico y social, que sería abordado por el gobierno una vez alcanzado el poder político, cuyo inicio devendría de la transformación de la superestructura existente.

Los grandes problemas a resolver en el ámbito económico (Castro, 2004) se circunscribían a la estructura y distribución de la propiedad sobre la tierra, la estructura productiva caracterizada por un bajo grado de

industrialización y alta concentración territorial, y el desempleo que gravitaba positivamente sobre un significativo nivel de pobreza, tanto en materia de empleo como en su estructura territorial. Obviamente, detrás de ese escenario, se manifestaban los efectos de carácter social, motivados por una gestión de gobierno concentrada en satisfacer las necesidades y condiciones de la minoría en el país. Esto tuvo una expresión clara en la deformación de las estructuras territoriales, como base de apoyo al desorden y deterioro de la calidad de vida de los ciudadanos residentes en las zonas más alejadas de la capital del país. En consonancia con la necesidad de avanzar en el orden económico se impuso la de resolver la situación de miseria generada en el ámbito social, identificando como los grandes problemas sociales la vivienda, la educación y la salud.¹

Así, se determinaron los vínculos y la influencia recíproca entre los factores económicos y sociales como condicionantes para el proceso de transformación de la Cuba de 1959. El modelo de desarrollo, sujeto a las características y particularidades de una economía neocolonial, basado en una distribución de la riqueza que se centraba en manos de la oligarquía nacional y extranjera, no estaba en condiciones de asegurar el bienestar necesario a la sociedad cubana en su conjunto (González, 1995).

El soporte conceptual del modelo

La identificación de las causas fundamentales del subdesarrollo socioeconómico de Cuba y sus impactos, fue condición indispensable para determinar el soporte conceptual del modelo que sería capaz de darles solución.

¹ Para profundizar sobre este aspecto, es imprescindible revisar el alegato de Fidel Castro (2004) denominado «La historia me absolverá», Editora Política, La Habana.

La relación existente entre la base económica y la superestructura, bajo el prisma de la denominada formación económica social (FES), permite acercarse a los componentes necesarios a transformar. En la figura 1, es posible analizar que las relaciones en la base económica se circunscriben a los factores materiales y sociales. Es allí donde la relación entre las características y la estructura de la propiedad sobre los medios de producción, actuando sobre la estructura económica de la sociedad, crea las condiciones mediante la política económica, fundamentalmente, para influir de manera predominante sobre la superestructura social y propiciar allí el marco regulatorio amparado en la ideología y psicología social, las organizaciones e instituciones, y las relaciones ideológicas que sostienen y amparan el sistema político.

Identificar la relación entre la base y la superestructura permitió analizar el papel desempeñado por la política económica, centrada en la propiedad privada sobre los medios fundamentales de producción, y la importancia de transformar los factores objetivos y subjetivos que conformaban el modelo capitalista que desde inicios del siglo XX condicionaba el subdesarrollo del país. Modificar la participación de la propiedad privada sobre la producción y sus medios, se transformaba en condición indispensable para el desarrollo y, por ende, en principio fundamental del avance de un modelo de desarrollo apropiado para la salida del subdesarrollo. La política económica tenía que centrarse en un instrumento o medio de respuesta a las necesidades de un desarrollo inclusivo, y dejar de ser un recurso privativo manejado por las capas de la oligarquía nacional y extranjera a través de instituciones y organizaciones gubernamentales que respondían a sus intereses.

concretar una concepción de modelo económico que se aviene, en general, a las características de Cuba y sus objetivos.

El modelo, en su expresión más general (González, 1995), integra de forma sintética los principios, el modo de funcionamiento y los mecanismos de gestión del sistema. En su aplicación se reafirman como contenido los aspectos objetivos y subjetivos que han de fundamentar el conjunto de medidas a diseñar y gestionar. Adicionalmente, es necesario mencionar que el proceso de perfeccionamiento del modelo económico socialista realizado en los países europeos y asiáticos, tuvo su efecto en Cuba. A partir de 1962 se instituye en el país la planificación centralizada, con el antecedente de las grandes nacionalizaciones de 1960, que pasó a manos del Estado el grueso de los medios de producción existentes, lo que creó el prerrequisito y necesidad de la planificación económica como proceso para balancear recursos y necesidades sociales. El modelo implantado respondía al esquema existente en la Unión Soviética y los países socialistas europeos de planificación centralizada, basada en los balances materiales.

No obstante, las modificaciones de que fuera objeto el modelo seleccionado para Cuba, existen rasgos que lo han caracterizado esencialmente, entre ellos es posible señalar los concernientes a:

- a) La prevalencia de su contenido social.
- b) La atención simultánea a los problemas económicos y sociales, sustentados en una política social original, caracterizada esencialmente por el papel de la participación popular en su aplicación.
- c) La planificación centralizada como instrumento para la elevación equilibrada entre el consumo social e individual.

Un estudio acerca del modelo social cubano adoptado (Ferriol, 2001), incorpora la caracterización del mecanismo de formación de los ingresos

de las familias y de las vías de acceso al consumo disponible. En paralelo, el modelo de ingreso-consumo mostraba que 80% de los ingresos de la familia cubana se correspondía con los salarios, basados en un sistema salarial único, que los consideraba en función de la calificación obtenida y la experiencia laboral. Se estimaba en 1980, que 56% del consumo total de bienes y servicios se obtenía a cuenta del trabajo, mientras 46% restante se obtenía por vías redistributivas a través de transferencias del Estado a la población mediante subsidios, seguridad social o por gratuidades.

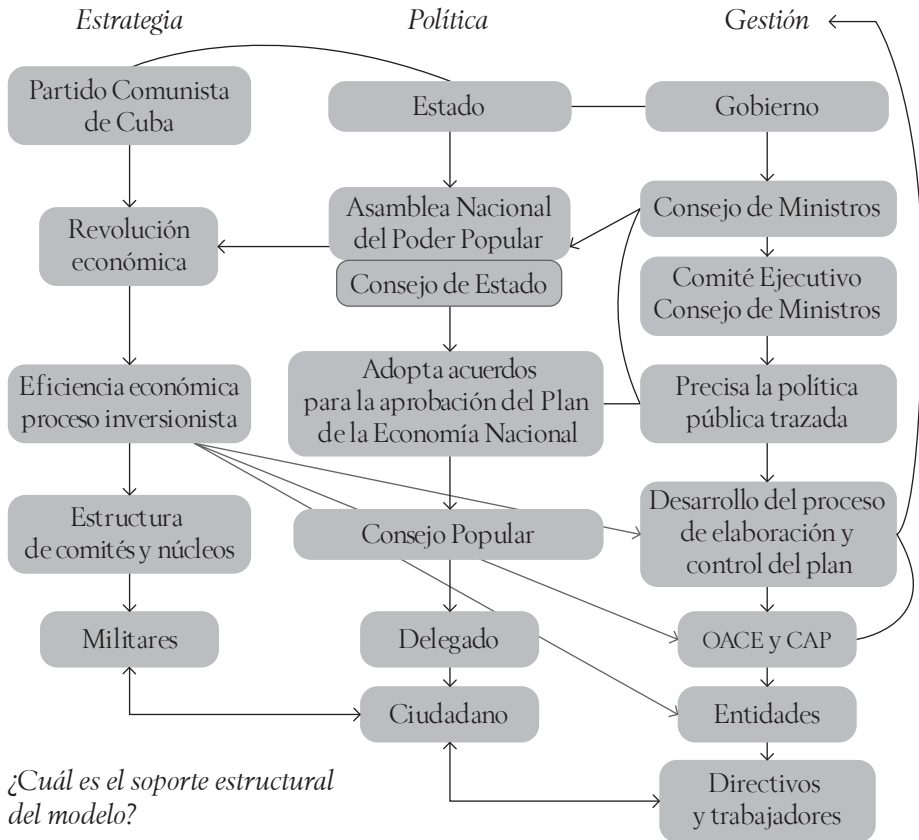
El soporte estructural del modelo. Su funcionamiento

El modelo también debe ser comprendido en cuanto a su soporte estructural. La estructura en que se sostiene abarca la estrategia, el marco regulatorio y el de gestión. La estrategia de desarrollo para Cuba, se sostiene en un Estado socialista de derecho y justicia social, en el que prevalece su carácter democrático, independiente y soberano; organizado con todos y para el bien de todos como república unitaria e indivisible; fundado en el trabajo, la dignidad, el humanismo y la ética de sus ciudadanos para el disfrute de la libertad, la equidad, la igualdad, la solidaridad, el bienestar y la prosperidad individual y colectiva.² Esto tiene una expresión particular, como se muestra en la figura 2.

² Constitución de la República de Cuba. Título I. Fundamentos Políticos. Capítulo I. Principios Fundamentales. Artículo 1.

Figura 2

Cuba: soporte estructural del modelo de desarrollo



Fuente: elaboración propia.

El papel del Partido Comunista de Cuba (PCC), sustentado en su carácter democrático y la permanente vinculación con el pueblo, es la fuerza política dirigente superior de la sociedad y del Estado, para organizar y orientar los esfuerzos comunes en la construcción del socialismo y el avance

hacia la sociedad comunista. Contribuye a la preservación y fortalecimiento de la unidad patriótica de los cubanos y a desarrollar los valores éticos, morales y cívicos de la sociedad cubana. Este proceso tiene lugar mediante una estructura que abarca instancias propias del PCC, organizadas desde una dimensión nacional hasta comunitaria. Desde el Congreso del PCC, como órgano superior, hasta los núcleos de base se vela por el cumplimiento de los objetivos estratégicos para el desarrollo, que son aprobados por instancias estatales, gubernamentales y ciudadanas.³

El papel fundamental del PCC abarca las dimensiones política, ideológica y social, por las que vela en el cumplimiento de los objetivos estratégicos, observa que se cumplan los preceptos aprobados para el ejercicio del papel del Estado cubano y su estructura, desde la instancia nacional hasta la local, mediante la vinculación de su estructura funcional, con todas las instancias y apoyada en la comunicación sistemática y permanente con la población.

El Estado cubano, en tanto responde a la Constitución como norma jurídica suprema,⁴ asume la responsabilidad de garantizar mediante las disposiciones y acciones de sus órganos, directivos, funcionarios y empleados, así como de las estructuras que lo integran y que se conforman con organizaciones, entidades e individuos que han de ajustarse a lo dispuesto por ella. Desde esta óptica, el Estado tiene como fines esenciales los siguientes:⁵ a) encauzar los esfuerzos de la nación en la construcción del

³ Constitución de la República de Cuba. Título I. Fundamentos Políticos. Capítulo I. Principios Fundamentales. Artículo 5.

⁴ Constitución de la República de Cuba. Título I. Fundamentos Políticos. Capítulo I. Principios Fundamentales. Artículo 7.

⁵ Constitución de la República de Cuba. Título I. Fundamentos Políticos. Capítulo I. Principios Fundamentales. Artículo 13.

socialismo y fortalecer la unidad nacional; *b*) mantener y defender la independencia, la integridad y la soberanía de la patria; *c*) preservar la seguridad nacional; *d*) garantizar la igualdad efectiva en el disfrute y ejercicio de los derechos, y en el cumplimiento de los deberes consagrados en la Constitución y las leyes; *e*) promover un desarrollo sostenible que asegure la prosperidad individual y colectiva, y obtener mayores niveles de equidad y justicia social, así como preservar y multiplicar los logros alcanzados por la Revolución; *f*) garantizar la dignidad plena de las personas y su desarrollo integral; *g*) afianzar la ideología y la ética inherentes a la sociedad socialista; *h*) proteger el patrimonio natural, histórico y cultural de la nación; e *i*) asegurar el desarrollo educacional, científico, técnico y cultural del país.

Para ello, dispone de una estructura en la que se integran los órganos que le son correspondientes y que desarrollan su actividad sobre la base de los principios de la democracia socialista, que caracterizan los de la organización y funcionamiento de los órganos del Estado cubano. En su dimensión estructural, esos órganos están concebidos en la Asamblea Nacional del Poder Popular (ANPP) como órgano supremo del poder del Estado, que representa a todo el pueblo y expresa su voluntad soberana, además de ser el único con potestad constituyente y legislativa en la República de Cuba, que, como Parlamento, es integrado por diputados elegidos por el voto libre, igual, directo y secreto de los electores, en la proporción y según el procedimiento que determina la ley electoral del país.

Adicionalmente a las principales funciones que ejerce la ANPP, en consonancia con el marco regulatorio que se le atribuya, tiene entre sus funciones: discutir y aprobar los objetivos generales y metas de los planes a corto, mediano y largo plazos, en función del desarrollo económico y social; aprobar los principios del sistema de dirección del desarrollo económico

y social; discutir y aprobar el presupuesto del Estado y controlar su cumplimiento; acordar los sistemas monetario, financiero y fiscal; establecer, modificar o extinguir los tributos. Además, entre otras atribuciones, debe establecer y modificar la división político-administrativa; aprobar regímenes de subordinación administrativa, sistemas de regulación especiales a municipios u otras demarcaciones territoriales y a los distritos administrativos, conforme a lo establecido en la Constitución y las leyes.

Los órganos estructurados, en tanto representativos del poder del Estado, son electivos y renovables, al tiempo en que su actividad y las de sus directivos, funcionarios y resto de los integrantes son sometidos al control popular, han de rendir cuenta de su actuación y pueden ser revocados. Así, los ejecutores deben responder en el cumplimiento de sus funciones y en el marco de competencia que les es atinente, por el manejo de los recursos, su aprovechamiento y posibilidades locales, además de abrir espacio para la incorporación de las organizaciones sociales y de masas a su actividad. Lo anterior, en un equilibrio que propicia el que las disposiciones de los órganos estatales superiores sean obligatorias para los inferiores.

La disciplina ha de prevalecer en el proceso organizacional para garantizar el cumplimiento de los objetivos en beneficio de la sociedad, en primera instancia. Como parte de esos principios, se establece que los órganos estatales inferiores responden a los superiores y rinden a éstos cuenta de su gestión, proceso acompañado del reconocimiento a la libertad de discusión, el ejercicio de la crítica y la autocrítica y la subordinación de la minoría a la mayoría en todos los órganos estatales colegiados, todo ello sustentado en un accionar transparente.⁶

⁶ Para ampliar véase Constitución de la República de Cuba (2019). Título VI. Estructura del Estado. Capítulos I y II. Principios de organización y funcionamiento del Estado.

El Consejo de Estado tiene carácter colegiado, funciona entre sesión y sesión de la ANPP y es responsable ante la misma a la que le rinde cuenta de todas sus actividades; en su integración se excluye a los miembros del Consejo de Ministros, las máximas autoridades de los órganos judiciales, electorales y de control estatal. Su participación en el marco regulatorio queda sujeto a recursos que han de ser validados por la ANPP.⁷

Visto desde esta óptica, la ANPP, al establecer el marco regulatorio que le corresponde, actúa en relación con las políticas públicas que tienen una proyección en el entorno nacional, desde lo global hasta lo territorial. La influencia y efecto de su gestión abarca desde las instituciones, organizaciones y otros componentes de las estructuras administrativas, hasta los ciudadanos transitando por sus órganos como los consejos populares y los delegados en circunscripciones.

Las políticas públicas que se regulan desde la ANPP, derraman sus medidas y acciones en función de garantizar los objetivos estratégicos trazados; como instrumentos dinámicos, han de resolver los problemas fundamentales detectados y que, a esa instancia, corresponde resolver. La política económica en este entorno cobra y redobra su importancia, en tanto su papel y función respecto a la relación entre la base y superestructura, como columna vertebral para la conexión entre ambas dimensiones de la formación económica y social. En este caso, la política pública socialista, entendida como un curso de acción propuesto por el gobierno, o una organización, colectivo o ciudadano, para resolver una necesidad o problema social, que se asume vinculado a las condiciones histórico concretas que lo generan y a los intereses sociales predominantes, en el que las medidas

⁷ Véase Constitución de la República de Cuba. Título VI. Estructura del Estado. Capítulo II. Principios de organización y funcionamiento del Estado. Sección tercera Consejo de Estado.

que se aplican persiguen el perfeccionamiento material y espiritual de la colectividad, en pos del creciente bienestar de la sociedad en su conjunto (Pons, 2000).

La gestión del proceso en el modelo

El soporte estructural del modelo de desarrollo cubano se asienta en una combinación de políticas públicas, que abarcan el contexto global, el ramal o sectorial, el que corresponde a las instituciones y al sector empresarial. La dinámica de la política pública se ha visto desarrollada a lo largo de casi 60 años del quehacer económico, político y social en el país; periodo en el que pueden identificarse varias etapas, en correspondencia con el comportamiento de la base económica y la dinámica de la superestructura cubana, todas en función de preservar el objetivo estratégico principal del país.

Esto ha condicionado el dinamismo de la estructura gubernamental a cargo de la gestión de los procesos que han de asegurar el cumplimiento de las políticas públicas determinadas. Estructuralmente, el gobierno se organiza desde el Consejo de Ministros como máximo órgano ejecutivo y administrativo.⁸ Este órgano, tiene un conjunto de atribuciones y funciones, entre las que se encuentran las de organizar y dirigir la ejecución de las actividades políticas, económicas, culturales, científicas, sociales y de la defensa, acordadas por la ANPP. Al tiempo en que propone los objetivos generales y metas para la elaboración de los planes a corto, mediano y largo plazos en

⁸ Con la aprobación de la nueva Constitución de la República de Cuba, el Consejo de Ministros estará integrado por el primer ministro, los viceministros primeros, los ministros, el secretario y los otros miembros que determine la ley, cuyo Consejo Ejecutivo se conformará por designación del presidente de la República.

función del desarrollo económico y social del Estado, los que, al ser aprobados por la ANPP, ha de organizar, dirigir y controlar su ejecución.

También, el Consejo de Ministros debe dirigir y controlar el comercio exterior y la inversión extranjera, así como elaborar el proyecto de presupuesto del Estado, por el que debe velar una vez aprobado por la ANPP; además, debe implementar y exigir el cumplimiento de los objetivos aprobados para fortalecer los sistemas monetario, financiero y fiscal, a lo que se agrega entre otras acciones, la de dirigir la administración del Estado; y unificar, coordinar y fiscalizar la actividad de los organismos de la Administración Central del Estado, de las entidades nacionales y de las administraciones locales.

Es comprensible entonces que a las dimensiones de estrategia y de marco regulatorio se sume la de gestión. Esto permite identificar ese tercer componente como un proceso que transita desde la gestión del gobierno central hasta la base productiva y de servicios, a través de los ministerios, organismos y entidades hasta el nivel empresarial, en las que se precisa la política pública de acuerdo a la tipología y lugar que le corresponde, al tiempo en que se gestiona. Esta interacción entre estrategia, política y gestión se convierte en contenido fundamental del modelo de desarrollo.

Por tanto, desde lo estratégico para Cuba, se proyecta sobre la base de la pauta y objetivos que responden al interés primordial y mayoritario de la sociedad: construir una sociedad socialista, próspera y basada en condiciones de sostenibilidad, determinada en el horizonte que previamente se ha concebido, mediante el uso de los instrumentos y métodos atinentes para ejercer y mostrar el escenario de administración y dirección. En esa relación entre estrategia y política pública, se determinan los límites que han de enmarcar las acciones de respuesta a los problemas a resolver, como consecuencia del diseño de las políticas públicas y en las que funciona la política económica

como motor impulsor o de retroceso. Una vez determinadas las políticas públicas que interactúan, corresponde la gestión para su concreción y desempeño. Ellas se expresan en el conjunto de reglas y decisiones que se requieren, de cuyo aporte y evaluación surge la coordinación e instrumentación de acciones y recursos que contribuyen al desempeño de la base económica productiva.

El análisis del papel de la planificación económica socialista en ese proceso, como instrumento principal para asegurar la proyección y funcionamiento del modelo de desarrollo, permite mencionar algunas consideraciones al respecto: *a)* La sistematicidad de un enfoque planificado en la toma de decisiones económicas fundamentales. *b)* El esfuerzo por enmarcar los planes anuales en proyecciones de mediano y largo plazo.⁹ *c)* El desarrollo de la dimensión territorial del plan.¹⁰ *d)* La coordinación de planes económicos desde 1972 hasta 1989. *e)* La contribución de la planificación económica socialista al uso más racional de los limitados recursos disponibles y, más allá de los errores cometidos en el ámbito de la política económica, la insuficiente respuesta a la compatibilización entre la planificación centralizada de base material y la introducción de elementos mercantiles.¹¹

Hacia 1990, la economía cubana recibió un fuerte impacto que gravitó sobre las condiciones sociales y la capacidad del país para enfrentarlo. La desaparición del campo socialista y sobre todo la descomposición de la Unión Soviética provocaron una caída de 34.7% del PIB en Cuba; al tiempo en que la agresividad de Estados Unidos de América contra el país alcanzó un nuevo grado en las acciones del bloqueo económico impuesto a Cuba

⁹ Véase Elena Álvarez (2000).

¹⁰ Véase Idalberto León (2000).

¹¹ Véase Alfredo González (2000).

desde febrero de 1962.¹² Así lo demuestran las legislaciones y regulaciones que se relacionan a continuación.¹³

a) Ley de Comercio con el Enemigo (TWEA, por sus siglas en inglés). Fue promulgada como medida de guerra en 1917 para restringir el comercio con naciones consideradas hostiles. Se expandió su aplicación con posterioridad, para autorizar al presidente la regulación de transacciones de propiedad que involucraran en un país extranjero a alguno de sus nacionales, tanto en tiempo de guerra como «durante cualquier otro periodo de emergencia nacional declarado por el presidente». En esta ley se basan las primeras regulaciones del bloqueo contra Cuba de 1962.

b) Ley de Asistencia Exterior. Mediante esta ley, promulgada en septiembre de 1961, el Congreso de Estados Unidos autorizó al presidente de ese país a establecer y mantener «un embargo total sobre el comercio entre los Estados Unidos y Cuba». También prohibió el otorgamiento de cualquier ayuda al Gobierno de Cuba.

c) Ley de Administración de las Exportaciones (EAA, por sus siglas en inglés). Fue adoptada en 1979 como resultado de la revisión de los controles sobre las exportaciones. Otorgó al presidente la autoridad para controlar, en general, las exportaciones y reexportaciones de bienes y tecnología y, en particular, para restringir aquellas exportaciones que contribuyeran al potencial militar de cualquier país, en detrimento de la seguridad nacional de Estados Unidos.

¹² El presidente de Estados Unidos, J.F. Kennedy, cumpliendo el mandato que le había encomendado el Congreso de Estados Unidos, mediante la Sección 620a de la Ley de Ayuda Extranjera, de septiembre de 1961, declara el bloqueo total contra Cuba a partir de las 12:01 am del 7 de febrero de 1962.

¹³ Informe de Cuba sobre la Resolución 63/7 de la Asamblea General de las Naciones Unidas «Necesidad de poner fin al bloqueo económico, comercial y financiero impuesto por los Estados Unidos de América contra Cuba», La Habana, Cuba.

d) Ley para la Democracia Cubana (CDA, por sus siglas en inglés). Esta ley, más conocida como la Ley Torricelli, fue firmada por el presidente Bush padre en octubre de 1992. Con ella, el gobierno de Estados Unidos reforzó las medidas económicas contra Cuba y brindó sustento normativo a la extraterritorialidad del bloqueo; prohibió a compañías subsidiarias norteamericanas en terceros países realizar transacciones con Cuba o nacionales cubanos y la entrada a territorio norteamericano, durante un plazo de 180 días, de los barcos de terceros países que hubieran tocado puertos cubanos, entre otras restricciones.

e) Ley para la Solidaridad Democrática y la Libertad Cubana, conocida como la Ley Helms-Burton. Fue aprobada por el presidente Clinton en marzo de 1996. Busca desestimular la inversión extranjera e internacionalizar el bloqueo a Cuba. Codificó las disposiciones del bloqueo, limitó las prerrogativas del presidente para suspender esta política y amplió su alcance extraterritorial; denegó la entrada a Estados Unidos a los directivos de empresas extranjeras (y a sus familiares) que invirtieran en propiedades «confiscadas» en Cuba y estableció la posibilidad de presentar demandas en su contra en los tribunales de Estados Unidos.

f) Regulaciones de Administración de las Exportaciones (EAR, por sus siglas en inglés). Entre ellas, se ubica la prohibición de las exportaciones de Estados Unidos hacia Cuba, salvo en el caso de las excepciones que se especifican en la propia regulación, o las que se autorizan mediante licencias emitidas por el Buró de Industria y Seguridad del Departamento de Comercio. Dichas regulaciones están amparadas en la Ley de Comercio con el Enemigo y en la Ley de Administración de las Exportaciones.

Las etapas del modelo de desarrollo para alcanzar mayor equidad

En primera instancia, los periodos que se muestran a continuación tienen como punto de partida la aplicación de las medidas orientadas a transformar la propiedad de la base económica productiva heredada del capitalismo. Éstos respondieron a la posibilidad real de gestionar los cambios dirigidos a crear las condiciones apropiadas para la reorganización de la distribución de la riqueza nacional creada, lo cual determinaría la capacidad de elevar el crecimiento económico nacional y, por ende, ante esta nueva administración de recursos en manos del Estado, avanzaría hacia la reducción paulatina de la desigualdad social. El proceso de desarrollo acometido desde 1959 hasta 1990, transitó por varias etapas, distribuidas en los siguientes periodos: *a)* 1959-1960: Creación de condiciones para la transformación del modelo económico capitalista. *b)* 1959-1961: Medidas primarias de transformación. *c)* 1962-1966: Industrialización a corto plazo. Subvaloración, dificultades. Bloqueo.

Las medidas primarias de transformación sobre la propiedad permitieron la proyección de un escenario hacia 1962, en el que la industrialización acelerada abrió en el corto plazo una nueva dimensión para el desarrollo del país. No obstante, las dificultades creadas en el orden político y económico por los Estados Unidos y un grupo de países que siguieron su dictado, con la implantación del bloqueo económico y político contra Cuba, trajeron como consecuencia que se enfrentara una crisis económica e institucional que, al estar enmarcada en un modelo socioeconómico socialista, hizo posible encontrar vías de solución a través de cambios fundamentales, tanto estructurales como funcionales.

1964-1975: Sector agropecuario como pivote.

Elevadas metas. Inserción con CAME

Entre 1964 y 1975 se retomó al sector agropecuario como pivote del desarrollo, lo que se conjugaba con la política de alcanzar un alto grado de equidad al tiempo que continuaba la reducción de las desigualdades sociales. Esto tuvo como objeto fundamental trabajar en función de la eliminación acelerada de las diferencias entre la ciudad y el campo, mejorando a los que estaban en peores condiciones y no a los que disfrutaban de las mejores. La posibilidad de mantener el crecimiento extensivo por el que venía transitando la economía nacional se vio limitada por diferentes factores de índole política y económica, uno de los cuales lo constituyó la zafra azucarera de 1970, que, no obstante, marcó un hito para la producción azucarera cubana, que no ha sido superada hasta la fecha. La inserción de Cuba, en 1972, en el Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME), como forma de integración de los países socialistas europeos constituyó un paso de importancia crucial para avanzar en el desarrollo del país. En 1975, con la realización del I Congreso del Partido Comunista de Cuba y las transformaciones en la superestructura institucional se abrió paso a cambios importantes que se concretarían posteriormente.

1976-1989: Industrialización. Papel ciencia y técnica.

Sistema de Dirección y Planificación de la Economía

Así, entre 1976 y 1986, se llevó a cabo la aplicación del Sistema de Dirección y Planificación de la Economía (SDPE), que contribuiría al perfeccionamiento de la gestión económica y científica del país de acuerdo a su

concepción. Su aplicación no alcanzó los objetivos inicialmente esperados, aunque abarcaba la restitución del principio de distribución con arreglo al trabajo y provocó un reordenamiento territorial mediante una nueva división político-administrativa. Esta última debería contribuir a la reducción de las desigualdades territoriales y generar un impacto positivo sobre el bienestar de la población en los nuevos territorios. En el campo de la ciencia y la técnica, los resultados alcanzados mostraron una consolidación y fundamento para la creación de una fuerza científica y de una estructura institucional y material que contribuiría al desarrollo del país, provocando un incipiente derrame hacia los territorios.

En 1978 se aprobó el Decreto Ley 21, Reglamento sobre la Planificación, que organizó los procedimientos y escalas de trabajo del planeamiento de los espacios rurales y urbanos, para responder ágilmente a las necesidades de conducir los acelerados programas de desarrollo socioeconómico del país en busca de un desarrollo equilibrado del campo y la ciudad, y las fuertes transformaciones del espacio, brindando prioridad a ciudades del interior, los cambios en el sector agropecuario basado en las potencialidades de recursos naturales, el impulso a la reforestación de servicio, entre otros. También, se contribuía a organizar el uso irracional de los recursos y la conservación del medioambiente con miras a la elevación de la calidad de vida de la población.

1986-1989: Rectificación de errores y tendencias negativas

Este periodo, avanzó en resolver las dificultades resultantes del proceso de aplicación del SDPE y en reorganizar la institucionalidad acorde con las características materiales y sociales de la Isla, al tiempo en que tendría más

en cuenta las experiencias y desempeños que fundamentan la identidad nacional.

El avance sostenido en el desarrollo de la ciencia y la técnica se concretó en más de 50 centros de educación superior y el impulso de un proceso de masificación de la enseñanza superior, instituyendo sedes universitarias en todos los municipios del país. Además, en disponer de 221 centros de investigación y 1.8 científicos por cada mil habitantes e invertir 25 dólares per cápita en investigación y desarrollo, el más alto de América Latina en su momento. Como un paso importante para el crecimiento de la capacidad científica nacional, se constituyeron 15 polos científicos, de ellos 12 territoriales y tres especializados que aglutinaban 465 entidades, instituciones y grupos de trabajo pertenecientes a 24 organismos.

1990-2004. Periodo especial en tiempo de paz.

Reinserción externa; nuevas ventajas comparativas.

Cambios en política económica. Preservar logros sociales

Entre 1990 y 2004, a resultas de la desaparición del campo socialista y, en primera instancia, de la Unión Soviética, se determina en Cuba el denominado Periodo Especial en Tiempo de Paz. La caída del PIB en cerca de 35%, en sólo dos años, impactó sobremanera la situación económica y social del país. Ello condujo a la concepción de una Estrategia de Supervivencia y Desarrollo, cuyo objetivo era el de frenar la caída de la economía nacional y avanzar hacia la recuperación económica en un nuevo escenario de inserción internacional para el país, privilegiando la preservación de los logros sociales alcanzados desde 1959. Esto conllevó la adopción de un conjunto de medidas orientadas hacia la estabilización económica posible

en esas condiciones, al tiempo en que se adecuaban las condiciones para redimensionar las bases productivas de la nación. La ampliación de las relaciones monetario mercantiles, la apertura de espacio al sector privado, la expansión de las inversiones extranjeras, la reducción de oferta de empleo en el sector estatal, entre otros, fueron factores que condicionaron un crecimiento de la desigualdad y una limitante temporal para alcanzar un mayor grado de equidad en el corto plazo. Adicionalmente, se trabajó en el rediseño de una política industrial para el país, basada en los avances de la ciencia y las capacidades creadas para el desarrollo científico tecnológico nacional. También, en el fortalecimiento de los programas de la Batalla de Ideas y, después de una experiencia de descentralización en el ejercicio de la gestión empresarial, se llevó a cabo un retorno a la centralización en un contexto internacional de nuevos aliados económicos y amparado en la firma de los acuerdos de la Alianza Bolivariana para las Américas (Alba). Esto tuvo una expresión en distintas dimensiones del proceso de planificación económica, siendo una de ellas el desarrollo territorial y la tendencia hacia la reducción de las desigualdades en ese entorno.

El impacto de la crisis económica que se desató en Cuba a partir de la proclamación del «Periodo Especial» el 29 de agosto de 1990, necesariamente se reflejó en la planificación económica, en tanto instrumento fundamental de administración, dirección y control. Esta situación tuvo como consecuencia que se interrumpiera entre 1991 y 1995 la aprobación de los planes anuales por la Asamblea Nacional. La estrategia adoptada partió de enfrentar la crisis al menor costo social posible, al tiempo que se trabajaba para lograr la reinserción de Cuba en las nuevas condiciones de la economía internacional. La planificación en estas condiciones se centró en el tránsito del modelo centralizado elaborado a partir de los balances

materiales, a una planificación financiera con un notable grado de descentralización. Los cambios en el modelo económico abrieron mayor espacio a los mecanismos de mercado. El funcionamiento de esos mecanismos no aseguró suficientemente la vitalidad de la economía (Rodríguez, 2010).

La planificación económica socialista siguió primando como instrumento para llevar a la práctica la política económica socialista y se continuó concibiendo como el sistema único en el cual deben integrarse los tres niveles económicos objetivos: global de toda la economía nacional, ramal y de empresas, coordinadas con su planificación territorial. Sin embargo, las nuevas condiciones en el llamado «Periodo Especial» causaron limitaciones para su ejercicio en la instancia territorial del país no obstante los esfuerzos por desarrollar la planificación en ese contexto. A esos efectos, desde el 2004 en el Ministerio de Economía y Planificación (MEP) se ha venido trabajando en la planificación a nivel del municipio, con el objetivo de potenciar su desarrollo, haciéndolo compatible con la planificación macroeconómica (MEP, 2004). Además, se han llevado a cabo estudios estratégicos para el mediano plazo en algunos municipios, sin una vinculación orgánica con la planificación corriente, debilidad aún presente en la actualidad. Su desempeño como instrumento es aún una de las debilidades de la planificación económica en Cuba, motivado entre otras causas por el grado de incertidumbre que causan los factores externos y requiere de acciones que logren, tanto en el contexto institucional como empresarial, consolidar las capacidades de previsión en el entorno del territorio y su carácter proactivo con el marco global de la economía nacional.

Desde el año 2004 hasta la actualidad, el modelo de desarrollo socioeconómico cubano ha sido sometido a escrutinio para su perfeccionamiento,

manteniendo su objetivo primordial estratégico, construir una sociedad socialista, próspera y sostenible.

2004-2011: Reorganización del proceso de administración y dirección

La reorganización del proceso de administración y dirección en el país ha sido el inicio de una nueva etapa con cambios de extraordinaria importancia, tanto en el plano empresarial como institucional y, como es lógico, en el contexto del marco jurídico que los ampara. Esencialmente, dichos cambios han estado orientados hacia la solución de los problemas que determinaron el Periodo Especial en Tiempo de Paz, identificada como Actualización del Modelo Económico y Social Cubano. Dicha actualización abarca atender y solucionar los problemas fundamentales siguientes: alto desbalance financiero externo, persistencia de bajos niveles de eficiencia y productividad, desproporciones en la economía y en el crecimiento del PIB, consumo restringido y distribución desigual del ingreso, y las desproporciones en el desarrollo territorial. La actualización ha sido proyectada en dos dimensiones principales que la caracterizan, la de carácter funcional y la dirección planificada de la economía.

La política económica aplicada para garantizar la estrategia de desarrollo en Cuba ha tenido un comportamiento dinámico, en tanto ésta responde a los cambios que tienen lugar tanto en entorno interno como externo. Es así que, en el caso de Cuba, dada su alta dependencia externa, el contexto internacional actúa como factor de alta influencia en la dinámica de la política económica que, como columna vertebral del sistema de políticas públicas, condiciona el comportamiento del resto de las mismas.

Una de las dificultades fundamentales a resolver ha sido la pérdida de las fuentes de financiamiento externas que contribuían a consolidar el proceso socialista cubano. Eso se convirtió en el fundamento principal del llamado proceso de actualización del modelo económico y social para Cuba.

Planificación del desarrollo territorial como vía para disminuir desigualdades socioeconómicas

La planificación territorial en el impulso al desarrollo

Desde 2009 hasta 2011 se desarrollaron estudios orientados al diseño de carácter estratégico de acciones para garantizar el proceso de actualización mediante la aprobación en abril de 2011, en el 6to. Congreso del PCC de los Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución para el periodo 2011 a 2015. Estos lineamientos fueron revisados en abril de 2016, durante el 7mo. Congreso del PCC y aprobados por la ANPP en julio del propio año. Entre los 274 lineamientos aprobados para el periodo 2016 a 2021, se incluye «impulsar el desarrollo de los territorios a partir de la estrategia del país, de modo que se fortalezcan los municipios como instancia fundamental, con la autonomía necesaria, sustentables, con una sólida base económico-productiva y, se reduzcan las principales desproporciones entre estos, aprovechando sus potencialidades. Elaborar el marco jurídico correspondiente.¹⁴

¹⁴ Documentos del 7mo. Congreso del Partido aprobados por el III Pleno del Comité Central del PCC el 18 de mayo de 2017 y respaldados por la Asamblea Nacional del Poder Popular el 1 de junio de 2017.

Sustenta lo anterior el objetivo de perfeccionar el Estado, sus sistemas, órganos y métodos de dirección, como rector del desarrollo económico y social, coordinador y regulador de todos los actores, así como descentralizar facultades a los niveles territoriales y locales con énfasis en el municipio; perfeccionar la participación democrática a todos los niveles, en especial, el control popular y el involucramiento ciudadano en la solución de los problemas que afectan a cada territorio, centro de trabajo o comunidad.¹⁵ En función de lograr lo trazado, se trabaja para hacer más adecuada la distribución territorial de las fuerzas productivas, que conjugue la dimensión nacional y sectorial con la local y el desarrollo de ciudades y zonas rurales, costeras y montañosas, modernas, ordenadas, prósperas y sostenibles.

La concebida actualización del modelo de desarrollo, en una proyección hasta el año 2030, se apoya en el Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social hasta el 2030.¹⁶ Es un documento rector y herramienta para lograr los objetivos, con una visión de la nación que abarca el Estado que se desea alcanzar al ser soberana, independiente, socialista, democrática, próspera y sostenible, que contiene un conjunto de seis ejes estratégicos que concentran 117 objetivos, nueve ejes temáticos —que incluyen el territorial— y 12 sectores estratégicos.

Un elemento a tener en cuenta es en cuál dimensión se concretan esos objetivos y dónde se lleva a cabo el proceso real de producción y servicios, que aseguran los cambios que se pretenden y que se conducen en función del desarrollo. La respuesta obvia es desde la base económica productiva.

¹⁵ Véase los documentos del 7mo. Congreso del Partido aprobados por el III Pleno del Comité Central del PCC el 18 de mayo de 2017 y respaldados por la Asamblea Nacional del Poder Popular el 1 de junio de 2017.

¹⁶ Consejo de Ministros (2014): «Aspectos fundamentales de las bases para la elaboración del Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social 2016-2030». Acuerdo 19/14 de marzo. La Habana, Cuba.

Esta tiene un entorno imprescindible desde una visión espacial, y que ha sido reconocido: el territorio y el espacio local.

En esa línea, se considera desarrollo territorial aquel proceso localizado de cambio socio-económico continuado que, liderado por los gobiernos locales, integra y coordina la utilización de la riqueza de su potencial de desarrollo con las diferentes corrientes de recursos y logra el progreso de la localidad y el bienestar del ser humano, en equilibrio con el entorno natural. Esto se produce de forma dinámica en un proceso de acción y reacción entre los actores que intervienen en los diferentes sub procesos, que además se integran en las diferentes dimensiones que permiten desencadenar los procesos de desarrollo territorial. La de gestión de desarrollo local, considerada como la acción integrada de las funciones directivas, de manera que se logre un proceder coordinado del gobierno local, se encamina a armonizar la utilización más amplia posible de las fuentes naturales del desarrollo local: el potencial de desarrollo de la localidad, las corrientes exógenas que lo complementan y las corrientes endógenas que en ella se generan. Según González (2015), el proceso de gestión tiene como premisas las siguientes: *a)* la planeación estratégica como eje articulador, *b)* su carácter participativo, *c)* utilización plena de todas las fuentes del desarrollo, *d)* equilibrio sectorial y espacial, *e)* Sustentabilidad medioambiental, *f)* endogenización.

En el marco de una visión espacial, el punto de partida para lograr el grado de desarrollo previsto está condicionado por la planificación territorial como instrumento de la gobernanza, reconocido a escala internacional para regular y controlar la actividad de los individuos y grupos en las diferentes regiones y territorios. Este instrumento permite disponer de la capacidad para reducir los efectos negativos de la actividad económica productiva y de

servicios, al tiempo en que posibilita estimular el rendimiento de los espacios, paisajes, el medio y las actividades económicas y sociales.

La planificación territorial «es un subsistema del sistema de planificación de la economía, lo que ha posibilitado activar el desarrollo económico y social a todo lo ancho y largo del país» y que el «objetivo de la planificación socialista es lograr un crecimiento estable y sostenido de la economía, satisfacer las necesidades de la población y propiciar el desarrollo a largo plazo, que incluye la planificación de la economía nacional y esta concibe la territorial» (González, 2007; Rodríguez, 2004; Pons, 2007), donde se enmarcan las provincias y municipios. Así «la planificación a largo, mediano y corto plazo, descansa en el principio de conjugación de los aspectos ramales y territoriales, partiendo de los intereses de toda la economía nacional (...), los planes territoriales se convierten en un instrumento para la dirección del proceso de desarrollo económico territorial»,¹⁷ lo cual se conoce como planificación estratégica territorial, que integra un sistema de planes: *a)* El plan físico territorial. *b)* El plan o estrategia medioambiental. *c)* El presupuesto territorial. *d)* El plan estratégico integral.

La articulación de las estructuras territoriales a partir del plan de desarrollo integral tiene como objetivo final disminuir las desigualdades inter

¹⁷ Ricardo Rodríguez Fariñas considera que la conjugación de los planes ramales y territoriales está condicionada por el hecho de que los planes ramales no pueden sintetizar y abarcar todos los aspectos del desarrollo de la economía nacional, no pueden abordar y dar solución a problemas de carácter inter-ramal, no pueden determinar las proporciones y distribución de la producción de acuerdo a los recursos y particularidades socioeconómicas de los territorios, no reflejan el nivel de desarrollo socioeconómico de los territorios, la distribución territorial de la producción social, el aprovechamiento de los recursos laborales y el perfeccionamiento de la infraestructura de cada territorio. Considera además que la coordinación de todas las proporciones inter-ramales solo se alcanza a través de los planes territoriales en acertada combinación con los ramales. Para profundizar ver a Rodríguez (s/f) «Planificación territorial de la economía socialista», MES, La Habana.

e intraterritorial y elevar la calidad de vida de sus habitantes. No obstante, el uso de la planificación del desarrollo integral como vía para ese propósito, aún no logra la homogeneidad en el desarrollo de los municipios y se observan brechas en la calidad de vida.

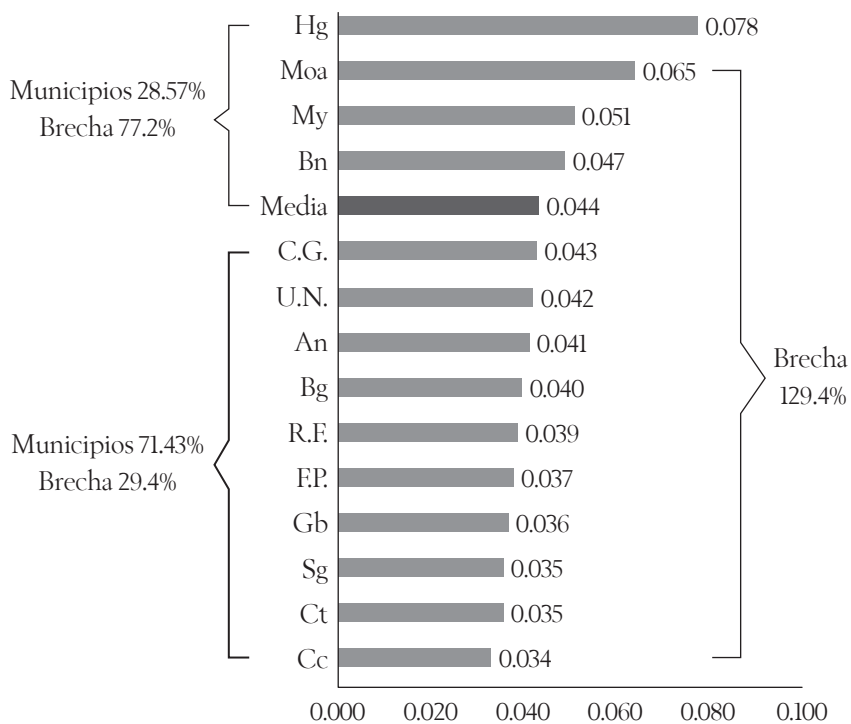
Las desigualdades territoriales

Investigaciones recientes muestran brechas de desigualdad en la calidad de vida entre municipios de una misma provincia. Un ejemplo ilustrativo es el que describe la provincia Holguín, tercera en extensión territorial y densidad poblacional. Una de sus principales actividades productivas, la minería, aporta al país entre 18 y 21% de la estructura del PIB nacional. En este caso, Aguilera, 2017 mostró las brechas en la calidad de vida entre los 14 municipios que conforman la provincia a partir del análisis cuantitativo y percibido de la calidad de vida. Utilizó como punto de partida nueve dimensiones del desarrollo y 38 indicadores explicativos. Los municipios evidenciaron diferencias significativas en los niveles de calidad de vida en 57.8% de los indicadores analizados en términos de desigualdades intermunicipales. Las desigualdades entre los municipios se ilustran en la siguiente figura:

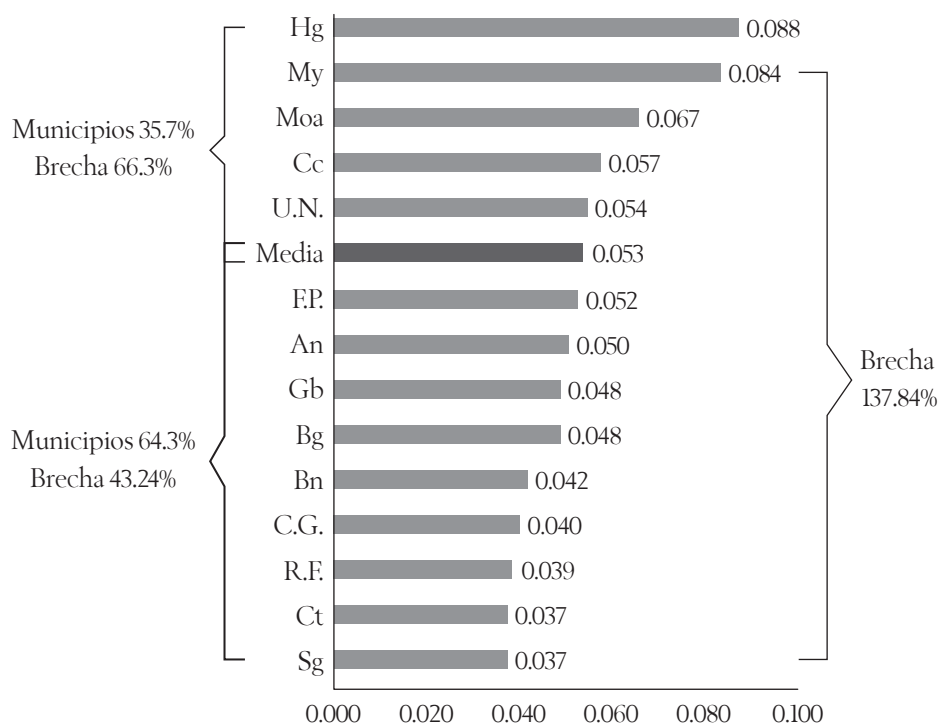
Figura 3

Desigualdades en la calidad de vida intermunicipal

Índice calidad de vida cuantitativa multidimensional municipal



Índice calidad de vida percibida multidimensional municipal



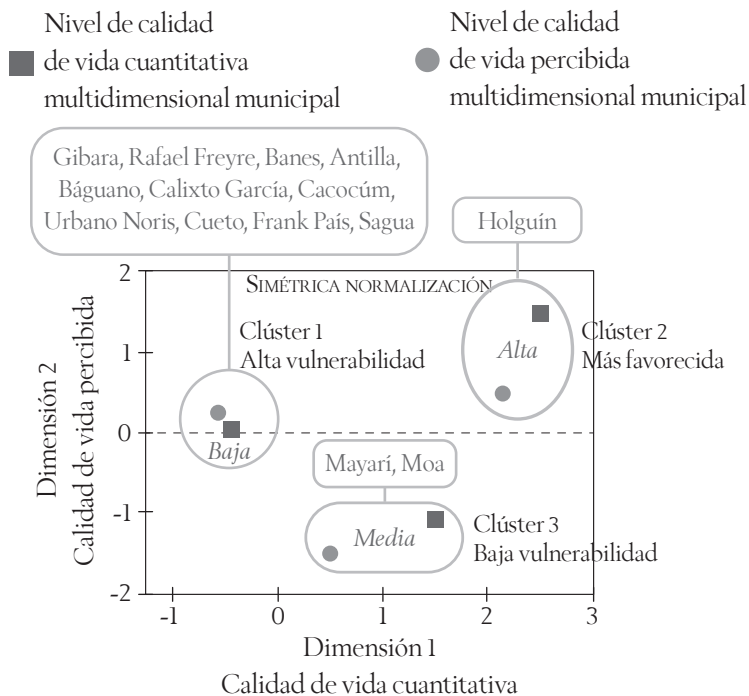
Fuente: tomado de Aguilera (2017).

Como se observa, solo cuatro municipios muestran niveles superiores a la media del valor del índice de calidad de vida cuantitativa y, en el caso de la percibida por la población, solo cinco superan la media de percepción. El estudio concluye con una clasificación de los municipios por el índice global de calidad de vida a partir de un análisis de conglomerados, el cual se muestra en la siguiente figura:

Figura 4

Taxonomía de la calidad de vida basada en el índice global multidimensional

Clasificación de la calidad de vida global multidimensional municipal



Fuente: tomado de Aguilera (2017).

El análisis demostró que sólo el municipio Holguín, cabecera provincial, tiene una calidad de vida alta, otros dos una calidad de vida media y los 11 restantes la calidad de vida es baja y están en condiciones de vulnerabilidad. Lo observado en la provincia Holguín muestra que, a pesar de los esfuerzos desarrollados por el país en función del desarrollo equilibrado y

la disminución de las desigualdades, aún persisten deformaciones estructurales que se mantienen como herencia de la república colonial y neocolonial. Esas deformaciones se replican en otras provincias del país, puesto que el desarrollo heterogéneo heredado y profundizado por el impacto de factores externos, se convirtió en patrón territorial.

Cambios en la visión y gestión del desarrollo de los territorios

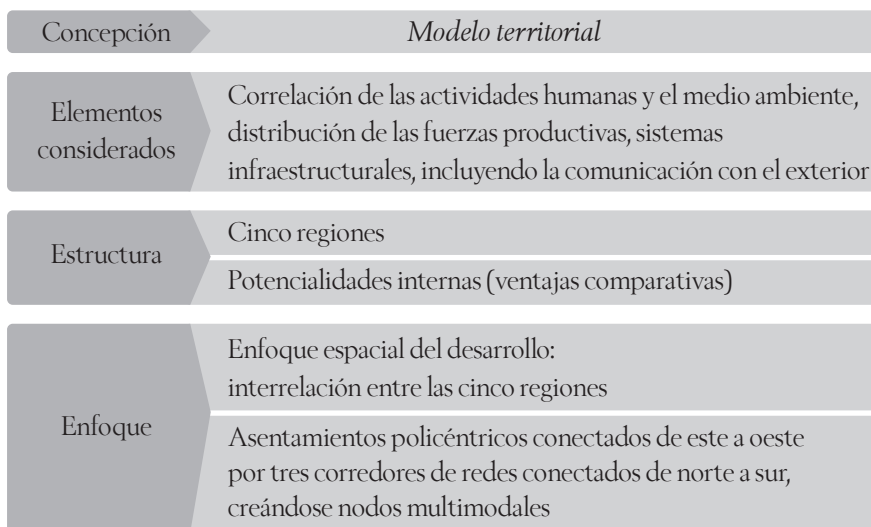
En la actualidad, los problemas de la planificación del desarrollo se sintetizan en los siguientes elementos: *a)* Impactos ecológicos negativos producto a de la localización de actividades e infraestructuras. *b)* Conflicto por la ocupación del espacio entre sectores, agentes económicos y actores sociales. *c)* Desarticulación entre los componentes que forman el espacio. *d)* Desequilibrios estructurales territoriales.

Planificación y ordenamiento territorial

Con el objetivo de resolver dichos problemas, el país ha diseñado el llamado Esquema Nacional de Ordenamiento Territorial (ENOT), que concibe la proyección país en este plano hasta el 2030. El ENOT se basa en la propuesta integral de la distribución de las fuerzas productivas, ordenamiento de las estructuras territoriales, sociales, políticas y ambientales a partir de modelos flexibles y dinámicos para los horizontes de la proyección del proceso inversionista en correspondencia con las escalas físico-espaciales. La concepción tiene componentes que se muestran en la figura 5.

Figura 5

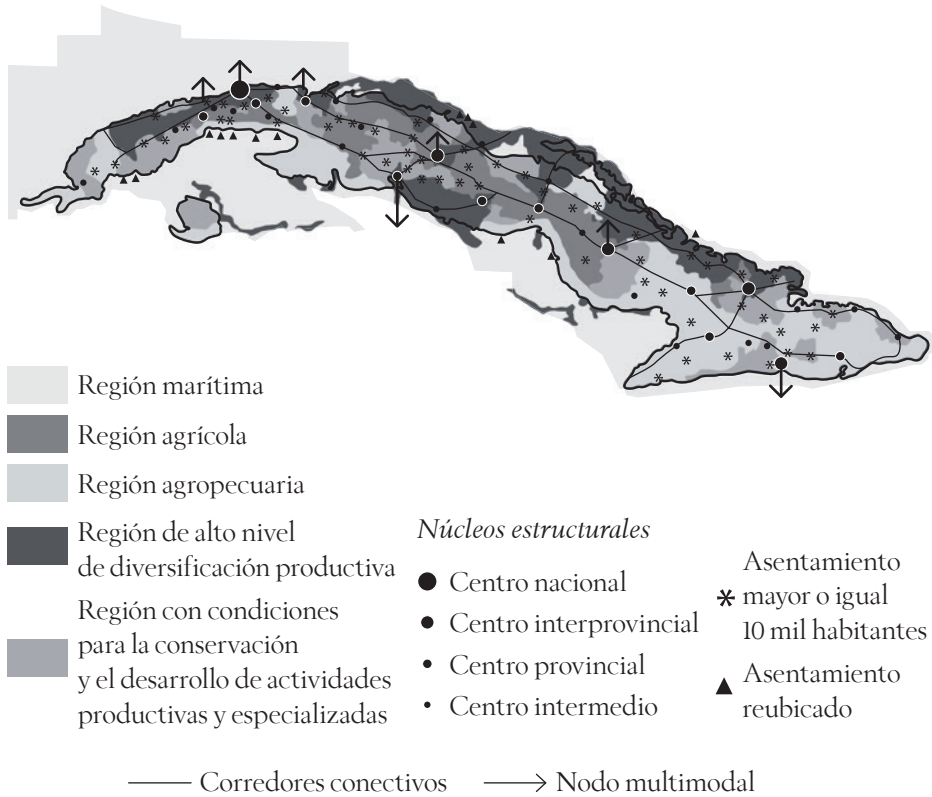
Esquema Nacional de Ordenamiento Territorial hasta el 2030



Fuente: Instituto Nacional de Planificación Física (2019).

El nuevo criterio de regionalización para la proyección país del sistema de ordenamiento territorial hasta el 2030 siguió la visión heterodoxa de la economía regional. En este caso se construye un nuevo mapa que agrupa las regiones en dependencia de las condiciones de infraestructura y dotación de recursos endógenos y no se tiene en cuenta el criterio de contigüidad espacial, así como su localización en el espacio nacional. Las regiones diseñadas cumplen una función estratégica específica como soporte físico-espacial del modelo de desarrollo actual. En la siguiente figura se muestra la nueva regionalización:

Figura 6
Regiones definidas en el Esquema Nacional de Ordenamiento Territorial hasta el 2030



Fuente: Instituto Nacional de Planificación Física (2019).

El ENOT se sustenta en un sistema de políticas que se muestran en el siguiente cuadro:

Cuadro 2
Subsistema territorial contenidos en el ENOT

<i>Subsistemas territoriales</i>	<i>Número de políticas</i>	<i>Número de determinaciones</i>
Físico ambiental	6	18
Económico productivo	2	17
Infraestructuras técnicas	5	18
Población y asentamientos humanos	7	22
Institucional	1	-
Total	21	75

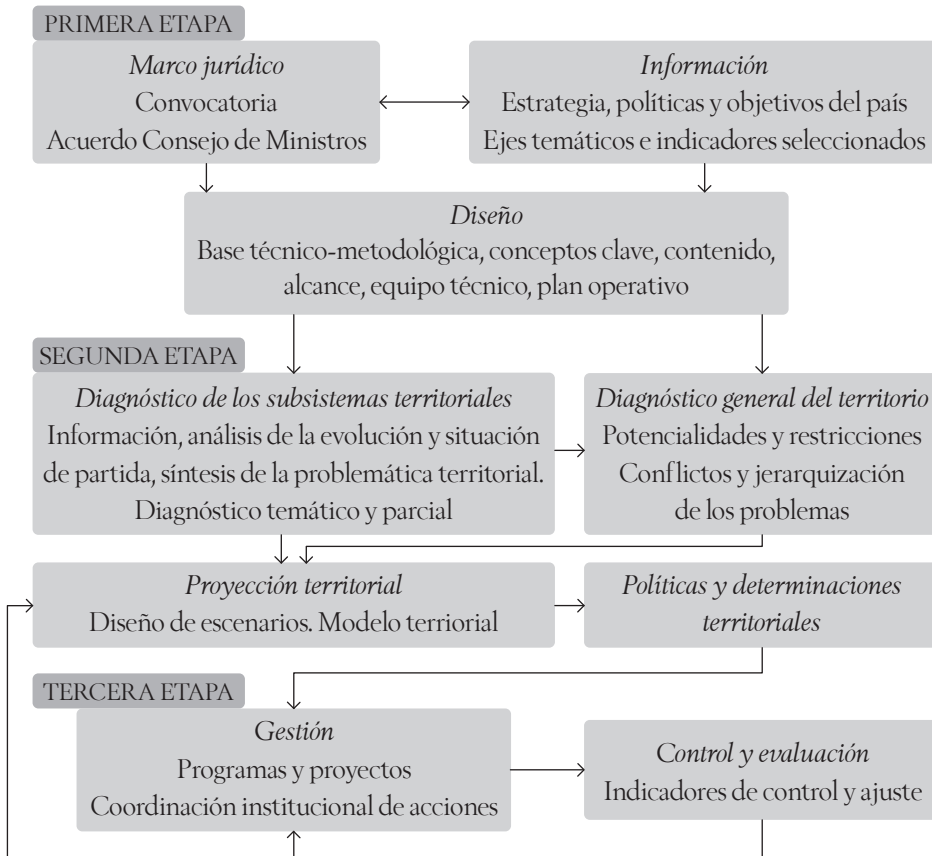
Para la implementación del sistema de políticas territoriales el país concibe 72 programas y 174 subprogramas correspondientes a los cinco subsistemas territoriales considerados. Entre los programas priorizados está el desarrollo integral de los municipios. La aplicación de ENOT está planificada por etapas como se muestra en la figura 7.

Un elemento importante es la corrección de las desviaciones que puedan surgir, para lo cual se diseñó una etapa de control para ese fin. Sin embargo, una de las barreras a resolver estribó en el financiamiento al desarrollo de los municipios con el fin de asegurar la aplicación de las políticas y programas concebidos en el ENOT. En virtud de las condiciones atípicas de Cuba, en el sentido del limitado acceso a las fuentes de financiamiento externas como corrientes exógenas del desarrollo, se generó una fuente propia de financiamiento y que, a la vez, no se constituyera en erogación del presupuesto del Estado. El mecanismo desarrollado se originó en el sistema de tributos locales como fuente endógena de desarrollo.

Figura 7

Etapas de la aplicación del ENOT

Esquema nacional de ordenamiento territorial, 2030



Tributo Contribución Territorial para el Desarrollo Local (CTDL)

Polémicos por naturaleza, los impuestos ganan protagonismo en el acontecer cubano como instrumento fiscal que sintetiza las transformaciones

a que aspira el modelo económico. El sistema de tributos aparece entre las opciones de regulación económica de mayor mérito y eficiencia. Cada año, la ANPP aprueba alternativas impositivas no sólo para recaudar fondos que financien actividades del presupuesto como la salud y la educación, también acude a los tributos para fomentar actividades económicas que dinamicen procesos de desarrollo a escala local.

El tributo Contribución Territorial para el Desarrollo Local, conocido como 1%, entró en escena como alternativa para financiar, descentralizar y hacer participativa la conducción de políticas del desarrollo en cada municipio. De acuerdo con la Ley 113 del Sistema Tributario del 2012 esta contribución grava a empresas, sociedades mercantiles y cooperativas con 1% de la totalidad de los ingresos brutos por venta de bienes y prestación de servicios. Los gobiernos municipales pueden disponer de 50% de la recaudación obtenida por esa vía en sus territorios, para cubrir necesidades del desarrollo. A partir del 2015 se extendió su aplicación a todos los municipios del país. Esa contribución se ha integrado a las fuentes de financiamiento del desarrollo local.

En años sucesivos se intentó flexibilizarlo hasta asumir ese capital en el 2017 como adición al presupuesto local para financiar proyectos fuera del plan, en línea con un reclamo de gobiernos municipales. Lo recaudado se orienta a financiar actividades y servicios necesarios e impostergables, que no puedan ser cubiertos dentro del presupuesto. Esto incluye respaldar también con esos fondos la continuidad de programas de desarrollo local, con cobertura en el plan de la Economía. Muchos municipios ya acreditan beneficios, como el impulso a la reparación de obras de impacto social.

El mecanismo financiero del tributo CTDL

Cuba cuenta con un total de 15 provincias y el municipio especial de la Isla de la Juventud, los cuales se encuentran inmersos en la aplicación de la Ley 113 del Sistema Tributario y, como parte de ella, la obligación de cumplir con el tributo de Contribución Territorial para el Desarrollo Local.

Este procedimiento está respaldado por: Ley 122 del Presupuesto del Estado 2017; Ley 113 del Sistema Tributario; Resolución 235-2005, modificada por la Resolución 386-2011 que estableció la estructura del Manual de Normas Cubanas de Información Financiera; Resolución 302-2012, Norma Específica de Contabilidad Gubernamental Municipal; Resolución 17/2016, Procedimiento para operar los presupuestos provinciales, de las provincias y los municipios; Resolución 500-2016, del Clasificador de Cuentas de la Contabilidad Gubernamental vigente; Resolución 354-2013, del Clasificador por Objeto del Gasto del Presupuesto del Estado vigente; Resolución 245-2016, Normativa de la Contribución Territorial La Habana; Resolución 874-2016, Relaciones de trabajo entre la Oficina Nacional de Administración Tributaria y las Direcciones de Finanzas y Precios; Resolución 8-2017 «Metodología para la notificación, desagregación, programación, modificación y ejecución de los ingresos y gastos del presupuesto del estado»; Resolución 9-2017, Procedimiento para operar los presupuestos provinciales, de las provincias y de los municipios.

La Ley 113 del Sistema Tributario, de fecha 23 de julio de 2012, establece en su Libro Tercero, Título III, la Contribución Territorial para el Desarrollo Local, a la que están obligadas las empresas, sociedades mercantiles de capital totalmente cubano y las cooperativas, por sus establecimientos sin perjuicio del municipio en que estén enclavados.

La Ley 122 del Presupuesto del Estado para el año 2017, en su artículo 109, apartado 2, reguló el pago de esta contribución a las cooperativas agropecuarias y no agropecuarias, las unidades básicas de producción cooperativa, así como los establecimientos de sociedades mercantiles de capital totalmente cubano y los de empresas nacionales y provinciales, aun cuando ejecuten procesos inversionistas.

Gracias a la Ley 117, aprobada el 1 de agosto de 2009 por la Asamblea Nacional del Poder Popular, se crea la Contraloría General de la República, la que tiene entre sus funciones específicas, según lo establecido en el Artículo 31 inciso 1), normar, supervisar y evaluar los sistemas de control interno y formular las recomendaciones necesarias para su mejoramiento y perfeccionamiento continuo

Para el cálculo de la Contribución Territorial para el Desarrollo Local se aplica un tipo impositivo de 1% sobre los ingresos brutos por las ventas de bienes o prestación de servicios, atribuibles a cada establecimiento o a la propia empresa, sociedad o cooperativa, cuando genere por sí misma estos ingresos y se aportan al presupuesto municipal correspondiente al domicilio fiscal del establecimiento o entidad que genere el ingreso gravado.

Los ingresos recaudados, obtenidos por los Consejos de la Administración de las Asambleas Municipales del Poder Popular, por concepto de la Contribución Territorial para el Desarrollo Local, se destinan al financiamiento de gastos corrientes y de capital no previstos y se acreditan a la cuenta bancaria que se destine a estos efectos. Las entidades en las cuales el Consejo de la Administración Municipal evalúe la posibilidad de entregar financiamiento por concepto de Contribución Territorial, deberán presentar para su análisis y aprobación un expediente que contenga todos los elementos que fundamenten la solicitud de los recursos financieros. La secretaria del Consejo

de la Administración de la Asamblea Municipal, es la encargada de remitir a la Dirección Municipal de Finanzas y Precios la Certificación del Acuerdo mediante el cual se autoriza la entrega de recursos financieros provenientes de los ingresos por Contribución Territorial. Las unidades presupuestadas y entidades no presupuestadas a las que se les hayan aprobado recursos financieros provenientes de la Contribución Territorial, quedan obligadas a incluir mensualmente en la información de sus notas al balance el análisis de su ejecución, incluyendo los destinos en que han sido utilizados los mismos.

El control de este proceso se realiza teniendo en cuenta dos variantes. La primera, el control físico de las acciones a acometer para medir el avance de la ejecución, el cumplimiento en los términos previstos, el control financiero de los recursos entregados y su destino final. El control del avance físico se ejecuta por el Consejo de la Administración Municipal por las vías y métodos que determine su presidente, mientras que, la segunda, el control financiero de los recursos aprobados a las diferentes entidades se ejecuta por la Dirección Municipal de Finanzas y Precios verifica el cumplimiento del procedimiento a través de las acciones de control y verificación previstas en su sistema de trabajo. La Dirección Provincial de Finanzas y Precios en los controles integrales que realiza a los municipios.

Uno de los elementos a destacar es que se generó una cuenta redistribuidora provincial. Es decir, de 100% de lo recaudado, 50% se queda en el municipio de origen, otro 50% va a una cuenta provincial donde el gobierno a esta instancia redistribuye entre los municipios de mayor necesidad. Se parte del hecho de que los municipios tienen una estructura económica heterogénea y, como la recaudación depende de los ingresos brutos de bienes y servicios, aquellos en que su estructura económica no es favorable se encuentran en desventaja en comparación con el resto de los municipios

mejor dotados. Precisamente, la cuenta redistribuidora provincial genera procesos de inversión y desarrollo de forma equilibrada desde la visión de sistema territorial.

En 2018, los ingresos planificados por la Contribución Territorial para el Desarrollo Local ascendieron a mil 358 millones de pesos, y se proyecta un crecimiento de 15% para el 2019. Se mantiene la gestión y aplicación de estos recursos financieros, considerando 50% para decisiones de los gobiernos locales, dirigidas a crear fuentes generadoras de ingresos y empleos prioritariamente que respalden el desarrollo local e integral de los municipios. A La Habana y el municipio especial Isla de la Juventud se les autorizó el uso de 100%, en función de programas y acciones que han sido aprobados previamente.

El destino fundamental de lo recaudado en los municipios del país ha sido en función de la reanimación de espacios culturales y de servicios, reparación de instituciones de salud y educación, mejoramiento del parque automotor para el transporte de pasajeros, así como la reparación de viales. El financiamiento a proyectos de desarrollo local que generen ingresos y empleo ha tenido prioridad en el destino de lo recaudado, lo que ya muestra resultados positivos en el mejoramiento de las condiciones de vida de la población local.

El país se encuentra en estadio de ajustes y correcciones en la implementación de este tributo. Por tanto, se perfecciona el mecanismo para la implementación eficaz de esta contribución y quedan aún dos desafíos estratégicos: que se convierta en plataforma real del desarrollo, no sólo en auxilio para saldar necesidades locales en deuda y, que sirva además de instrumento para descentralizar el gobierno del país y hacer más participativo el modelo socioeconómico cubano de desarrollo.

A modo de conclusión

El modelo de desarrollo que asume un país tiene determinantes para el logro de los objetivos que persigue, a saber: el sistema de administración pública y la forma de gestionar la política pública; las corrientes endógenas y exógenas que dinamizan el conjunto de políticas para la concreción práctica del modelo; el punto de partida del nivel espacial en el cual se gestionará el desarrollo, incluyendo los recursos potenciales y las fuentes naturales endógenas de desarrollo; el nivel de articulación de las estructuras y los actores que intervienen en el proceso.

Cuba es un ejemplo elocuente de la manifestación de esas premisas para avanzar hacia el desarrollo. Las deformaciones estructurales heredadas, la dependencia externa, recursos endógenos subutilizados y limitado acceso a fuentes exógenas y el inobjetable efecto negativo del bloqueo económico impuesto a la Isla, han desacelerado el proceso de desarrollo en la historia de la nación cubana.

El cambio de paradigma, que defiende la planificación integral e integrada del desarrollo, sostenida en la actualización del sistema de administración pública y, a la vez, la microlocalización de la gestión pública, ha permitido que la conducción del proceso tenga efectos directos y de mediano plazo sobre la eliminación de las deformaciones estructurales a escala territorial y el mejoramiento de la calidad de vida de la población cubana.

Referencias

- Agencia Cubana de Noticias (ACN) (19 de diciembre de 2017), «Anuncian modificaciones a Ley del Presupuesto de Estado para 2018», ACN, en <http://www.acn.cu/cuba/30968-anuncian-modificaciones-a-ley-del-presupuesto-de-estado-para-2018>
- Aguilera, Jorge Luis (2017), *Las desigualdades intermunicipales de la calidad de vida y su inserción en la planificación* (tesis de doctorado), Cuba, Universidad de Holguín.
- Álvarez, Elena (2000), «Planificación a mediano y largo plazo: notas para un debate», *Cuba: investigación económica* (3).
- Asamblea del Poder Popular Calixto García (2016), «XIX Sección Ordinaria del XIX periodo de mandato», Holguín, Calixto García.
- Bas Fernández, Arturo, Paulina Mazorra, Armelio Monte y Francisco Sánchez (1984), «Desarrollo de la industria de bienes de capital en la República de Cuba», *Economía y Desarrollo* (82).
- Cadena Agramonte (10 de marzo de 2014), «Evalúan Plan de Desarrollo Local de municipio minero cubano», *Cadena Agramonte*, en <http://www.cadenagramonte.cu/articulos/ver/40737:evaluan-plan-de-desarrollo-local-de-municipio-minero-cubano>
- Castro, Fidel (2004), *La historia me absolverá*, La Habana, Editora Política.
- CubaDebate (6 de enero de 2017), «Amplio programa inversionista en Holguín superó los 660 millones de pesos en 2017», *CubaDebate*, en <http://www.cubadebate.cu/noticias/2018/01/06/amplio-programa-inversionista-en-holguin-supero-los-660-millones-de-pesos-en-2017/#.XvoTgpnKgW8>
- Cuba Socialista (1966), «Informe de la Delegación Cubana al Simposio Interregional sobre Desarrollo, Santiago de Chile 1966», *Cuba Socialista* (3).

- De Dios, Ana y Ramón González Fontes (noviembre de 2002), «El papel de los gobiernos locales en la gestión del desarrollo. El caso de Cuba», VII Seminario de la Red Iberoamericana de Investigadores sobre Globalización y Territorio, Camagüey, Cuba.
- Fernández de Bulnes, Carlos (1991), *Elementos para un estudio de gestión y prospectiva tecnológica sobre la industria metalmecánica de la República de Cuba*, La Habana, Instituto Nacional de Investigaciones Económicas/Comisión Latinoamericana de Ciencia y Tecnología.
- Fernández Font, Mario (septiembre-octubre de 1995), «La reestructuración tecnológica de la economía cubana en los próximos años», *Economía Cubana* (boletín informativo) (23).
- Figueras, Miguel Alejandro (1985), *Producción de maquinarias y equipos en Cuba*, La Habana, Científico-Técnica.
- _____ (1994), *Aspectos estructurales de la economía cubana*, La Habana, Editorial Ciencias Sociales.
- Figueredo Reinaldo, Oscar (7 de febrero de 2018), «¿A qué se destinará el presupuesto del estado cubano en el 2018?», *CubaDebate*, en <http://www.cubadebate.cu/especiales/2018/02/07/a-que-se-destinara-el-presupuesto-del-estado-cubano-en-el-2018-video-e-infografia/#.XvY3uZnKgW8>
- García Molina, Jesús (2005), *La economía cubana desde el siglo XVI al XX: del colonialismo al socialismo con mercado*, México, Unidad de Desarrollo Económico.
- González, Alfredo (julio-septiembre de 1995), «Modelos económicos socialistas: escenarios para Cuba en los años noventa», *Cuba: Investigación Económica*, 1(3).
- _____ (2000), *El debate teórico sobre la planificación en el contexto de la globalización. Plan y mercado*. La Habana, Ministerio de Economía y Planificación.
- González Fontes, Ramón (enero-junio de 2015), «La gestión del desarrollo local con un enfoque integrador. Retos de la dirección», *Retos*, 9(1), http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2306-91552015000100006

- Granma (16 de enero de 2019), «Año 61 de la Revolución», *Granma*, 55(14), edición única.
- Información, O.T. (2017), «Anuario estadístico provincia Holguín», Holguín.
- Instituto Nacional de Planificación Física (2019), «Esquema nacional de ordenamiento territorial», en <http://www.ipf.gob.cu/sites/default/files/habitat/ENOT%2020%2006%2019.pdf>
- Instituto Superior Minero Metalúrgico de Moa (24 de octubre de 2017), «El desarrollo local en Moa, a debate», *Instituto Superior Minero Metalúrgico de Moa*, en <https://www.ismm.edu.cu/?s=El+desarrollo+local+en+Moa%2C+a+debate>
- León, Idalberto (2000), *La planificación territorial. Situación actual y perspectivas*, La Habana, Ministerio de Economía y Planificación.
- Ley 112 Presupuesto del Estado (s/f), *Gaceta Oficial de Cuba*, La Habana.
- Ley 133 del Sistema Tributario (2012), *Gaceta Oficial de Cuba*, La Habana.
- Ley 107 de la Contraloría General de la República (2009), *Gaceta Oficial de Cuba*, La Habana.
- Marlen Peña, V.T. (2017), «Diagnóstico del municipio Calixto García en correspondencia con las dimensiones del desarrollo sostenible», Holguín.
- Ministerio de Economía y Planificación (1996), «Industrialización y desarrollo. Tendencias y perspectivas en el mundo actual», *Temas de Economía y Planificación* (1).
- Oficina Finanzas y Precios (2017), *Cierre 2016, 2017 y 2018*, Holguín, Oficina Finanzas y Precios.
- Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) (1995), *Desarrollo industrial. Informe mundial 1995. Resumen operativo*, Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial.
- Pedraza Rodríguez, Lina (27 de diciembre de 2017), «2017: un año de grandes retos», *Granma*, en <http://www.granma.cu/cuba/2016-12-27/2017-un-ano-de-grandes-retos-27-12-2016-11-12-27>

- Pino Santos, Óscar (1973), *El asalto a Cuba por la oligarquía financiera yanqui*, La Habana, Casa de las Américas.
- Perón Delgado, Eva (2000), *En la estrategia de desarrollo social a escala territorial: un enfoque analítico para su fundamentación* (tesis de doctorado), Cuba, Camagüey.
- Pons, Hugo M. (2000), *Reflexiones acerca del concepto de política pública*, Cuba, Centro de Estudios de Economía y Planificación-Ministerio de Economía y Planificación.
- Rodríguez, José Luis (1999), «Los grados de libertad entre la economía y la política», *Contracorriente* (15-18).
- _____ (2000), *40 Aniversario de la planificación en Cuba*, Cuba, Ministerio de Economía y Planificación.
- _____ (2000), *La experiencia exitosa de la planificación en Cuba. Seminario de alto nivel sobre funciones básicas de la planificación. Experiencias nacionales exitosas*, La Habana, Comisión Económica para América Latina y el Caribe/Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social.
- Rodríguez Mesa, G. (mayo-junio de 1982), «El desarrollo industrial de Cuba y la maduración de inversiones», *Economía y Desarrollo* (68).
- Terrero, Ariel (24 de enero de 2018), «Contribución al desarrollo y la participación», *Granma*, en http://www.granma.cu/file/pdf/2018/01/24/G_2018012416.pdf
- Vanguardia (21 de diciembre de 2018), «Discurso de Lina Pedraza Rodríguez, ministra cubana de Finanzas y Precios», *Vanguardia*, en <http://www.vanguardia.cu/de-cuba/12850-discurso-de-lina-pedraza-rodriguez-ministra-cubana-de-finanzas-y-precios>



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons
Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional

Las paradojas del desarrollo andino-amazónico en el siglo XXI: crecimiento extractivista, logros sociales y pérdida de patrimonio ambiental

Fernanda Wanderley*

Horacio Vera Cossio**

Jean Paul Benavides**

Resumen. El artículo analiza los resultados sociales, ambientales y económicos en Bolivia, Colombia, Perú y Ecuador durante las dos primeras décadas del siglo XXI. Estos países comparten una biozona megadiversa con un excepcional patrimonio ambiental; no obstante, no han logrado superar la dependencia de la explotación de minerales, hidrocarburos y alimentos desde tiempos coloniales hasta la actualidad. Enfrentan grandes dilemas: bajo crecimiento económico en el largo plazo, la persistencia de niveles altos de desigualdad y exclusión social, y la aceleración de la depredación de sus ecosistemas. Lo anterior se deriva de su persistencia como economías primario-exportadoras subordinadas a los ciclos globales de demanda y precios de las materias primas. Al respecto, las movilizaciones ciudadanas exigen respuestas al dilema de desarrollo sostenible. Asimismo, con el fin de la bonanza económica, se renueva el debate latinoamericano sobre la superación del patrón de crecimiento extractivista basado en la explotación de recursos naturales en gran volumen y alta intensidad, el cual se orienta principalmente a la exportación de materia prima con bajo valor agregado. Cabe resaltar que esta discusión se ha enriquecido con la incorporación de nuevas dimensiones y temáticas (ecofeminismo, perspectiva eco-territorial, indigenismo, Buen Vivir o Vivir Bien, ecología política).

Palabras clave: desarrollo sostenible, extractivismo, patrimonio ambiental, economía primario-exportadora, región andino-amazónica.

* Directora del Instituto de Investigaciones Socio-Económicas (IISEC) de la Universidad Católica Boliviana «San Pablo», Bolivia.

** Docentes investigadores del Instituto de Investigaciones Socio-Económicas (IISEC) de la Universidad Católica Boliviana «San Pablo», Bolivia.

Paradoxes of Andean-Amazonian

development in the XXI century: extractivist growth, social gains
and the loss of environmental patrimony

Abstract. This article analyzes the social, environmental and economic outcomes in Bolivia, Colombia, Peru and Ecuador over the course of the first two decades of the 21st Century. These countries share a mega-diverse bio-zone with an exceptional environmental patrimony; however, they have not been able to overcome a dependence on the exploitation of minerals, hydrocarbons and agricultural food products that stretches from colonial times to the current period. They are facing enormous challenges: low economic growth over the long term, persistently high levels of inequality and social exclusion, and an accelerated looting of their ecosystems. The latter is due to their continuing status as primary resource export economies, subjected to cycles of global demand and prices for raw materials. In that respect, citizen mobilizations demand responses to the challenge of sustainable development. As well, with the end of the economic boom period, the Latin American debate on how to overcome the pattern of growing extractivism based on the high-volume/high-intensity exploitation of natural resources, which is oriented primarily to the export of raw material with low added value. It merits noting that this discussion has been enriched with the incorporation of new dimensions and themes (eco-feminism, eco-territorial perspectives, *indigenismo*, Buen Vivir or Vivir Bien, political ecology).

Keywords: sustainable development, extractivism, environmental wealth, primary-exporting economy, Andean-Amazonian region.

Estamos experimentando un cambio de época. Los jóvenes son los nuevos protagonistas en las movilizaciones ciudadanas que exigen respuestas al gran dilema de la actualidad: ¿cómo satisfacer las necesidades del presente sin comprometer las necesidades de las generaciones futuras en un marco democrático y de justicia social? La novedad del siglo XXI es la búsqueda de nuevos paradigmas de desarrollo que articulen armónicamente la producción y distribución de bienes y servicios para la sostenibilidad de la vida en condiciones de equidad y en democracia.

Asistimos a la construcción de nuevos acuerdos globales, los cuales avanzan con significativas dificultades. En 2015, el papa Francisco publicó la *Encíclica Laudato Si*, sobre el cuidado de la casa común. Ese mismo año, Naciones Unidas aprobó la agenda 2030 para el desarrollo sostenible que propone nuevos objetivos de desarrollo que necesitan ser cumplidos a escala mundial. Ambos documentos reconocen la gravedad de la crisis social y ambiental, y señalan la estrecha relación entre, por un lado, la persistencia de la exclusión social, la pobreza y las desigualdades sociales y, por el otro, el cambio climático, la pérdida de biodiversidad y la contaminación del suelo, el agua y el aire. Las metas globales para enfrentar los profundos desequilibrios ambientales y sociales establecen la urgencia de transformar el actual patrón de producción, distribución y consumo.² Si bien este es un desafío global, las regiones y países enfrentan dilemas diferenciados. Estos dilemas dependen de las especificidades de los ecosistemas de sus territorios, las características de sus estructuras económicas y sociales, los entramados institucionales y las correlaciones de poder dispares tanto a nivel nacional como internacional.

² Para un análisis más detallado de la construcción de acuerdos internacionales y las evidencias de la crisis ambiental y social, consultar Zuazo (2018).

A la luz del concepto de desarrollo sostenible, el documento analiza, de forma articulada, los resultados sociales, ambientales y económicos de Bolivia, Colombia, Perú y Ecuador en el contexto latinoamericano en las dos primeras décadas del siglo XXI. Estos países andino-amazónicos comparten una biozona megadiversa con un excepcional patrimonio ambiental. Pese a este gran potencial natural, las economías latinoamericanas no lograron superar la dependencia de la explotación de minerales, hidrocarburos y alimentos desde tiempos coloniales hasta la actualidad. Los principales dilemas que enfrenta la región son: el bajo crecimiento económico en el largo plazo, la persistencia de niveles altos de desigualdad y exclusión social, y la aceleración de la depredación de sus ecosistemas. Problemas asociados a economías primario-exportadoras subordinadas a los ciclos globales de demanda y precios de las materias primas.

La intensificación de la demanda global de recursos naturales renovables y no renovables ubicó a estos países en el centro del nuevo ciclo de disputa por el acceso y control de materias primas estratégicas al inicio del siglo XXI (Rojas, 2015). La expansión de las exportaciones de bienes primarios, principalmente recursos energéticos y minerales de los países andinos, a tasas más altas que el promedio de América Latina y el Caribe, propició la extraordinaria bonanza económica entre 2004 y 2013 con tasas excepcionales de crecimiento económico de corto plazo y de holgura fiscal de los gobiernos. Esto favoreció mejoras significativas de los indicadores sociales principalmente de pobreza y desigualdad; tendencia que se estancó, e inclusive retrocedió, con la desaceleración de la economía mundial a partir de 2013. El costo ambiental del crecimiento de corto plazo y de logros sociales fueron, sin embargo, significativos con la afectación de los equilibrios ambientales locales: la deforestación, la pérdida de biodiversidad, la alta intensidad del

consumo de agua y energía, la contaminación de suelo, agua y aire. Éstos se asocian a nuevos conflictos sociales en los territorios. Además, los desequilibrios ecológicos tienen efectos amplios en toda la región y a escala global: intensificación de sequías, inundaciones y eventos naturales extremos y calentamiento global. Sorprende además que estos resultados ocurrieron en contra de los avances legales y normativos para la protección ambiental y los derechos colectivos de los pueblos indígenas en muchos de los países andinos.

Con el fin de la bonanza económica se renueva el persistente debate latinoamericano sobre la superación del patrón de crecimiento extractivista basado en la explotación de recursos naturales (minerales, hidrocarburos y monocultivos de *commodities*) en gran volumen y alta intensidad, orientados principalmente a la exportación de materia prima con bajo valor agregado (Gudynas, 2015). Esta discusión se ha enriquecido con la incorporación de nuevas dimensiones y temáticas al ampliar las paradojas y renovar los desafíos académicos y de política pública. Se sumaron nuevos aportes desde el ecofeminismo asociado a la ética del cuidado y la despatriarcalización, la perspectiva eco-territorial vinculada a la defensa de los territorios y de los bienes comunes, el indigenismo relacionado con los derechos colectivos de los pueblos indígenas y a las nociones de Buen Vivir o Vivir Bien, la ecología política, entre otros (Svampa, 2016).

El estudio propone analizar algunas dimensiones de estas paradojas en la región andina en las últimas dos décadas. La articulación de los ejes económico, social y ambiental ofrece elementos para pensar el dilema que enfrenta la región andina en el contexto latinoamericano: ¿cómo articular vías de transformación de sus estructuras económicas que sostienen mejoras continuas del bienestar social y que a la vez preserven, aprovechando

de forma sostenible, su patrimonio ambiental? Aunque el estudio no propone una respuesta conclusiva a esta compleja pregunta, ofrece evidencias sobre los resultados alcanzados por los países andinos que adoptaron divergentes orientaciones políticas y sugiere vías para avanzar hacia este objetivo.

En este inicio de siglo los flamantes gobiernos de Bolivia y de Ecuador generaron grandes expectativas sobre transformaciones profundas en sus estrategias de desarrollo en armonía entre los seres humanos, y entre éstos y los otros seres vivos que cohabitan la naturaleza. En contraposición, los gobiernos de turno en Perú y Colombia no sorprendieron al mundo con propuestas disruptivas con relación a las políticas neoliberales implementadas en las décadas anteriores. Esperamos que el análisis permita una valoración de las políticas públicas efectivamente implementadas más allá de los discursos políticos de los gobiernos.

El documento está organizado en tres partes además de la introducción y las conclusiones. La primera parte analiza comparativamente la evolución de la pobreza y la desigualdad, y los factores que explican estos resultados. Analiza también las estructuras impositivas y su función en la construcción de justicia social en el largo plazo. La segunda parte analiza el importante patrimonio ambiental de la región andina, la aceleración de la deforestación y la pérdida de biodiversidad, y el papel de las áreas protegidas y los territorios indígenas en la gestión sostenible de los ecosistemas. La tercera parte profundiza las tendencias de primarización de las cuatro economías en el reciente *boom* económico en el contexto latinoamericano y mundial. Y discute las políticas para promover la diversificación sostenible. Finalmente presentamos las conclusiones.

Crecimiento económico extractivista y logros sociales

América Latina es una de las regiones más desiguales del planeta con altos niveles de pobreza y desigualdad, además de sistemas de protección social limitados y fragmentados, con marcadas diferencias entre los países (Ocampo y Gómez-Arteaga, 2017). Sin embargo, importantes avances sociales ocurrieron durante el periodo de crecimiento económico atribuido principalmente a los altos precios internacionales de materias primas. Con la desaceleración de la economía global a partir de 2013 muchos países han experimentado estancamiento de los avances sociales.

¿Cuáles son los avances en pobreza y desigualdad en la región en el periodo del boom económico?

Los países de la región andina han experimentado un mayor ritmo de reducción de la pobreza extrema y moderada en comparación al promedio latinoamericano. Entre los años 2000 y 2017, la región andina redujo la incidencia de pobreza extrema³ en 24.6 puntos porcentuales, mientras América Latina lo hizo en 14.0 puntos porcentuales. No obstante, es importante recordar que la región andina comenzó con índices promedios más elevados de pobreza extrema (34.8%) que el latinoamericano (23.8%), llegando respectivamente a 10.2% y 9.8% en 2017.

Bolivia es el país de la región andina que mostró la mayor reducción de pobreza extrema entre 2000 y 2017, pasando de 41.4% a 11.8%, lo que

³ La línea de pobreza de 3.2 dólares por persona al día, 2011 PPP, que es específica para Latinoamérica, será utilizada a lo largo del análisis, con base en los datos de Lac-equity-lab, worldbank.org (última visita el 8 de octubre de 2019).

implicó una reducción total de 29.4%. En segundo lugar, Colombia pasó de 36.6% de la población que vivía con menos de 3 dólares y 20 al día en el año 2001 a 10.8% en 2017 (una reducción total de 25.8 puntos porcentuales). Luego Ecuador pasó de niveles de pobreza extrema de 30.1% en 2003 a 8.7% en 2017 con una reducción total de 21.4 puntos porcentuales. Finalmente, Perú, el país que comenzó la década del 2000 con un porcentaje de pobreza de aproximadamente 30.5% y disminuyó a 9.8% en 2017, es decir, una reducción total de 20.5 puntos porcentuales. Estas tendencias permitieron que las diferencias en incidencia de pobreza extrema se reduzcan entre los cuatro países.

Al analizar la disminución de la pobreza por periodos se observan diferencias entre los países. En Perú, el periodo con la mayor reducción de la pobreza corresponde al 2005-2012 (2.6 puntos porcentuales anuales). En Bolivia por su parte, al igual que Perú, la mayor reducción de la pobreza ocurrió en este periodo con 2.5 puntos porcentuales al año en promedio. En tercer lugar está Ecuador que redujo en promedio 2.0 puntos porcentuales y, finalmente, Colombia redujo la pobreza anualmente en promedio 1.1 puntos porcentuales. En el periodo 2012-2017 el ritmo de disminución de la pobreza se ha ralentizado, coincidiendo con la desaceleración del crecimiento económico principalmente a partir de 2013. En Bolivia y Colombia la disminución anual fue en promedio de 0.6 puntos y en Ecuador y Perú de 0.5.

La desigualdad es una medida complementaria a la pobreza, expresa qué tan lejos están las sociedades de una distribución de ingresos ideal entre todos los miembros de la sociedad. A pesar de las conquistas en términos de pobreza, las reducciones de desigualdad experimentadas al inicio del siglo no han bastado para mejorar el *ranking* mundial. Latinoamérica

continúa siendo la región más desigual del mundo, donde aún más de la mitad de los países tenía un Índice de Gini mayor a 0.5 en 2017.⁴

La disminución de la desigualdad medida por el Coeficiente de Gini en la región andina fue más alta que en América Latina entre 2000 y 2017.⁵ Al inicio del periodo, el país andino más desigual fue Bolivia, con un Índice de Gini de 0.62, seguido por Ecuador y Colombia, ambos con 0.56, y Perú, con 0.53 (CEDLAS y Banco Mundial, 2017). Entre 2007 y 2011 se registró la mayor reducción en Bolivia, Ecuador y Perú, coincidiendo con el auge de los precios internacionales de materias primas. En este periodo Bolivia pasó de 0.55 a 0.46, Ecuador de 0.53 a 0.46 y Perú de 0.50 a 0.45. En los siguientes años Bolivia y Ecuador retroceden en la tendencia positiva. Bolivia experimenta incremento de la desigualdad hasta 2014 y Ecuador hasta 2013. A partir de estos años vuelven al sendero de disminución hasta 2017 cuando registran Índices de Gini de 0.44 y 0.45, respectivamente. El tercer país de la región andina con mayor reducción de la desigualdad de ingreso es Perú. A partir de 2007 se evidencia una disminución paulatina pero sostenida, pasando de un Índice de Gini de 0.50 a 0.45 en 2014. A partir de este año, se estancó para cerrar en 0.43 en 2017. Es importante notar que Perú es el país con la menor desigualdad de ingresos en la región andina en todo el periodo. En el otro extremo está Colombia que mantuvo índices más altos de desigualdad y fue el país con el peor desempeño en la disminución de la desigualdad de ingresos en todo el periodo al finalizar con un índice de 0.50 en 2017.

⁴ El índice de Gini con valores cercanos a 1 significa la concentración del ingreso en una menor fracción de la población, si toma valores cercanos a 0 significa una distribución uniforme.

⁵ Último año con datos disponibles.

¿Cuáles son los factores más importantes en la disminución de la pobreza y la desigualdad monetarias en la región andina?

La región andina difiere de América Latina en el sentido de que la mayor contribución a la reducción de la pobreza extrema entre 2007-2017 provino de los ingresos laborales, seguida por ingresos no laborales y, por último, por el bono demográfico (la mayor proporción de personas de 15 a 69 años y la relación de dependencia entre la población en edad de no trabajar y la población en edad de trabajar). Los ingresos laborales contribuyeron a 82% de la reducción de la pobreza extrema en Bolivia, a 42% en Colombia, a 49% en Ecuador y a 43% en Perú. El fenómeno de la expansión del trabajo y de las remuneraciones en las actividades que exigen menos cualificación de los trabajadores fue uno de los factores más importantes para la disminución de la desigualdad de ingresos en este periodo (Wanderley y Vera, 2018).

A pesar del incremento de los salarios reales de los trabajadores menos calificados, las condiciones laborales de los países andinos no mejoraron significativamente en el periodo de bonanza económica. La mayoría de la población en los cuatro países sigue ocupada en trabajos al margen de la regulación laboral y de baja productividad. En términos de cobertura de la regulación laboral,⁶ en 2015, 84% de la población ocupada era informal en Bolivia, 69% en Perú, 62% en Colombia y 58% en Ecuador, alcanzando un promedio de 68.25% en los cuatro países en este año. También se observa que el porcentaje del empleo informal en Colombia, Ecuador y Perú siguió una tendencia decreciente, mientras que en Bolivia la tendencia fue

⁶ Se utilizan los datos del Banco Mundial.

contraria en el periodo analizado. La reducción en el retorno a la educación es una barrera adicional al incremento de la productividad pues reduce el incentivo a calificarse. En términos de productividad⁷ por trabajador, Bolivia presenta la peor *performance*, mientras Colombia la mejor en 2017: 16.370 dólares y 32.510 dólares, respectivamente. En segundo lugar, está Perú (26.715 dólares) seguido de Ecuador (25.418 dólares). Sólo para tener una referencia en los niveles global y latinoamericano, República de Corea en el mismo año mostraba una productividad de 77.860 dólares y Chile de 55.961 dólares. Estas condiciones laborales en los países andinos no cambiaron significativamente en los siguientes años.

Los ingresos no laborales incluyen transferencias públicas, remesas, pensiones y otros ingresos no laborales. El ingreso no laboral tuvo una contribución a la reducción de la pobreza, pero con diferencias entre los cuatro países. Bolivia fue el país con la menor incidencia de los ingresos no laborales con 21%, seguido de Colombia con 26%. En Ecuador y Perú la contribución de los ingresos no laborales fue semejante a la del ingreso laboral, respectivamente de 45% y 42%. Llama la atención la menor incidencia de este factor en Bolivia considerando el alto gasto social con relación al PIB. La situación inversa se observa en Perú, el país que destinó una menor proporción del PIB al gasto social en la región (Wanderley *et al.*, 2018).

El factor de menor impacto en la reducción de la pobreza extrema fue el bono demográfico, mostrando que no se está aprovechando adecuadamente la ventana de oportunidad de contar con una población aún joven en edad de trabajar. Colombia fue el país con el mayor impacto (14%) entre 2007 y 2017,

⁷ En el análisis se toma en cuenta la productividad de la mano de obra por persona ocupada en dólares americanos de 2018. Datos de The Conference Board Total Economy Database™ (adjusted version), abril de 2019.

seguido por Ecuador (10%) y Perú (9%). En contraposición el impacto del bono demográfico fue nulo en Bolivia, a pesar de ser el país con menor porcentaje de jóvenes que no estudian y no trabajan (ninis) en 2017 (11.63%).⁸ Con el envejecimiento de la población, esta oportunidad se va achicando, a la vez que va en aumento la presión por mejorar los beneficios de jubilación y políticas sociales como, por ejemplo, las políticas de cuidado (Wanderley, 2019).

¿Cuál es el papel del sistema impositivo en la sostenibilidad de los logros sociales?

Se observa que entre 2000 y 2014 la dinámica del mercado laboral y la expansión de la protección social fueron importantes para la reducción de la pobreza y la desigualdad en Latinoamérica, aunque con este avance, los retos cambian. Es necesario mantener un flujo continuo y suficiente para garantizar el acceso a las oportunidades que fueron conquistadas. A medida que los precios de las materias primas disminuyen y con esto las perspectivas de crecimiento económico, esto se hace más complicado de sostener por medio de transferencias. Es necesario modificar el sistema tributario de forma que la carga no caiga sobre las personas para quienes sus ingresos estén más expuestos. La descripción comparativa de las estructuras impositivas permitirá analizar cómo los países andinos han avanzado hacia mitigar dicho riesgo.

Se considera que los impuestos directos (*i. e.* impuestos a los ingresos de las personas, impuestos a las rentas de la tierra, capital o recursos naturales, a la propiedad, etcétera) pueden generar mayor justicia social. Por un lado, introducen menores distorsiones sobre el sistema de precios relativos; por

⁸ Le sigue Ecuador y Perú con 17% y Colombia con 21%. Datos de ILOSTAT, proporción de ninis.

el otro, abren la posibilidad de establecer mecanismos de devolución impositiva y exenciones más claramente relacionadas con el estatus económico de los hogares. En este sentido si el peso de los impuestos directos es más alto el sistema tiende a ser más progresivo. En contraste, los impuestos indirectos (*i. e.* impuestos específicos al consumo, impuesto al valor agregado, aranceles comerciales) afectan directamente los precios relativos, gravando de esa forma el consumo y perjudicando a los hogares que destinan una mayor proporción de sus ingresos a la compra de bienes. En este sentido, cuando el peso de los impuestos indirectos es más alto y principalmente si se grava proporcionalmente más a bienes de subsistencia, el sistema impositivo penaliza más a los estratos menos favorecidos.

Teniendo esto en cuenta, los países de la región mostraron sistemas tributarios regresivos, dado que obtuvieron sus ingresos principalmente de impuestos indirectos (IDB y CIAT, 2017). La presión tributaria relacionada a impuestos indirectos en 2015 fue más alta en Bolivia (14.4%), seguida por Ecuador (10.5%), Perú (8.2%) y Colombia (7.4%). La tendencia observada entre 2000 y 2015 indica que Bolivia fue el país con el incremento más alto de los impuestos indirectos en 2.4 puntos del PIB; le siguen Colombia (1.7) y Ecuador (1.2). A diferencia de los demás países, los impuestos indirectos redujeron 0.7 puntos del PIB en Perú en el periodo mencionado. Según el estudio de Lustig (2017), los efectos de los impuestos indirectos netos anularon el efecto igualador de los impuestos directos y transferencias monetarias en Bolivia.

Por otro lado, Colombia y Perú muestran sistemas impositivos que en el futuro podrían ser más justos, pues revelan mayor proporción de impuestos directos en la recaudación fiscal. En estos dos países, la contribución de los impuestos directos se incrementó a un mayor ritmo que los impuestos indirectos. En 2015, los impuestos directos recaudados conformaron 7.4% del

PIB en Colombia y 6.2% en Perú; le siguen Ecuador (5.2%) y Bolivia (4.7%). La recaudación de impuestos directos en Colombia en 2015 ha llegado a ser tan significativa como la recaudación de impuestos indirectos. En Perú y en Ecuador, los impuestos directos son la segunda fuente de financiamiento del gobierno. En contraste, los impuestos directos en Bolivia son la cuarta fuente de financiamiento más importante, lo cual va de la mano con la informalidad de la fuerza laboral y los impuestos sobre explotación de recursos como principal fuente de financiamiento.

En conclusión, a pesar de que todos los países cuentan con sistemas potencialmente regresivos, Perú, Ecuador y Colombia mostraron avances hacia resultados más justos. Mientras tanto en Bolivia, a pesar del incremento de la recaudación de impuestos directos, la mayor variación se dio en los impuestos indirectos.

La pérdida de patrimonio ambiental en el periodo de *boom* económico

Como se analizó en el acápite anterior, en los primeros 15 años del siglo XXI, la región andina ha intensificado su función de exportadora de materias primas para la economía mundial y ha logrado crecimiento y mejoras significativas en los indicadores de pobreza y desigualdad. Sin embargo, este patrón de crecimiento tuvo un alto costo ambiental en una de las regiones más boscosas y biodiversas del mundo. La degradación del patrimonio ambiental en este periodo contrasta además con los avances legales en relación con la protección de los derechos indígenas y del medioambiente, principalmente a través de dos instrumentos: Áreas Protegidas y Territorios Indígenas.

¿Cuál es el patrimonio ambiental de la región andina?

La riqueza natural de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú es excepcional. A escala mundial estos cuatro países contienen alrededor de 13% del total de especies (contando sólo aves, mamíferos, reptiles, peces y plantas vasculares). En América Latina, estos países albergan 35% de la biodiversidad. Colombia es más biodiversa que China, Estados Unidos o India. Ecuador con sus 255 mil km² ocupa la posición 76 de países ordenados por superficie, pero es más biodiverso que los 10 países más grandes del mundo, con excepción de Brasil. Como países andino-amazónicos, Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú son ricos en bosques, en promedio más de 50% de sus territorios están cubiertos de éstos.⁹ Sin embargo, esta cobertura viene disminuyendo en los últimos años en todos los países, como lo reportan los datos del portal Global Forest Watch¹⁰ y una serie de fuentes (FAO, 2015; RAISG, 2015).

La Amazonía es un sistema interrelacionado que traspasa fronteras políticas. Su función es primordial para el funcionamiento ambiental del planeta: afecta las lluvias dentro y fuera del mismo continente por lo cual es clave para la producción agrícola más allá de sus límites. Por otro lado, su capacidad de secuestro de carbono es esencial para prevenir el cambio climático. Los ejemplos de tales conexiones e intercambios se pueden fácilmente multiplicar. De esa manera, si las potencialidades pueden aprovecharse por cada uno de los países, los efectos negativos de su destrucción

⁹ Los bosques amazónicos cubren 92% de la cobertura boscosa del continente, lo que representa 35% del total del territorio latinoamericano. Éstos representan 22% de los bosques en todo el mundo y 30% de los bosques tropicales globales. Contienen 49% del *stock* de carbono sobre el suelo de los trópicos. Además, los países andinos son responsables de aproximadamente 27.7% del bioma amazónico.

¹⁰ Véase <https://www.globalforestwatch.org/>

pueden ser regionales, continentales y mundiales. En la Amazonía viven más de 33 millones de personas, que incluyen 385 pueblos indígenas, con una población total estimada en 1.4 millones de personas y que habitan 2 mil 344 Territorios Indígenas. A dicha cifra se deben sumar los indígenas que viven en las zonas urbanas, pueblos que viven en aislamiento voluntario, pertenecientes a aproximadamente 71 grupos, y por último miles de comunidades tradicionales que dependen de la biodiversidad de la Amazonía para su sustento (RAISG, 2015).

¿Cómo evolucionaron los indicadores de deforestación y pérdida de biodiversidad?

La pérdida de biodiversidad es un problema global pero el impacto de este fenómeno es mayor en los trópicos, donde se encuentra una mayor concentración de especies. Los Andes tropicales son el *hotspot*¹¹ que presenta más especies amenazadas a escala global (Mittermeier, 2004). Casi 500 especies, entre aves, mamíferos y anfibios, están amenazadas de extinción, o casi 21% del total de especies están en peligro debido al cambio de hábitat producido por la deforestación.

En general los países andinos presentan tasas crecientes de deforestación. Se considera que la deforestación acumulada en la región amazónica entre 1970-2013 sobre un territorio originalmente de 6.1 millones de km² (o 609 millones 978 mil 800 ha) alcanza 9.7% de la región hasta el año 2000, y que entre este año y el 2013 dicho porcentaje subió a 13.3%, lo que representa

¹¹ El concepto de *hotspot* se refiere a una región con una gran cantidad de biodiversidad presente y que, a su vez, se encuentra en peligro de desaparición (Myers, Mittermeier, Da Fonseca y Kent, 2000).

un incremento de 37% en 13 años. Así, según esta fuente, entre el 2000 y el 2013 se ha deforestado 27% del total deforestado desde 1970 (RAISG, 2015). Sólo Colombia presentó una reducción en el ritmo de la pérdida de cobertura iniciada desde el 2010 hasta el año 2015. El resto de los países, Bolivia, Ecuador y Perú, en cambio, han mantenido desde el año 2001 un ritmo creciente de pérdida de bosques. La tendencia se ha exacerbado desde el 2016, el año de la firma del Acuerdo de París, hasta 2017 en todos los países aquí tratados. En el 2018 Perú y Bolivia presentan una disminución en el ritmo de pérdida de bosques, pero todavía en niveles altos. Colombia mantiene una tendencia creciente durante 2018. El promedio regional de deforestación se duplicó entre el 2015 y el 2016 y el ritmo se mantuvo en 2017. Proporcionalmente, Bolivia, menos poblada y con menos área de bosques que Perú y Colombia, pierde más hectáreas de bosques por año (por encima de 400 mil ha) que estos últimos. Es decir, su contribución a la deforestación es superior ya sea por área forestal total o per cápita. A Bolivia le sigue Perú. En los últimos años, Colombia ha dejado el ritmo moderado de deforestación y se ha unido a Bolivia, ambos han duplicado sus tasas de deforestación.

¿Cuáles son las dinámicas sociales y las actividades económicas que incidieron en la deforestación y pérdida de biodiversidad?

La historia de la deforestación es similar en todos los países andino-amazónicos. Comienza en los siglos pasados como una historia de la colonización del área boscosa de la Amazonía, comprendida como un espacio inhabitado o no civilizado o muy poco poblado. Las poblaciones indígenas no fueron consideradas y han tenido que enfrentarse a sus gobiernos y colonizadores. Todos los países andinos han buscado la integración de este espacio de bosque al

ámbito nacional con la voluntad de explotar recursos naturales no renovables y expandir la frontera agrícola; predomina en general una visión agrarista del desarrollo en el cual el bosque no tiene otro valor que el de su transformación como tierra para el cultivo o la cría de ganado.

Recientemente el actor más importante de la deforestación es la gran industria agrícola. En Perú y Bolivia la agroindustria ha desempeñado un papel mayor en los niveles de deforestación de las últimas décadas en comparación con Ecuador y Colombia. En Bolivia los productos esencialmente industriales son la soya, el azúcar, el sorgo, el girasol. En Perú y Ecuador se ha visto un crecimiento importante de las extensiones de palma aceitera. En general, la agricultura comercial se convirtió en la principal causa de deforestación en América Latina y en la región andina. Esta producción está conducida por la demanda de mercados internacionales y menos con el consumo de alimentos de las poblaciones nacionales. De la misma manera, la ganadería extensiva se ha desarrollado y ha contribuido a la deforestación, y es una tendencia creciente con las perspectivas de exportación de carne. Esta producción ocurrió en su mayoría fuera de los *hotspots*, pero las zonas de mayor desarrollo afectan al Cerrado, una zona de alto endemismo vegetal. De la misma manera, Ecuador presenta desde el 2006 un aumento de la producción de ganado a gran escala, principalmente en la zona sur de Ecuador, en el centro del *hotspot* Andes Tropicales (Tapia-Armijos *et al.*, 2015).

También ligada a los mercados internacionales está la deforestación conducida por actividades ilegales. En primer lugar, el cultivo de la hoja de coca, importante en Colombia, Perú y Bolivia, se relaciona con fuerzas ilegales y altamente conflictivas que hacen difícil el diseño de políticas de conservación de bosques cuando la presencia del Estado es contestada y disputada. El proceso de paz en Colombia ha resultado en un incremento

de los niveles de deforestación. De la misma manera, la explotación ilegal de oro responde a un esquema similar: alta demanda internacional, poca capacidad de control nacional, fuertes intereses locales y efectos en deforestación y contaminación mal conocidos. Este es especialmente el caso de Perú y va en aumento en Bolivia.

En la misma línea, las hidroeléctricas seguirán contribuyendo a la deforestación y pérdida de biodiversidad. En general, la construcción de represas se presenta como una fuente de energía limpia, sin embargo, esto es cuestionable. Así, en las cabeceras del Amazonas hay 117 hidroeléctricas en operación y 246 planificadas o en estudio; de las cuales 69 se encuentran en los países andinos (44 en Perú, 14 en Bolivia, 10 en Ecuador y 1 en Colombia), que son los principales contribuyentes de la cuenca amazónica (RAISG, 2012) y de donde proviene la mayor parte de los nutrientes que son fundamentales para la configuración de los ecosistemas y biodiversidad de la cuenca (Hoorn *et al.*, 2010). Además, las zonas de construcción de las represas corresponden o están cercanas a las zonas de mayor biodiversidad. Hay pocos estudios sobre su impacto en las cabeceras del Amazonas. En el caso de Brasil muestran que las hidroeléctricas contribuyen a la deforestación, en menor grado comparado con otras actividades como la agricultura y ganadería, pero producen otros importantes impactos socioambientales: emisiones de gases a efecto invernadero, la interrupción de la migración de peces, la eliminación de ecosistemas por los embalses, cambios en el sistema de inundaciones, el desplazamiento de poblaciones y sistemas de vida (Fearnside, 2006; 2014; 2016).

¿Cuál es la función de las Áreas Protegidas y de los Territorios Indígenas en la protección del patrimonio ambiental?

Dos instrumentos de gestión ambiental sobresalen para la protección ambiental y los derechos de los pueblos indígenas en la región andina: Áreas Protegidas y Territorios Indígenas. La creación de un Área Protegida es considerada una de las estrategias más importantes para la protección ambiental.¹² Además de su objetivo de protección de las especies en peligro aseguran o protegen los servicios ecosistémicos y los recursos biológicos. Por ello se han vuelto componentes esenciales en los planes de mitigación del cambio climático y para el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS 14 y 15).

Los Territorios Indígenas se han institucionalizado a escala internacional en el convenio de la OIT 169 (1989) sobre los pueblos indígenas, el cual establece el concepto del territorio de los pueblos indígenas como un derecho sobre los espacios ancestrales que han ocupado históricamente. Este territorio se refiere al espacio geográfico significativo simbólico, cultural, social y económico en el que se ha forjado su cultura e identidad étnica. Se establece entonces una distinción entre apropiación social y propiedad individual de la tierra. Todos los países tratados en ese reporte han firmado el convenio y éstos son de cumplimiento obligatorio.¹³ En la región, desde los 1980 se ha dado un proceso masivo de titulación de tierras a favor de los

¹² Área Protegida es un espacio geográfico claramente definido, reconocido, dedicado y gestionado a través de medios legales u otros efectivos para lograr la conservación a largo plazo de la naturaleza junto a los servicios de los sistemas y los valores culturales asociados (Dudley, 2008).

¹³ Los países que firmaron este Convenio en la región son México (1990), Bolivia y Colombia (1991), Costa Rica y Paraguay (1993), Perú (1994), Honduras (1995), Guatemala (1996), Ecuador (1998), Argentina (2000), Brasil, Venezuela y República Dominicana (2002), Chile (2008) y Nicaragua (2010).

pueblos indígenas, mediante reformas constitucionales: Colombia en 1991, Perú en 1993, Bolivia en 1994 y Ecuador en 1998 (Fajardo, 2006; 1999).

En la Amazonía, las Áreas Protegidas abarcan alrededor de 1.4 millones de km² (o 104 millones de ha) y los Territorios Indígenas alrededor de 1.9 millones de km² (o 109 millones de ha). Éstos ocupan 45% de la Amazonía y otras áreas boscosas, por lo tanto, son actores importantes a la hora de diseñar las estrategias de desarrollo sostenible, las políticas frente al cambio climático y a la conservación de la biodiversidad. En general, los pueblos indígenas cubren 25.3% del total de la Amazonía y las Áreas Protegidas cubren alrededor de 20.9%. A pesar que muchas Áreas Protegidas se superponen con Territorios Indígenas, en conjunto cubren 45% de la Amazonía (RAISG, 2015). Entre los países andinos analizados, Colombia presenta una mayor proporción de sus tierras bajo algún tipo de protección (35%), sólo comparable con Perú (31%). Mientras tanto en Ecuador y Bolivia las AP representan 24% y 26% respectivamente. Sin embargo, Ecuador, incluyendo las áreas marinas, tiene mayor cobertura de protección que cualquiera de los otros países.

El futuro para los bosques amazónicos no es alentador. A la luz de los niveles de deforestación, las Áreas Protegidas y Territorios Indígenas parecen actuar como herramientas claras para asegurar una continua provisión de servicios ecosistémicos a la sociedad y para el funcionamiento de los sistemas-procesos del planeta. Pero enfrentan presiones cada vez más fuertes provenientes de los sectores extractivistas de la economía, petróleo, gas, hidroeléctricas, agroindustria y ganadería extensiva (RAISG, 2012).

Bolivia es el único país donde los niveles de deforestación al interior de los TI han aumentado entre el 2000 y el 2013. Y, sin embargo, desde los 1990 ha sido un ejemplo internacional en cuanto a la devolución de derecho de manejo y reconocimiento de derechos de propiedad de las comunidades y

pueblos de tierras bajas (White y Martin, 2002), en particular desde las modificaciones constitucionales y avances normativos para el reconocimiento de sus derechos. No obstante, las políticas nacionales implementadas principalmente desde 2010 incentivan la ampliación de la frontera agrícola y, consecuentemente, la deforestación (Fundación Tierra, 2019; McKay, 2018). En Perú la deforestación en los Territorios Indígenas es más alta que en las Áreas Protegidas, pero con una tendencia decreciente entre el 2000 y el 2013. A pesar de ello, Perú oficialmente ha iniciado una política de cero deforestación al apostar por el mecanismo de Reducción de la Deforestación y Degradación REDD+ con la participación de comunidades locales.

La superposición entre las Áreas Protegidas y los Territorios Indígenas con lotes petroleros no es un tema marginal. Para el caso de los países andinos, la sobreposición en Perú es de 49%, Bolivia de 23% y Ecuador de 17%, independientemente de la fase de trabajo en que se encuentren. En Perú 66% de los Territorios Indígenas tiene sobreposición. Las zonas intangibles (en Ecuador) o reservas territoriales (en Perú), ambas destinadas a pueblos indígenas en aislamiento, están superpuestas con lotes petroleros en 71% de su superficie. Por otra parte, los lotes petroleros se superponen 95% con las nuevas reservas territoriales demandadas en la Amazonía peruana. En Bolivia, aproximadamente 20% de los Territorios Indígenas tiene superposición con lotes petroleros, pero esto esconde una situación especialmente preocupante en la zona de más alta biodiversidad del país. Por ejemplo, en el Parque Madidi y el Parque Reserva de la Biosfera y Territorio Indígena Pílon Lajas se registró 75% y 85%, respectivamente, en sobreposición interna con concesiones petroleras (Jiménez, 2013; RAISG, 2012).

Ante esas amenazas la capacidad de resistencia de los pueblos indígenas es reducida. Sus recursos económicos y organizativos son aún más pequeños

en comparación con los recursos que poseen los intereses vinculados al petróleo, el gas, la ganadería y tierras. Las acciones de los gobiernos fueron en general contradictorias. Por un lado, apoyaron la creación de Áreas Protegidas y Territorios Indígenas y por el otro vulneraron las leyes o no las implementaron. Por ejemplo, en Ecuador, en el mismo año de la creación del Parque Nacional Yasuní (1979) el gobierno abrió carreteras por el mismo y facilitó la colonización ante la protesta del pueblo. El conflicto alrededor del TIPNIS en Bolivia desde el 2010 es otro ejemplo de acciones gubernamentales contradictorias pues la construcción de la carretera que atraviesa el TIPNIS vulneró principios de la Constitución Política aprobada en 2009 (Fundación Tierra, 2018). Ante la indefensión, el abuso se hace más fuerte. El reciente informe «Extractivismos y Derechos en la Región Andina», elaborado por cuatro instituciones de defensa del medioambiente y los derechos humanos dan cuenta de los patrones y los mecanismos de abusos de poder contra los defensores del medioambiente y de los derechos indígenas en Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú en el marco de la consolidación de actividades extractivas (Aprodeh, Delen, Cajar, Cedib y Cedhu, 2018).

Economías primario exportadoras y grados de diversificación

Como se ha analizado, la contraparte del crecimiento económico y de los logros sociales fue la pérdida acelerada del patrimonio ambiental al inicio del siglo XXI. La causa estructural de esta paradoja está en el patrón de crecimiento con base en la exportación de materias primas que ha caracterizado las economías latinoamericanas desde la Colonia. La superación

de la posición regional como ofertante de materias primas en la dinámica económica global es uno de los temas centrales del debate latinoamericano en los últimos 70 años (Bárcena, 2016). El análisis comparativo de las estructuras económicas de Bolivia, Ecuador, Perú y Colombia en el contexto latinoamericano y global parte del enfoque de la complejidad económica como la expansión de conocimiento de los países y regiones para producir una mayor diversidad de bienes y servicios con valor agregado (Hausmann e Hidalgo, 2010).¹⁴ Se avanza con las críticas a esta perspectiva y los desafíos de la diversificación productiva sostenible e inclusiva en la región andina.

¿Cuál es la posición de los países andinos en la economía global al inicio del siglo XXI?

Con base en el Índice de Complejidad Económica¹⁵ se evidencia que América Latina está conformada mayormente por economías simples en

¹⁴ Según esta perspectiva, la distancia de prosperidad económica entre los países está fuertemente relacionada con la brecha de diversificación de las respectivas estructuras productivas: los países con los ingresos per cápita más altos tienen capacidad productiva significativamente más diversificada y elevado desarrollo tecnológico, mientras los países con ingresos per cápita más bajos son más especializados en bienes primarios con menor valor agregado, bajo desarrollo tecnológico y productividad.

¹⁵ Pese a que este índice presenta limitaciones, permite la comparación internacional del grado de diversificación de las economías. Al estar construido con base en informaciones del comercio internacional, excluye los servicios transables (exportaciones de *software*) y no transables (restaurantes y comunicación) que no sólo resultan de complejas redes de conocimiento especializado, sino que también cumplen un papel cada vez más importante en la economía de los países (Hausman, 2018). Por otra parte, porque los patrones de comercio no reflejan necesariamente las competencias locales debido a la fragmentación vertical de cadenas productivas internacionales que caracteriza a las industrias más sofisticadas, como la industria automotriz. En dichas industrias, los productos exportados que provienen de esta segmentación no representan necesariamente las competencias o tecnologías de los países (Cepal, 2015b).

el sentido de estructuras productivas que carecen de redes complejas de conocimiento y un set diverso de productos intensivos en conocimiento. Sin embargo, son importantes las diferencias internas significativas. Colombia se destaca al ocupar el puesto 61 junto con Uruguay (60) y Brasil (53). En otro extremo están Bolivia, Ecuador y Perú, en los últimos puestos dentro del *ranking* de la complejidad económica en el nivel regional; en 2016 ocuparon los puestos 109, 103 y 94, respectivamente, de 122 países.

En las últimas décadas, las brechas entre los países latinoamericanos y los países líderes de Asia se incrementaron. Aun cuando en 1995 el nivel de complejidad de las economías líderes en nuestra región, como Brasil y Uruguay, las situaron por encima de China y a pocos pasos de la República de Corea, experimentaron un proceso paulatino de retroceso y estancamiento a inicios del siglo XXI, de manera similar a la del resto de los países de la región.

Las diferencias en los ingresos de los países de América Latina y los líderes asiáticos China y la República de Corea pueden ser entendidas como expresiones de la brecha de conocimiento que existe entre ellas. Como veremos a continuación, la brecha de la inversión en las capacidades productivas medida por indicadores de intensidad tecnológica (nivel de inversión en investigación y desarrollo, apropiación de conocimiento mediante patentes y publicaciones científicas) fue creciente, en particular a partir de la década de 1980 cuando las economías asiáticas experimentaron incremento de la exportación de productos intensivos en conocimiento y, correlativamente, de sus ingresos. En contraste, las economías de la región tuvieron crecimientos más lentos de sus ingresos en concordancia con la menor sofisticación de sus estructuras productivas.

El resultado se expresa en los niveles de educación que demandan las estructuras productivas de los diferentes países. Aquellos con niveles de

complejidad alto como Japón, 48.5% de su fuerza laboral tiene formación avanzada, seguido por Suiza con 39% para el año 2016. En los cuatro países de la región andina la mayor proporción de trabajadores tiene nivel básico (primaria) e intermedio (secundaria).¹⁶ El país con la proporción más alta de trabajadores sin escolaridad (inferior a básico) fue Bolivia (31%), seguido de Perú (18.4%) y Ecuador (13.2%). Colombia presentó menos de 5% de sus trabajadores sin escolaridad. En el otro extremo, en la proporción de trabajadores con formación avanzada se destaca en primer lugar Colombia (27.3%), seguido de Perú (19.3%), Ecuador (16%) y por último Bolivia (12.1%).

¿Cuáles son los factores que explican las divergencias de diversificación productiva entre los países?

Una importante literatura ha estudiado los factores que explican las convergencias y divergencias entre países, en especial en los últimos 70 años. Los estudios comparativos resaltan factores políticos, institucionales y de política pública. Se verifica que la mayoría de los países que transformaron sus estructuras productivas, tanto los de industrialización temprana en el siglo XIX como reciente en el siglo XX, compartieron características institucionales, marcos regulatorios y políticas de promoción productiva orientados a promover la inversión pública y privada (nacional y extranjera) impulsora de diversificación productiva. Sobresale la fuerte inversión en educación, investigación, desarrollo tecnológico e innovación para el incremento de la complejidad económica. Convergen en apuntar la importancia de la concertación y coherencia de las políticas públicas a largo plazo en el marco de

¹⁶Datos de ILOSTAT de la Organización Internacional del Trabajo.

una economía de mercado (Evans, 1995; Freitas y Paiva, 2015; IDB, 2009; Cepal, 2016a; Wade, 2018; CAF, 2006).

En los países de industrialización tardía el apoyo estatal fue un factor central en el desarrollo de nuevos sectores económicos. Una amplia literatura muestra que el desarrollo de nuevas tecnologías de comunicación como teléfonos móviles, GPS y biotecnología en Estados Unidos y en Europa, así como de clústeres como, por ejemplo, Silicon Valley, fue fuertemente beneficiado por recursos públicos y por un conjunto de políticas de promoción productiva (Mazzucato, 2014; Block y Keller, 2011; Sabel, 2009). La importancia de las políticas productivas en el milagro asiático también fue profusamente analizada (Amsden, 2001; Wade, 1992; Orrù, Biggart y Hamilton, 1997). Lo mismo pasó en los países líderes en América Latina en el siglo XX (Wanderley, 2011). Una de las lecciones de las experiencias de diversificación tardía fue la capacidad de las estrategias de desarrollo para adelantar las tendencias de la economía global y promover la inversión y el desarrollo tecnológico en sectores y actividades con gran potencial a futuro.

¿En qué grado los retrocesos en la diversificación productiva son homogéneos entre los países latinoamericanos?

En el marco del proceso de primarización de las economías andinas y latinoamericanas al inicio del siglo XXI se plantea la pregunta sobre las diferencias de diversificación entre los países. Para afinar dicho análisis es útil el Índice de Diversificación Relativa de Exportaciones (IDRE), desarrollado por Meller (2013), que desagrega el número de categorías exportadas. Según

ese índice,¹⁷ a la vez que se confirma el alto grado de concentración de las exportaciones hidrocarburíferas y minerales en los países de la región andina, también permite observar que Colombia es el país de la región con la mayor diversificación de exportaciones, pues cuenta con más productos de alto valor agregado dentro de sus principales 10 productos (por ejemplo, medicamentos, productos derivados de plásticos, sustancias químicas autorizadas y de perfumería); asimismo, destacan los productos primarios como café, flores y plátanos.

En contraste, las principales exportaciones de Bolivia, Ecuador y Perú se concentraron en productos primarios. Resalta el potencial de diversificación de la economía ecuatoriana hacia la producción de alimentos (como crustáceos, moluscos y pescado), flores y cacao, aceite de palma, madera y café. Por su parte, en Perú está la producción de uvas, café, prendas de vestir, vegetales frescos (como espárragos) y frutas tropicales, además de harina de carne y pescado no apto para el consumo humano. Bolivia es el país con una canasta menos diversificada con la exportación de torta y harina de semillas oleaginosas, aceites vegetales, cocos y anacardos y joyería. Las diferencias se reflejan en la posición de estos países en el *ranking* internacional de complejidad económica ya mencionado.

Sin embargo, la diversificación en economías con baja complejidad sigue centrada principalmente en *commodities*. Muchos de estos productos primarios tienen impactos medioambientales muy negativos: deforestación, pérdida de biodiversidad, acelerada erosión del suelo, contaminación del agua y afectación a los servicios medioambientales. Es imprescindible notar que los productos más importantes en términos de valor de exportación

¹⁷ Con base en los datos de Cepal STAT.

no están orientados a la alimentación humana y entran en conflicto con los sistemas agropecuarios orientados a garantizar la alimentación suficiente y saludable (McKay, 2018; Borth, 2016; Fundación Tierra, 2015; Detsch, 2018). Según la Organización de la Agricultura y la Alimentación, hasta 80% de los alimentos del mundo en términos de valor es producido por unidades familiares (FAO, 2014).

¿Cuáles son los nuevos senderos de diversificación productiva sostenible en la región andina?

Las consideraciones anteriores ponen al descubierto la necesidad de pensar la diversificación no sólo en términos de exportación de productos. Más bien se deben incorporar los servicios y productos destinados al mercado interno y externo. Esto también nos lleva a cuestionar los mismos índices disponibles sobre diversificación que no consideran temas ambientales y sociales. Al ampliar la perspectiva más allá de la exportación e incorporar la sostenibilidad ambiental y los impactos sociales, emergen nuevos encadenamientos y sectores con gran potencial en la región andina y latinoamericana: el turismo ecológico, la agroecología, la gastronomía, productos farmacéuticos y de control de enfermedades, el sector tecnológico, los servicios ambientales, entre otros productos y servicios con valor agregado y anclados en el patrimonio ambiental y cultural de los territorios andino-amazónicos (Flores, 2018; Bovarnick *et al.*, 2010; Alayza y Gudynas, 2011; Campero, 2016; Cartagena, 2018; Cepal, 2016b; Malky y Mendizabal, 2018; PNUD, 2008).

A partir de estas críticas, nuevos estudios con base en la teoría de la complejidad económica están avanzando en la incorporación de la sostenibilidad

ambiental y de las implicaciones sociales. Partiendo de clasificaciones de los bienes ambientalmente amigables, Mealy y Teytelboym (2018) construyen el Índice de Complejidad Verde (GCI, por sus siglas en inglés). El estudio muestra que los países con los mayores niveles de GCI tienen mayor porcentaje de patentes medioambientales, niveles más bajos de emisiones de carbono y políticas medioambientales más estrictas. De esa forma se puede prever que la relación entre complejidad y crecimiento económico en las siguientes décadas dependerá de la acumulación de capacidades productivas sostenibles ambientalmente (por ejemplo, energías limpias, monitoreo e internalización de costos ambientales por las empresas, innovación y desarrollo tecnológico de aprovechamiento eficiente de los recursos naturales y disminución y reutilización de residuos, entre otros).

Considerando que los desafíos del desarrollo sostenible son más complejos, es legítimo indagar sobre la pertinencia de las lecciones de las experiencias de diversificación productiva en los siglos XIX y XX con base en actividades catalogadas como economía marrón, las cuales son las responsables por la crisis ambiental y social actual. Los estudios recientes convergen en la conclusión de que la ruta de diversificación productiva con base en la expansión de conocimientos (priorización de la educación, ciencia y tecnología) siguen aún más válidos. Al respecto, el grado de complejidad de los países no sólo pone al descubierto el conjunto de capacidades con el que cuentan, sino también anticipa las dificultades de diversificación de sus estructuras productivas, y, por ende, de su desarrollo económico. Esto debido a que la creación de nuevas cadenas de producción, y consecuentemente la transformación de los patrones de la estructura productiva, se encuentra condicionada al conjunto de capacidades productivas con los que cuenta una economía.

Igualmente importante es la confirmación de la relevancia de las políticas de promoción productiva de nueva generación.¹⁸ Éstas incluyen cambios en los arreglos institucionales y marcos regulatorios inductores de inversión privada y pública hacia sectores y encadenamientos productivos que, por un lado, integren y respeten los límites biofísicos y la capacidad regenerativa de los ecosistemas y, por el otro, generen empleos de calidad y aporten al bienestar colectivo. Desde la perspectiva de largo plazo, la calidad de la inversión se mide no por el monto *per se*, sino por el grado de contribución a la ampliación de la dotación de conocimiento, la preservación del medioambiente, la generación de empleo y los encadenamientos productivos que propicia.¹⁹ Si las inversiones están concentradas en pocos sectores con bajo valor agregado, destruyen el patrimonio ambiental, no generan empleos de calidad y no contribuyen al conocimiento y al incremento de productividad; si bien pueden favorecer tasas de crecimiento altas en el corto plazo, no aportan a la superación del extractivismo y, por lo tanto, al desarrollo integral y sostenible de los países.

¿Cuánto estamos avanzando en entornos conducentes a la diversificación productiva?

Con relación a la calidad de la inversión, nos centramos en las tendencias de la inversión extranjera directa (IED). Colombia fue el país con la mayor IED en la región seguido de Perú, Ecuador y Bolivia. Sin embargo, en todos

¹⁸ Para profundizar la discusión sobre las nuevas políticas productivas, consultar Mealy y Teytelboym, 2018; Aghion, Boulanger y Cohen, 2011; Rodrik, 2014; Hallegate, Fay y Vogt-Schilb, 2013; Huberty y Zachmann, 2011; Cepal, 2015a.

¹⁹ Un interesante trabajo sobre marcos regulatorios para la atracción de inversión extranjera directa que favorezca el desarrollo de los tejidos productivos nacionales es Cumbers, 2010.

los países, los sectores más importantes de destino de la inversión extranjera fueron *commodities* (minería e hidrocarburos). Bolivia es el país con mayor concentración de la IED en estos sectores, mientras Perú y Colombia presentan una mayor diversificación de sectores de destino de la IED (Wanderley *et al.*, 2018). Los daños ambientales y los conflictos sociales de este tipo de inversión, analizados en el acápite anterior, superan los beneficios en el corto plazo. Por lo tanto, persiste el reto en la región para generar las condiciones institucionales y de política pública para atraer inversión extranjera de calidad.

Sobresale la baja prioridad de la investigación en nuestros países, la cual se traduce en baja inversión pública y privada en investigación y desarrollo en porcentaje del PIB. Con base en los datos del Banco Mundial en 2014, Brasil lideraba con 1.17%, seguido por Argentina 0.59%. En contraste, los países andinos presentaron los menores niveles de gasto corriente y de capital (público y privado) en investigación y desarrollo en relación con el PIB. Ecuador incrementó de 0.06% a 0.44% y Colombia de 0.14% a 0.25% entre 2002 y 2014. Los datos para Perú y Bolivia son muy incompletos. Sin embargo, muestran estancamiento en el caso de Perú entre 2002 y 2014 (0.11%) y descenso en el caso de Bolivia entre 2002 y 2009, de 0.28% a 0.16%, siendo este el último año de datos disponibles. Para tener una idea comparativa, en 2014, la República de Corea invirtió 4.23%, América del Norte 2.79%, China 2.07% y América Latina 0.77%.

Un indicador para aproximar el estado de las capacidades productivas de los países andinos es la contribución al conocimiento científico, tanto en las áreas de las ciencias sociales como en las ciencias biológicas, tecnología, arte y humanidades. Según el indicador bibliográfico el número de publicaciones por habitante reconocido en la base de datos bibliográficos

Scopus,²⁰ las diferencias entre los países andinos es marcada. Colombia muestra una tendencia de incremento significativo de las publicaciones anuales por habitante, pasando de 2.16 en 2000 a 21 en 2016. Lo mismo ocurre en Ecuador con el aumento de sus publicaciones por habitante de 1.13 a 14.62 en el mismo periodo. En tercer lugar, está Perú que pasó de 1.04 a 7.50. El contraste más grande se observa para el caso de Bolivia, de 0.85 a 3 en el mismo periodo.

En términos de apropiación de conocimiento, aproximada con el indicador de solicitud de patentes por millón de habitantes, se ratifica esta situación. Según la base de datos del WIPO Statistics,²¹ las diferencias entre los países latinoamericanos son considerables: Brasil, Chile, Argentina y Colombia se ubican en los primeros lugares con 25, 22, 20 y 11 solicitudes de patentes por millón de habitantes; mientras Bolivia, Ecuador y Perú, con una participación de tan sólo 1, 2 y 3 solicitudes de patentes por millón de habitantes, en los últimos lugares en 2016. La contribución al desarrollo tecnológico de estos países fue significativamente baja en comparación a la de las economías emergentes del Asia. Por ejemplo, la República de Corea tuvo 3 mil 189 solicitudes de patentes por millón de habitantes y China 874. La tendencia de la participación mundial de patentes otorgadas en porcentaje del total entre 2004 y 2016 indica retroceso de América Latina y Caribe (2% a 1% del total), mientras que en los países asiáticos, liderados por sus economías emergentes, se expandió considerablemente (de 41% a 57%). Estas cifras también tienen un significado cualitativo. El avance tecnológico satisface necesidades locales, dadas por la regulación, el avance de alternativas, entre otros factores imperantes. Por ejemplo, los avances en

²⁰ Para mayor información véase <http://www.scopus.com/>

²¹ Véase <http://www3.wipo.int/ipstats/index.htm>

automatización en Estados Unidos contrastan con el bajo costo de la mano de obra en países de ingresos bajos y medios. La automatización es una necesidad en un contexto específico. Por lo tanto, en la medida en que un país no sea capaz de generar más patentes, es menos probable que cuente con tecnología que responda a los problemas que afronta.

En síntesis, el pobre esfuerzo de fomento a la investigación y la baja producción y apropiación de conocimiento ayudan a entender no sólo el significativo rezago de la región en comparación a los países emergentes de Asia, como también las diferencias entre los países latinoamericanos en el *ranking* de la complejidad económica. Con el incremento de la importancia del conocimiento para enfrentar los desafíos de la diversificación productiva sostenible, está clara la urgencia de cambios en las estrategias de desarrollo en la región andina.

Conclusiones

Las críticas y debates sobre el concepto de desarrollo fueron intensas desde su concepción en los 1950 con la renovación constante de paradigmas, conocimientos y prácticas. A finales del siglo XX nuevas corrientes teóricas y políticas enfatizaron la necesidad de reconocer e integrar los límites biofísicos del planeta y la capacidad regenerativa de los ecosistemas como condiciones habilitantes del desarrollo y, consecuentemente, de los equilibrios sistémicos vitales para los seres vivos. En este complejo horizonte de diversificación productiva sostenible, los países y regiones enfrentan desafíos disímiles dependiendo de los ecosistemas, el grado de conocimiento y desarrollo tecnológicos, del tipo de régimen de bienestar social, y de los

marcos institucionales y las coaliciones políticas. En específico, los países exportadores de recursos naturales con baja diversificación productiva afrontan no sólo las distancias crecientes de conocimiento y desarrollo tecnológico en relación con los países industrializados, como también las presiones internacionales por materias-primas en los ciclos expansivos de la economía global. Esta brecha de conocimiento no es sólo cuantitativa, sino que también permite reflexionar sobre las necesidades que satisface el conocimiento generado, en el entendimiento de que la necesidad expresada por la demanda internacional de bienes no necesariamente coincide con las de los países productores.

El estudio indica que, pese a las diferentes orientaciones políticas de los gobiernos en ese periodo, por un lado, Ecuador y Bolivia con una orientación más progresista y, por el otro, Colombia y Perú, con una orientación más liberal, los resultados sociales y ambientales no se adecuan a esta clasificación. En el contexto reciente de mayores ingresos provenientes de la exportación de recursos naturales, los cuatro países se beneficiaron con tasas altas de crecimiento económico anual y lograron reducciones cercanas y significativas de pobreza. Sin embargo, con la desaceleración de la economía mundial es clara la tendencia de ralentización de la caída de la pobreza y de la desigualdad. El efecto de los ingresos laborales en un contexto internacional de expansión de los precios de las materias primas fue el principal factor para explicar la disminución de la pobreza y la desigualdad. El efecto de los ingresos no laborales que incluye las transferencias públicas fue mucho más significativo en Perú y Ecuador en comparación con Colombia y Bolivia. Al mismo tiempo Colombia y Perú presentan sistemas impositivos menos regresivos que Ecuador y Bolivia. En términos de profundización del patrón de crecimiento extractivista, Bolivia y Ecuador son los países que más

retrocedieron. La depredación ambiental fue un denominador común en la región. Un conjunto de preguntas surge de las contradicciones entre, por un lado, avances discursivos y legales para la protección de los derechos de los pueblos indígenas y del medioambiente y, por el otro, el incumplimiento e, inclusive, vulneración de los mismos.

En este periodo, la dinámica laboral dejó de recompensar a aquellos trabajadores con mayor formación educativa en todos los países de la región. La disminución de los salarios reales de los trabajadores más calificados con nivel universitario tuvo como resultado la disminución de la desigualdad de ingresos medida por el coeficiente de Gini. Pese al incremento de los ingresos laborales, las condiciones laborales de alta informalidad y baja productividad no cambiaron significativamente. A ello se suma la regresividad de los sistemas impositivos en la región andina, esto es, los más pobres contribuyen más con relación a sus ingresos que los más ricos, lo que constituye una barrera para la distribución más equitativa de la riqueza por medio del Estado. A la par, se observan avances fuera de dicho patrón en Colombia y Perú, donde los sistemas impositivos se hicieron menos regresivos que en Ecuador y Bolivia.

Ahora bien, las altas tasas de crecimiento anual y los logros sociales estribaron en la profundización del patrón extractivista y, consecuentemente, en la intensificación de la depredación del excepcional patrimonio ambiental de los países andino-amazónicos, aún más con la disminución de los precios internacionales de materia prima. A la intensificación de la deforestación y de la pérdida de biodiversidad se sumaron otros efectos ambientales igualmente devastadores como la alta intensidad del consumo de agua y energía, y la contaminación de suelo, agua y aire. Los alcances de la depredación de los ecosistemas andino-amazónicos son inconmensurables debido

a los múltiples servicios que proveen los bosques para el bienestar del ser humano y el funcionamiento de la tierra como sistema. Son importantes para la regulación del clima y la circulación y aprovisionamiento de agua a través de los territorios; contribuyen a la prevención de desastres naturales; y cumplen una función en la provisión de aire limpio. Por esa razón el patrón actual de crecimiento es insostenible y urge transformar las estructuras económicas con el fin de reducir dramáticamente las tasas de deforestación y generar las condiciones para la recuperación e incremento de los bosques.

Los efectos sociales y económicos de la profundización del extractivismo en este inicio de siglo son igualmente significativos. En términos sociales, los efectos están asociados a la profundización del acaparamiento de tierras y recursos con base en alianzas entre grandes corporaciones, gobiernos y diferentes actores sociales. Dinámica que desestructura economías regionales y tejidos sociales, promueve el desplazamiento de comunidades rurales, campesinas e indígenas, y vulnera procesos de decisión ciudadana y los derechos colectivos de los pueblos indígenas.

En términos económicos, la extraordinaria riqueza natural de los países andino-amazónicos, ahora amenazada por manejos no sustentables de los recursos naturales y los ecosistemas, tiene un valor económico todavía no conocido, pero que será creciente en las futuras décadas. Desde una perspectiva de largo plazo, la sobreexplotación de los recursos de la biodiversidad y de los servicios ecosistémicos comprende un alto costo de oportunidad para nuevos senderos de diversificación productiva y, en consecuencia, de desarrollo. Los sectores con gran potencial para transitar hacia economías ambientalmente sustentables y generadoras de empleo son amplios y están intrínsecamente conectadas con el patrimonio ambiental y cultural. Algunos ejemplos son el ecoturismo, las oportunidades del biocomercio,

la medicina, la agroecología, las nuevas fronteras de los servicios ambientales y las ventajas de energías limpias. La acumulación de conocimientos y las innovaciones son las claves para la diversificación productiva al inicio del siglo XXI en el marco de una nueva generación de políticas productivas sustentables. La dimensión territorial cobra especial relevancia en estas nuevas políticas. De igual manera, la integración de herramientas de gestión ambiental y de protección de los derechos colectivos de pueblos indígenas son fundamentales, en especial las Áreas Protegidas y los Territorios Indígenas en la región andina. La preservación de la biodiversidad y del equilibrio ecológico sólo se garantizará al conservar la diversidad de culturas y viceversa.

Mirando el futuro, la pavimentación de vías de desarrollo sostenible en la región andina se funda en dos pilares estructurales. Por un lado, en la transformación productiva sustentable con generación de empleo de calidad; y, por otro, en la ampliación de la protección social universal. Estos dos pilares se complementan para avanzar hacia sociedades más prósperas, justas y armónicas con su medioambiente. Hoy lo que reclaman los jóvenes y las ciudadanías en los distintos países es el fortalecimiento de las democracias, la generación de empleo de calidad, la construcción de entornos para el ejercicio igualitario de derechos y, correlativamente, la provisión de bienes y servicios colectivos de calidad como educación, salud, transporte y jubilación digna. Las aspiraciones son mucho más complejas y expresan el deseo de pertenecer a comunidades libres de discriminaciones y violencias de todo tipo, solidarias, justas, protectoras de su patrimonio ambiental y cultural y, por supuesto, democráticas.

Referencias

- Aghion, Philippe, Julian Boulanger y Elie Cohen (junio de 2011), «Rethinking industrial policy», Technical report, Bruegel Policy Brief.
- Alayza, Alejandra y Eduardo Gudynas (2011), *Transiciones. Post extractivismo y alternativas al extractivismo en el Perú*, Lima, Centro Peruano de Estudios Sociales.
- Amsden, Alice (2001), *The rise of «the rest». Challenges to the West from late-industrializing economies*, New York, Oxford University Press.
- Asociación Pro Derechos Humanos (Aprodeh), Broederlijk Denle, Colectivo de Abogados José Alvear Restrepo (CAJAR), Centro de Documentación e Información Bolivia (Cedib) y Comisión Ecuménica de Derechos Humanos (Cedhu) (2018), *Abusos de poder contra defensores de los derechos humanos, del territorio y del medio ambiente*, Perú, Aprodeh/Broederlijk Denle/CAJAR/Cedib/Cedhu.
- Banco Interamericano de Desarrollo (IDB) y Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT) (2017), «La presión fiscal para Latinoamérica y el Caribe (base de datos)», en <https://www.worldbank.org/en/topic/poverty/lac-equity-lab1>
- Bárcena, Alicia (2016), «El pensamiento económico de la Cepal: pasado y presente» en *Reflexiones sobre el desarrollo en América Latina y el Caribe: conferencias magistrales 2015*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Borth, Julio Prudencio (2016), «La distribución de la tierra ya no es suficiente», *Fundación Tierra*, en <http://www.ftierra.org/index.php/opinion-y-analisis/654-la-distribucion-de-la-tierra-ya-no-es-suficiente>
- Block, Fred y Matthew R. Keller (2011), «Where do innovations come from? Transformations in the U.S. economy, 1970-2006», *Working Papers in Technology Governance and Economic Dynamics* (35).

- Bovarnick, Andrew, Francisco Alpizar y Charles Schnell (eds.) (2010), *Latin America and the Caribbean. A biodiversity superpower*, New York, United Nations Development Programme.
- Corporación Andina de Fomento (CAF) (2006), *Camino a la transformación productiva en América Latina. Reporte de Economía y Desarrollo*, Caracas, Unidad de Publicaciones de CAF.
- Campero Nuñez del Prado, José Carlos (2016), ¿La cuarta revolución industrial en Bolivia?, *Análisis* (1).
- Cartagena, Pamela (2018), «Producción sostenible de alimentos: nuevas visiones», en Fernanda Wanderley y José Alejandro Peres-Cajías (eds.), *Los desafíos del desarrollo productivo en el siglo XXI. Diversificación, justicia social y sostenibilidad ambiental*, La Paz, Universidad Católica Boliviana/Plural Editores/Friedrich-Ebert-Stiftung.
- Centro de Estudios Distributivos Laborales Sociales (Cedlas) y Banco Mundial (BM) (2017), «Base Socio-económica para Latinoamérica y el Caribe (base de datos)», en <http://www.cedlas.econo.unlp.edu.ar/wp/en/estadisticas/sedlac/estadisticas/>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) (2015a), *Educación, cambio estructural y crecimiento inclusivo en América Latina*, Santiago de Chile, Cepal.
- _____ (2015b), *Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 2015*, Santiago de Chile, Cepal.
- _____ (2016a), *Ciencia, tecnología e innovación en la economía digital: la situación de América Latina y el Caribe*, Santiago.
- _____ (2016b), *Horizontes 2030: la igualdad en el centro del desarrollo sostenible*, Santiago.
- Cumbers, Andrew (2010), «Petróleo en el mar del Norte, el Estado y las trayectorias de desarrollo en el Reino Unido y Noruega», *Umbrales. Revista del Postgrado Multidisciplinario en Ciencias del Desarrollo*, 267.

- Detsch, Claudia (2018), *La transformación social-ecológica del sector agrario en América Latina. Pasos y actores claves*, Ciudad de México, Friedrich-Ebert-Stiftung/Nueva Sociedad.
- Dudley, Nigel (2008), *Guidelines for applying protected area management categories*, International Union for Conservation of Nature, en <https://portals.iucn.org/library/sites/library/files/documents/PAG-021.pdf>
- Evans, Peter (1995), *Embedded autonomy: states and industrial transformation*, Princeton, Princeton University Press.
- Flores, Gonzalo (febrero de 2018), «Bolivia puede cambiar a una economía limpia y diversificada. El desarrollo sostenible como reto y oportunidad», *Análisis* (18).
- Freitas, Elton Eduardo y Emilia Andrade Paiva (2015), «Diversificação e sofisticação das exportações: uma aplicação do product space aos dados do Brasil», *Revista Econômica do Nordeste*, 46(3), pp. 79-98.
- Irigoyen Fajardo, Raquel (1999), «Reconocimiento constitucional del derecho indígena y la jurisdicción especial en los países andinos (Colombia, Perú, Bolivia, Ecuador)», *Revista Pena y Estado* (4).
- Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO) (2015), *Global forest resources assessment 2015: how are the world's forests changing?* Washington, FAO.
- _____ (2014), *Hacia una agricultura familiar más fuerte*, Washington, FAO.
- Fearnside, Phillip M. (2006), «Dams in the Amazon: Belo Monte and Brazil's hydroelectric development of the Xingu River Basin», *Environmental management*, 38(1).
- _____ (2014), «Impacts of Brazil's Madeira River dams: unlearned lessons for hydroelectric development in Amazonia», *Environmental Science & Policy*, 38, pp. 164-172.

- _____ (2016), «Environmental and social impacts of hydroelectric dams in Brazilian Amazonia: Implications for the aluminum industry», *World Development*, 77, pp. 48-65.
- Fundación Tierra (2015), *Marginalización de la agricultura campesina e indígena. Dinámicas locales, seguridad y soberanía alimentaria*, La Paz, Fundación Tierra.
- _____ (agosto de 2018), «TIPNIS. La larga marcha por nuestra dignidad», *Revista Cuestión Agraria* (4).
- _____ (2019), *Informe Especial. Fuego en Santa Cruz. Balance de los incendios forestales 2019 y su relación con la tenencia de la tierra*, La Paz, Fundación Tierra.
- Gudynas, Eduardo (2015), *Extractivismos. Ecología, economía y política de un modo de entender el desarrollo y la naturaleza*, Cochabamba, Centro de Documentación e Información Bolivia.
- Hallegate, Stephane, Marianne Fay y Adrien Vogt-Schilb (2013), «Green industrial policies: when and how», en *Policy Research Working Paper*, Washington, World Bank.
- Hausmann, Ricardo (2018), «Complejidad económica en síntesis», en Fernanda Wanderley y José Alejandro Peres-Cajías (eds.), *Los desafíos del desarrollo productivo en el siglo XXI. Diversificación, justicia social y sostenibilidad ambiental*, La Paz, Universidad Católica Boliviana/Plural Editores/Friedrich-Ebert-Stiftung.
- Hausmann, Ricardo y César Hidalgo (2010), *Country diversification, product ubiquity, and economic divergence*, Boston, Center for International Development at Harvard University.
- Hoorn, Carina *et al.* (2010), «Amazonia through time: Andean uplift, climate change, landscape evolution, and biodiversity», *Science*, 330(6006), pp. 927-931.
- Huberty, Mark y Georg Zachmann (2011), «Green exports and the global product space: prospects for EU industrial policy», Technical report, Bruegel working

- paper, en <https://www.bruegel.org/2011/05/green-exports-and-the-global-product-space-prospects-for-eu-industrial-policy/>
- International Development Bank (IDB) (2009), *The age of productivity-transforming economies from the bottom up*, New York, Palgrave Macmillan.
- Irigoyen Fajardo, Raquel (1999), «Reconocimiento constitucional del derecho indígena y la jurisdicción especial en los países andinos (Colombia, Perú, Bolivia, Ecuador)», *Revista Pena y Estado* (4).
- _____ (2006), «Hitos del reconocimiento del pluralismo jurídico y el derecho indígena en las políticas indigenistas y el constitucionalismo andino», en Mikel Berraondo López (coord.), *Pueblos indígenas y derechos humanos*, Bilbao, Universidad de Deusto, pp. 537-567.
- Jiménez, Georgina (2013), «Territorios indígenas y áreas protegidas en la mira», *Petropress* (31), pp. 4-10.
- Lustig, Nora (2017), «El impacto del sistema tributario y el gasto social en la distribución del ingreso y la pobreza en América Latina. Una aplicación del marco metodológico del proyecto Compromiso con la Equidad (CEQ)», *El Trimestre Económico*, 84(335), pp. 493-568.
- Malky Harb, Alfonso y Carla Mendizábal (2018), «Bosques, agua y biodiversidad en Bolivia», en Fernanda Wanderley y José Alejandro Peres-Cajías (eds.), *Los desafíos del desarrollo productivo en el siglo XXI. Diversificación, justicia social y sostenibilidad ambiental*, La Paz, Universidad Católica Boliviana/Plural Editores/Friedrich-Ebert-Stiftung.
- McKay, Ben M. (2018), «The politics of agrarian change in Bolivia's soy complex», *Journal of Agrarian Change*, 18, pp. 406-424.
- Mazzucato, Mariana (2014), «The Entrepreneurial State. A new framework for envisioning and evaluating mission-oriented public investments», *Policy Briefs University of Sussex* (824).

- Mealy, Penny y Alexander Teytelboym (2018), «Economic complexity and the green economy», *INET Oxford Working Paper 2018-03*, pp. 1-57.
- Meller, Patricio (2013), *Recursos naturales y diversificación exportadora. Una mirada de futuro para América Latina*, Santiago, Corporación de Estudios para Latinoamérica/Bando de Desarrollo de América Latina.
- Mittermeier, Russel A. (2004), *Hotspots revisited*, México, Cemex.
- Myers, Norman, Russel A. Mittermeier, Cristina G. Mittermeier, Gustavo da Fonseca y Jennifer Kent (2000), «Biodiversity hotspots for conservation priorities», *Nature*, 403(6772).
- Ocampo, José Antonio y Natalie Gómez Arteaga (2017), «Social protection system, redistribution and growth in Latin America», *Cepal Review* (122).
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) (s/f), «base de datos ILOSTAT», en <https://ilostat.ilo.org>
- Orru, Marco, Nicole Woolsey Biggart y Gary Hamilton (coords.) (1997), *The economic organization of East Asian capitalism*, New York, Sage Publications.
- Programa de la Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (2008), *Informe de Desarrollo Humano. La otra frontera: usos alternativos de los recursos naturales en Bolivia*, La Paz, PNUD.
- Red Amazónica de Información Socioambiental Georreferenciada (RAISG) (2012), «Amazonía bajo presión», RAISG, en <https://www.amazoniasocioambiental.org/es/publicacion/amazonia-bajo-presion/>
- _____ (2015), «Deforestación en la Amazonía (1970-2013)», RAISG, en <https://www.amazoniasocioambiental.org/es/publicacion/deforestacion-en-la-amazonia-1970-2013-atlas/>
- Rodrik, Dani (2014), «Green industrial policy», *Oxford Review of Economic Policy*, 30(3), pp. 469-491.

- Rojas, Diana Marcela (2015), «La región andina en la geopolítica de los recursos estratégicos», *Análisis político*, 28(30), pp. 88-107.
- Sabel, Charles (2009), *What industrial policy is becoming: Taiwan, Ireland and Finland as guides to the future of industrial policy*, United States, Columbia Law School.
- Svampa, Maristella (2016), *Debates latinoamericanos. Indianismo, desarrollo, dependencia y populismo*, Cochabamba, Centro de Documentación e Información Bolivia/Edhasa.
- Tapia Armijos, María Fernanda, Jürgen Homeier, Carlos Iván Espinosa, Christoph Leuschner y Marcelino de la Cruz (2015), «Deforestation and forest fragmentation in South Ecuador since the 1970s. Losing a hotspot of biodiversity», *PLoS One*, 10(9).
- The Conference Board (s/f), «Economy database», en <https://www.conference-board.org/us/>
- Wade, Robert H. (2018), «The developmental state: dead or alive», *Development and Change*, 49(2), pp. 518-546.
- _____ (1992), «East Asia's economic success: conflicting perspectives, partial insights, shaky evidence», *World Politics*, 44(2), pp. 270-320.
- Wanderley, Fernanda (2011), «Transformación productiva, pluralidad económica y equidad social», en Fernanda Wanderley (ed.), *Desarrollo en cuestión: reflexiones desde América Latina*, La Paz, Universidad Mayor de San Andrés/Plural Editores.
- _____ (2019), «Las políticas de cuidado en América Latina. Articulando los derechos de las mujeres, niños, niñas, adolescentes, adultos mayores y personas con discapacidades», *Documento de Trabajo IISEC-UCB no. 2/2019*.
- Wanderley, Fernanda y Horacio Vera (2017), «Las dinámicas del mercado de trabajo en Bolivia», *Documento de Trabajo IISEC-UCB no. 01/17*.

Wanderley, Fernanda, Horacio Vera, Jean-Paul Benavides, Marcelo Gantier Mi-
ta y Karen Marion Martínez Torrico (2018), *Hacia el desarrollo sostenible en
la región andina. Bolivia, Perú, Ecuador y Colombia*, La Paz, Universidad
Católica Boliviana/Fundación Hanns Seidel.

White, Andy y Alejandra Martin (2002), «Who owns the world's forests. Forest
tenure and public forest in transition», Working paper, Forest Trends.

Zuazo, Moira (2018), «Desarrollo sostenible y gobernanza desde el Sur global», en
Fernanda Wanderley y José Alejandro Peres-Cajías (eds.), *Los desafíos del
desarrollo productivo en el siglo XXI. Diversificación, justicia social y sosteni-
bilidad ambiental*, La Paz, Universidad Católica Boliviana/Plural Editores/
Friedrich-Ebert-Stiftung.



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons
Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional

La nueva cuestión social: variaciones sobre la subsunción del trabajo en el capital global

Humberto Márquez Covarrubias*

Resumen. En el capitalismo global toma lugar una cuestión social que adquiere matices complejos e intrincados. Las clases sociales no necesariamente se muestran de forma nítida, porque tienden a asumir en su composición y funcionamiento formas heterogéneas o ambiguas que mezclan características que son distintivas de más de una sola clase. Se reproducen muchos casos intermedios, por ejemplo, el de un técnico calificado que es asalariado de una empresa que es un trabajador productivo y que además posee un pequeño capital que le rinde interés, esta figura no puede fijarse sólo en la clase obrera o en la pequeña burguesía. La situación de las amas de casa también se presta a una variedad de condiciones. No obstante, existen condiciones claras que conviene tener en cuenta para caracterizar la nueva cuestión social del capitalismo global. Contrariamente a la tesis convencional, la clase obrera no ha desaparecido, sino que se ha expandido y ha tomado mayor presencia en la sociedad. Debe tomarse en cuenta que los asalariados del comercio, la banca y otras entidades financieras, los empleados comunes del Estado y un amplio abanico de los llamados «servicios» forman parte de esta clase obrera ampliada. En contraposición a la tesis de la desaparición de la clase obrera y el crecimiento de la clase media, desde mediados del siglo XX el proletariado ha ido aumentando a nivel mundial, a consecuencia de la polarización social capitalista. También se debe analizar si la clase obrera se está fragmentando. La noción básica adquiere mayor grado de concreción. La comprensión de lo concreto, no como «palpable», sino más rico en determinaciones. Trabajo subsumido al capital: el papel en el proceso de valorización, en el reparto del valor y en el proceso de emancipación humana.

Palabras clave: capitalismo, trabajo, clases sociales, proletariado, explotación.

* Docente investigador de la Unidad Académica en Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas (UAZ), México.

The new social question:
variations on the topic of the subordination of labour to global capital

Abstract. With regard to global capitalism, a question arises that acquires complex and intricate nuances. The social classes do not necessarily show a clear demarcation, as they tend to assume in their composition and functioning heterogenous or ambiguous expressions that mix characteristics that are indicative of more than one class. They replicate many intermediate cases, for example, that of a qualified technician who is a salaried employee of a firm and is a productive worker while also having a small amount of capital that returns interest, thus this person cannot be assigned solely to the working class nor to the small bourgeoisie. The situation of home-makers also exhibits a variety of conditions. However, there are certain conditions that are important to keep in mind in order to characterize the new social question of global capitalism. In contrast to the conventional thesis, the working class has not disappeared, but rather has expanded and has taken up a wider presence in society. One must take into account that salaried employees of a business, banks and other financial institutions, the average employees of the State and a wide range of the so-called «service workers» form part of this broad working class. Counterposed to the thesis of the disappearance of the working class and the growth of the middle class, since the middle of the 20th Century the proletariat has been growing around the world, resulting from capitalism's social polarization. It is also worth analyzing if the working class is fragmented. This basic idea takes on a greater degree of concreteness. The conception of the fact, not as «palpable» but richer in its determination. Work subsumed to capital: the role in the process of valorization, in the assigning of value and in the process of human emancipation.

Keywords: capitalism, labor, social classes, proletariat, exploitation.

Una instantánea del entramado social: capital global y proletariado mundial

En los siglos XIX y XX, sobre todo en el XX, aconteció una transformación de la industria capitalista, que comenzó con la revolución industrial en la segunda mitad del siglo XVIII, para tornarse completamente capitalista y consolidarse en el siglo XX. A los ingenieros Frederick Taylor y Henry Ford se atribuye el diseño del modo sociotécnico industrial que se propagó a nivel mundial. La valorización del capital mediante el trabajo fue invadiendo todos los sectores. Durante el siglo XIX, la agricultura se tornó capitalista para difuminar la estancia señorial y feudal y en su lugar fueron apareciendo pequeñas y medianas empresas rurales. En las décadas de los sesenta y setenta del siglo pasado, los servicios sucumbieron a la lógica del capital hasta que más recientemente el capital mercantilizó por completo al sector de los servicios. En esa lógica han sido privatizados y operan con fines lucrativos los hospitales, las carreteras, las jubilaciones, las cárceles y otras actividades públicas que anteriormente funcionaban mediante el trabajo y servicio público.

Cuando menos, hace tres décadas y media la economía mundial experimenta un incesante proceso de reestructuración en pos de la consolidación del capital global. El entramado de la división internacional del trabajo se ha ampliado, diversificado y expandido para unir diversas regiones del mundo dotadas de amplios contingentes laborales y un modo sociotécnico que permite, de manera emblemática, producir un tipo específico de mercancía con la articulación de componentes pergeñados en una diversidad de países otrora desconectados. Las redes del capital global imprimen un salto cualitativo a la internacionalización del capital para cristalizar la égida del

capital global: combinación de formas de capital, articulación de la economía mundial y formación de valor a escala mundial. En ese tránsito se logra la formación de un mercado global total desde los noventa del siglo pasado con la incorporación de los colosos territoriales y demográficos: China, India y el ex bloque soviético, además de un continente entero, África, lo cual trajo consigo nada menos que la duplicación de la fuerza de trabajo disponible para el capital global y al mismo tiempo incentivó nuevas formas de competencia en el mercado mundial, incluyendo la reconfiguración de bloques económicos regionales, tratados comerciales, pactos militares y guerras comerciales. La geopolítica del capital está en ascenso.

En la era del capital global, la proporción de la humanidad que subsiste mediante la venta de su fuerza de trabajo, el proletariado, se ha amplificado significativamente, sin embargo la cuestión laboral ha sido desdibujada en el ámbito académico y político, donde el concepto de trabajo ha sido olvidado y la perspectiva de emancipación humana asociada ha querido ser sepultada bajo la tesis muy difundida de «adiós al proletariado».¹

Si bien no son idénticos a los de los siglos precedentes, los trabajadores de la actualidad no están en vías de extinción. Si en vez de desaparecer están aumentando, la pregunta entonces es quiénes son los proletarios que producen y reproducen con su trabajo el mundo capitalista actual. Marx dejó inconclusa la redacción de *El capital*, precisamente cuando comenzaba la elaboración conceptual sobre las clases. No obstante, Marx y Engels emplearon, en general, los conceptos de clase trabajadora y proletariado como sinónimos en varios textos (Engels, 1845; Marx y Engels, 2001). Empero, parece bastante claro que: «Por <proletario> únicamente puede entenderse,

¹ Autores como Gorz (1981), Offe (1992), Habermas (1986), Méda (1988) y Rifkin (1996).

desde el punto de vista económico, el asalariado que produce y valoriza *«capital»* y al que se arroja a la calle no bien se vuelve superfluo para las necesidades de valorización de *«Monsieur Capital»* (Marx, 2005:761).

Donde se asume que: *«Acumulación del capital es, por tanto, aumento del proletariado»* (Marx, 2005:761). Así, pues, más que pugnar por una nueva categoría, como ha habido muchos intentos, de lo que se trata ahora es de ensayar una caracterización del proletariado acorde al capitalismo contemporáneo y entender los nuevos significados del trabajo.

Podemos asumir, entonces, que el proletariado o la clase trabajadora comprende a la totalidad de los asalariados, es decir, al universo de hombres y mujeres desposeídos de los medios de producción que viven de la venta de su fuerza de trabajo. Mientras que en la Europa de mediados del siglo XIX los trabajadores asalariados eran, sobre todo, proletarios; en nuestros días, el desafío consiste en imprimirle un sentido más abarcador a los trabajadores o proletarios, más allá del proletariado industrial, el obrero, en consonancia con la amplitud y diversificación del mundo del trabajo.

En términos ontológicos, la clase trabajadora es fundamental en el proceso de creación de valores, en la valorización del valor, el centro vital del sistema capitalista. Es determinante en la materialidad del sistema y contiene una potencialidad subjetiva asociada a su papel. No obstante, cabe advertir que el propio Marx ha criticado la fetichización del trabajo asalariado: *«Su carácter extraño se evidencia claramente en el hecho de que tan pronto como no existe una coacción física o de cualquier otro tipo se huye del trabajo como de la peste»* (Marx, 1844:43). La clase trabajadora alude, de manera principal, a los trabajadores productivos. Con respecto al trabajo productivo e improductivo, conviene recordar que:

Estas determinaciones no se derivan, por tanto, de la determinación material del trabajo (no de la naturaleza de su producto ni de la determinabilidad del trabajo como trabajo concreto), sino de la forma social determinada, de las relaciones sociales de producción en que se realiza. Por ejemplo, un actor teatral, incluso un *clown*, es, según esto, un trabajador productivo, siempre y cuando que trabaje al servicio de un capitalista (del *entrepreneur*), a quien restituya más trabajo del que recibe de él en forma de salario; en cambio, el sastre remendón que trabaja en la casa del capitalista, repasándole los pantalones, se limita a suministrarle un valor de uso y es, por tanto, un trabajador improductivo. El trabajo del primero se cambia por capital, el del segundo por un ingreso. El primero crea una plusvalía; el segundo consume un ingreso (Marx, 1980:142).

Para Marx, queda claro que:

Como el fin inmediato y [el] *producto por excelencia* de la producción capitalista es la *plusvalía*, tenemos que solamente es *productivo aquel trabajo* —y sólo es un *trabajador productivo* aquel ejercitador de capacidad de trabajo— que directamente *produzca plusvalía*; por ende sólo aquel trabajo que *sea consumido* directamente en el proceso de producción con vistas a la valorización del capital» (Marx, 1985:77).

En términos amplios, en el capitalismo la clase trabajadora se refiere al conjunto de individuos que vende su fuerza de trabajo a cambio de un salario, de esa proposición se puede derivar que pertenecen al universo laboral tanto los trabajadores manuales directos como la totalidad del trabajo social. El núcleo principal de esta clase se conforma de trabajadores

productivos, quienes producen directamente plusvalor y participan directamente en el proceso de valorización del capital. El proletariado moderno se ubica en la producción de mercancías, de manera preponderante en las grandes industrias con mayor grado de desarrollo, como las grandes fábricas automotrices y de informáticas, donde se verifica una mayor interacción entre el trabajo humano y la maquinaria con bases científico-tecnológicas, entre el trabajo vivo y el trabajo muerto. En las grandes corporaciones multinacionales desplegadas en el mundo, como «fábrica mundial», y en general en la sociedad capitalista contemporánea sigue prevaleciendo el régimen del trabajo abstracto, en tanto gasto de energía física e intelectual, como principal fuerza estructural, pese a que diversos autores, como Habermas (1986), sostienen lo contrario.

El mundo del trabajo incluye al trabajo productivo e improductivo. Un punto importante es entender la función de ambos en el capitalismo actual. En el mundo del trabajo actual, complejo y heterogéneo, la clase trabajadora se expande y diversifica, por lo que no sólo incluye a los trabajadores productivos sino que también abarca al conjunto amplio de trabajadores improductivos, que coadyuvan al proceso de valorización y que son los que laboran en el variopinto sector de los servicios, ya sea para uso del sector público o para el capital privado. El trabajo improductivo es el que no participa como elemento vivo en el proceso directo de valorización de capital y en la creación de plusvalor. Se trata de trabajadores cuyo trabajo es consumido efectivamente como valor de uso, pero no como creador de valor de cambio. Los trabajadores improductivos se asemejan a los trabajadores productivos; pero los primeros pertenecen a los «falsos costos de producción» (*faux frais de production*) (Marx, 1983:41), enclavados en el ámbito de la circulación, en el sector «terciario» o dentro de capitales productivos, realizando funciones

improductivas, pero que son importantes para soportar el proceso productivo. No obstante, el trabajo improductivo no se asocia, necesariamente, a la idea del antivalor o el no valor en el proceso de trabajo, porque en tal caso se trataría de un tiempo de trabajo que se invierte en la producción pero que a la postre resulta innecesario, inútil: «Una cosa puede ser *valor de uso* y no ser *valor* (...); ninguna cosa puede ser *valor* si no es un objeto para el uso. Si es inútil, también será inútil el trabajo contenido en ella; no se contará como trabajo y no constituirá valor alguno» (Marx, 2005:977), pero el trabajo improductivo también cuenta como trabajo, porque en verdad es crucial para sustentar al capitalismo, al trabajo productivo y no se subsume como antivalor o valor negativo, contribuye a la realización del valor.

Como diría Marx, en el capitalismo: «Todo trabajador productivo es un asalariado, pero no todo asalariado es un trabajador productivo» (Marx, 1985:80). La clase trabajadora del capitalismo actual debe incluir a la totalidad de los asalariados. La clase trabajadora de nuestros días supera al proletariado industrial del siglo anterior, aun cuando éste detenta una función sustantiva en el trabajo productivo, en tanto trabajo social y colectivo que crea valores de cambio y genera plusvalor. Un tipo de trabajo que incluye actividades «materiales» e «inmateriales», que incorpora la actividad manual directa en los polos más avanzados de la industria moderna o actividades «intelectuales» en trabajadores que realizan funciones de supervisión y vigía en el proceso productivo:

En la medida, sin embargo, en que la gran industria se desarrolla, la creación de la riqueza efectiva se vuelve menos dependiente del tiempo de trabajo y del cuánto de trabajo empleado, que del poder de los agentes puestos en movimiento durante el tiempo de trabajo (...). El trabajo ya no aparece tanto

como recluido en el proceso de producción, sino que más bien el hombre se comporta como supervisor y regulador con respecto al proceso de producción mismo (Marx, 1983:227-228).

Es menester formular una concepción ampliada de clase trabajadora en concordancia con las dinámicas del capital global. Para tal efecto, puede que en sentido amplio la clase trabajadora incluye a quienes viven de la venta de fuerza de trabajo, son asalariados y no poseen medios de producción. Desde esa perspectiva forman parte de la clase trabajadora o proletariado moderno mundial no sólo los obreros industriales sino también los trabajadores de los servicios, los trabajadores precarios, el proletariado rural y diversas categorías de trabajadores estatales que cumplen funciones productivas o improductivas de soporte al proceso productivo. En cambio, no conforman el proletariado los trabajadores asalariados que desempeñan funciones como gestores del capital privados, en tanto funcionarios jerárquicos que ejercen el dominio del capital sobre el trabajo así como los trabajadores estatales que ejercen funciones de gestión capitalista, dominación política y coerción. La clase trabajadora también excluye a los pequeños empresarios, quienes son propietarios en pequeña escala de los medios de producción, a quienes viven de rentas y de la especulación. En una franja intermedia se colocan los trabajadores intelectuales de la ciencia, la tecnología, la cultura y la política, que pueden ejercer funciones favorables al capital o al trabajo, pero que pueden hacerlo como asalariados o no asalariados, entonces dependerá de la función que ejerzan y del tipo de ingreso que perciban. En comparación con etapas anteriores, en el capitalismo contemporáneo el proletariado se ha tornado una clase más heterogénea, más compleja y más fragmentada, por lo que puede no ser

nítida su definición y caracterización, y en más de un caso se presta a ambigüedad e interpretación. Pero será el criterio del papel que cumplen en el proceso de valorización, los intereses que respaldan a favor o en contra de las clases trabajadoras, el lugar que ocupan en la distribución del valor y plusvalor y la perspectiva política que asuman frente al proyecto de emancipación humana.

Asimismo, conviene considerar que en el capitalismo subyacen diversas formas de explotación. La primera es de forma directa, mediante la cual el proletario se ve compelido a vender su fuerza de trabajo como condición necesaria para subsistir, pues su única posesión es su fuerza de trabajo y la tiene que vender como mercancía para adquirir mercancías que son medios de subsistencia. La segunda es indirecta, donde el productor directo, por ejemplo el campesino, tiene que concurrir al mercado para vender su excedente a precios de mercado que pueden arrojarle pérdidas desde una contabilidad capitalista, una vez descontada la parte que habrá de autoconsumir, para posteriormente poder comprar otras mercancías que le permiten subsistir, y en ese trance el capitalista comprador, sea acaparador o industrial, se apropia del excedente generado por el trabajo campesino; este tipo de explotación ocurre en la esfera de la circulación (Bartra, 2006).

La cristalización del capitalismo global consecuenta la configuración de un mercado mundial junto con la crucial formación de una desbordante clase obrera mundial, la cual puede ser definida como clase trabajadora en el sentido amplio del término. La amplitud y variedad de esta formación obrera se expresa en el hecho de que manifiesta rasgos de generalización y simultáneamente de una gran diferenciación y segmentación, que a su vez se refleja en la persistencia de diferencias salariales extremas y una movilidad limitada, en tanto que los capitales adquieren un tratamiento opuesto

al concedérseles un amplio margen de libertad de circulación, sobre todo en el marco de los tratados de libre comercio. En estas nuevas circunstancias, el capitalismo global constriñe la movilidad e incentiva la competencia entre los trabajadores a escala mundial, dando cause a un internacionalismo *de facto* por vías perversas: la pulsión de la competencia se impone en los asalariados de los países desarrollados y de los subdesarrollados, en desdoro de la premisa fundamental de unidad de clase a nivel internacional.

En el análisis del desarrollo capitalista, cada vez más complejo y contradictorio, subyace una relación de polarización social que deviene de las dos clases antagónicas principales, que representan al capital y al trabajo, la contraposición entre la propiedad privada del capital y la propiedad «libre» de la fuerza de trabajo y de la consecuente extracción coactiva de plusvalor a quien la produce. Claro está que dicha relación conflictiva no agota el problema de las clases, como tampoco la producción de plusvalor agota el concepto de capital. Para una mejor comprensión, se requiere un análisis que vaya intercalando nuevas determinaciones, es decir, mediaciones que permitirán conectar el núcleo de la relación de explotación con la conformación general de la clase obrera. A grandes pinceladas, la transformación social a niveles mundial y nacional sigue una dinámica acorde a los periodos de crecimiento y crisis, de concentración de riqueza y expansión de pobreza. En esa medida varía la composición de clases.

Hegemonía del capital

Para fines analíticos se puede establecer de entrada que en la cúspide de la estructura de poder del capitalismo están ubicadas las clases dominantes

que son las propietarias de los principales medios de producción, distribución, administración y comunicación; a ellos se suman los altos directivos de las grandes corporaciones financieras, industriales y comerciales. La élite del capitalismo global apenas forma una ínfima porción de la población del planeta, pero detenta el poder de apropiarse de las principales fuentes de generación de riqueza y de tomar la mayor porción del excedente generado en la economía mundial.

El sector medio de la sociedad lo compone la pequeña burguesía en decadencia, integrada por rentistas no asalariados, propietarios de pequeñas empresas y administradores medios. Trabajadores asalariados que desempeñan funciones directivas, gerenciales, improductivas, además de trabajadores estatales y trabajadores intelectuales.

Gestores del capital global

La gestión del capital global ha engendrado una «nueva burguesía» que no es propietaria de los medios de producción, circulación y comunicación pero que cumple una función primordial en la expansión del capital, la organización de redes de valorización, la explotación del trabajo y la extracción del excedente. La burguesía en sentido clásico está aminorando y crece un «subconjunto de los trabajadores asalariados, como gestores cualificados para ganar más en virtud de su competencia» (Žižek, 2012), donde tienen cabida los tecnócratas, expertos, administradores, doctores, abogados, periodistas, intelectuales y artistas.

Las condiciones propias del proletariado son ajenas a los llamados «gestores del capital» (Bernardo, 2009), quienes desempeñan un papel central en el control y gestión del capital y que se adhieren, por tanto, a la

parte constitutiva del dominio del capital, de la clase dominante. Se trata de altos funcionarios que controlan el proceso de valorización y reproducción del capital dentro de las empresas, retribuidos con altos salarios, fuera de toda proporción en relación con otras categorías de trabajadores. Son parte del sistema jerárquico y de mando, son pieza fundamental para el metabolismo social del capital (subordinación jerárquica del trabajo al capital) (Mészáros, 2010).

En tanto funcionarios gestores del capital, se distinguen de los demás asalariados y no pueden formar parte de la clase trabajadora.

Directivos

Un papel preponderante y más visible están desempeñando los gerentes y el personal directivo en las empresas (p. ej., Chief Executive Officer [CEO] o director ejecutivo). Aparentemente, los directores de empresa tienen intereses contrapuestos a los accionistas, según esto porque estarían interesados en el desarrollo de la empresa, no tanto en responder a la pura lógica de valorización del capital. Estos trabajadores no son propietarios sino asalariados pero con altas remuneraciones y cumplen un papel crucial en la conducción corporativa. Según algunos autores representan una suerte de clase media «ilustrada», que el movimiento obrero debería apostar a incorporar como aliada en proyectos futuros de transformación social revolucionaria.

Sin embargo, los gerentes de las empresas no se ajustan a la noción de clase media ni a la de una «posición contradictoria de clase». La determinación de clase de los gerentes de empresas obedece a otros criterios.

En tanto que el accionista representa la propiedad del capital, el director de empresa «representa al capital como capital funcionante. Él es

su personificación en tanto el capital funcione, y el capital funciona en la medida en que se lo invierta en la industria o en el comercio y produzca ganancias, y en que quien lo emplee practique con él las operaciones prescritas por el respectivo ramo de la actividad» (Marx, 1982:477). El director empresarial recibe por el ejercicio de su función un salario, el cual deviene de una parte de la plusvalía, que no ha sido creada por él, sino que se deriva como parte de la ganancia empresarial. Por lo mismo, para descifrar su composición el criterio de análisis no es la propiedad de los medios de producción, como elemento estático, sino la propiedad que funge como un poder coercitivo independiente confrontado al trabajador asalariado en la explotación o extracción de trabajo excedente.

En el desarrollo del capitalismo contemporáneo los ejecutivos de empresas también son pagados con acciones de la empresa, por lo que, al igual que los accionistas, los propietarios, tienen intereses similares en torno a la valorización de las acciones y sus ingresos, inclusive los puestos ejecutivos dependen crecientemente del desempeño accionario de la empresa en la bolsa de valores, además de que las remuneraciones adquieren niveles desproporcionados en los países centrales y los periféricos, como parte de las ganancias de los capitalistas.

Mandos medios

Acontece el desdoro del obrero fabril al término del fordismo. El trabajo directo pierde participación en el producto y ascienden las funciones de supervisión y control, además de las actividades de pre y posproducción (Trenkle, 2016). El obrero fabril generador de valor, el núcleo de la clase obrera, fue perdiendo relevancia ante otras categorías emergentes de asalariados, como los

diversos trabajadores ocupados en la circulación, en el aparato estatal y en el variopinto sector de servicios. Además, partes importantes de las funciones directivas y de control de bajo y mediano nivel fueron insertados en actividades laborales.

Dentro de las empresas capitalistas también existen puestos clave que son contradictorios por el origen de clase y la función que realizan. Sobre el común de trabajadores manuales y operarios, pero debajo de los directivos y administrativos, destaca un estrato de trabajadores que realizan funciones de mayordomos, capataces, supervisores y similares. Es una función que sirve de bisagra y resulta contradictoria en tanto que si bien cumplen un papel productivo también realizan unas funciones antagónicas con el resto de trabajadores productivos para garantizar la relación de explotación favorable al capitalista.

En esta función destacan los técnicos e ingenieros que, por su papel encomendado, presentan rasgos próximos a la clase obrera, pero realizan funciones de vigilancia y control, que son opuestas, en la cadena de mando e intereses a los obreros, cuya única posesión es su fuerza de trabajo, amén de que tienden a identificarse con los capitalistas, que son los propietarios de los medios de producción, clase a la cual, evidentemente, no pertenecen. Esta determinación de carácter doble se manifiesta, por una parte, en que reciben como pago el valor de una fuerza de trabajo calificada, y, por otra parte, perciben un plus por la tarea coadyuvante en la explotación de los obreros.

El carácter de clase se va troquelando con el desarrollo del capitalismo y de acuerdo a la imposición de estas funciones y puestos. El desarrollo industrial desencadena la subordinación técnica del obrero al medio de trabajo, a la disciplina del régimen fabril bajo el comando del trabajo de

supervisión y «la *división de los obreros* entre manuales y capataces, entre soldados rasos de la industria y suboficiales industriales» (Marx, 1987a:517). La prevalencia de las funciones de vigilancia y control en el seno de las empresas, como corresponde al dominio del capital sobre el proceso productivo, puede significar la emergencia de una burguesía media o pequeña, en la medida en que la creciente importancia y aun el predominio de esas funciones permiten que el pequeño propietario productor se convierta en un capitalista en forma. En tal sentido, podría considerarse a una «moderna clase media», en tanto emerge como producto del desarrollo capitalista mismo. Otra cosa sucede, en cambio, con la pequeña burguesía propietaria de medios de producción, que conforme avanza el capitalismo tiende a ser borrada del mapa, no obstante persisten contratendencias que explican su continuo renacimiento, inclusive desde los escombros de la ruina.

El papel político que cumplen respecto a la clase obrera productiva puede ser crucial, aunque inseguro. En vías de un proceso de transformación social o de proyectos políticos de cambio puede ser necesario neutralizarlos debido a su tendencia a apoyar como base social a la burguesía. De igual forma, en el seno del Estado se advierten amplias franjas de sectores intermedios que asumen posiciones contradictorias.

Conocimiento como capital

Trabajo cognitivo

Un aspecto relevante es el papel de la ciencia, la tecnología y la innovación en la producción, como palanca del desarrollo y el progreso. Diversos autores

posmodernos, incluyendo marxistas y posmarxistas, suponen que la teoría del valor trabajo resulta irrelevante o anacrónica:

La ciencia y la técnica se convierten en la primera fuerza productiva, y con ello, caen las condiciones de aplicación de la teoría del valor trabajo de Marx (...) el progreso técnico y científico se ha convertido en una fuente independiente de plusvalía frente a la fuente de plusvalía que es la única que Marx toma en consideración: la fuerza de trabajo de los productores inmediatos tiene cada vez menos importancia (Habermas, 1986:87).

Autores marxistas plegados al concepto de *general intellect* y el supuesto carácter progresista de las fuerzas productivas consideran anacrónica la teoría del valor porque suponen que están dadas las condiciones para aminsonar el trabajo vivo, el trabajo inmediato, directo, como principal determinante del valor; desde ese aserto parecería estar viviendo horas extras.

Sin embargo, en el capitalismo contemporáneo, donde privan formas de capital global y formaciones sociales intrincadas que combinan formas diversas de explotación, está aconteciendo un proceso de tecnologización de la ciencia, que modifica el metabolismo del capital mediante una novedosa interacción entre el trabajo vivo y el trabajo muerto, que no significa la eliminación del trabajo vivo, ciertamente lo ha reducido, alterado y fragmentado. Esto es válido incluso para el capitalismo central desarrollado, donde ciertas zonas refulgen por su limpieza, orden, elegancia, pero este estilo de vida es posible gracias a la explotación expandida en zonas depauperadas, degradadas y violentadas.

Para el capital, la tragedia es que no puede realizar su utopía definitiva, instaurar su reinado sin contrapartes, eliminar en definitiva el trabajo vivo,

y, en consecuencia, no puede suprimir a la clase trabajadora. En lugar de ello, en el sistema mundial capitalista prima la coexistencia de superexplotación, incluyendo formas de trabajo esclavo, degradantes, y las tecnociencias con la prefiguración de un hombre productivo cibernético.

Trabajo general

La noción marxista de «intelecto general», el conocimiento colectivo en todas sus formas, desde la ciencia hasta el *know-how* práctico, está tomando gran preponderancia en el mundo actual. El trabajador «intelectual» que genera o aplica el conocimiento científico-tecnológico a los procesos productivos globales.

Desde la etapa del capitalismo industrial el trabajo productivo, creador de valor y plusvalor, se bifurca en dos ramales de trabajo directo y general: «Es trabajo general todo trabajo científico, todo conocimiento, todo invento» (Marx, 1987a:128). De la misma forma en que el capital subsume formal y realmente el trabajo directo, también lo hace con el trabajo general, cuando organiza bajo su férula el trabajo de científicos y tecnólogos para aplicarlos al proceso de valorización. La subsunción formal del trabajo general comenzó a fines del siglo XIX, la real está en curso (Hinkelamert y Mora, 2014).

El trabajo científico supeditado al financiamiento público o privado y condicionado a fines empresariales genera conocimientos aplicables a las necesidades del capital, de ahí el énfasis de proyectos de investigación aplicada, por ejemplo la generación de herbicidas, pesticidas, productos transgénicos animales y vegetales en laboratorios de manipulación genética por encargo de grandes agroindustrias y farmacéuticas. En determinados

centros de investigación abocados, por ejemplo a la biogenética y biotecnología, se trabaja en proyecto de innovación y diseño de procesos productivos y nuevos productos para satisfacer los requerimientos de la competencia mercantil (Sánchez y Solórzano, 2004). Se trata de modernos talleres del progreso o laboratorios de investigación y desarrollo que aplican el conocimiento al capital, pero en realidad es el capital quien subsume el trabajo científico-tecnológico. La mente del científico, presumiblemente autónoma, inquieta y creativa, termina por convertirse en un espacio peculiar de inversión del gran capital.

Un ámbito intervenido por la simbiosis entre capital y ciencia es la biodiversidad. La riqueza de la biodiversidad, la complejidad interactiva de las especies, la integralidad de los organismos y su capacidad de generación de vida se pierden, y estos atributos se confieren a la ciencia subordinada al capital y a su capacidad de invención y manipulación. En esa lógica los seres vivos son tratados como si fuesen máquinas, desprovistas de capacidad de autoorganización y reproducción. También se pueden reducir a mero material genético que es susceptible de ser manipulado tecnológicamente. Para el capital y la ciencia afín la vida puede ser objeto de apropiación privada, porque la ciencia será la única fuerza reconocida y certificada para construirla y mejorarla.

La ciencia del capital pretende monopolizar las bases de la vida, devaluando otros saberes, desde los tradicionales hasta los científicos independientes y críticos, descartando la posibilidad de que éstos produzcan innovación y conocimiento. Ese desprecio también se dirige a los agricultores, indígenas y comuneros, que son portadores de formas de conocimiento e innovación vinculados a la sostenibilidad de los recursos biológicos (Tetreault, McCulligh y Lucio, 2019).

La propiedad intelectual sólo protege la innovación y el conocimiento generador de ganancia, y no se le atribuye importancia cuando cumple una función social. Términos como soberanía alimentaria, Vivir Bien, sustentabilidad social, bien común, son completamente irrelevantes para la ciencia capitalista.

Académicos y meritocracia

Los trabajadores del conocimiento que laboran en universidades y centros de investigación enfrentan un proceso creciente de subsunción al capital (Márquez, 2017a). El trabajo conceptual o cognitivo se subsume a la órbita corporativa, en la medida en que sus proyectos están determinados por esquemas de financiamiento privado o por instancias públicas que establecen como condición que los temas y resultados se orienten al servicio del sector empresarial. En esa medida, los investigadores pierden la capacidad de diseñar sus propias agendas y atención a problemas de las clases populares y además mengua la posibilidad de desplegar sus capacidades críticas y creativas, por lo que su actividad se torna cada vez más en labores parciales, teledirigidas y rutinarias. Asimismo, los ingresos que perciben los químicos, matemáticos, físicos, biólogos, ingenieros, sociólogos, economistas, politólogos, historiadores y demás no son muy diferentes a los percibidos por otros tipos de profesionistas.

En la oda a la meritocracia asociada a las nuevas tecnologías, se erige la figura de la nueva «burguesía del talento», en alusión a personajes que se ocupan del diseño, programación, difusión y comercialización de dispositivos, programas, códigos y artefactos de los medios digitales, que sistematizan partes del proceso productivo, la comunicación y la vida cotidiana,

hasta formalizar una pujante economía global, con una extensa red de trabajadores informáticos, ingenieriles y mercadólogos, que han modificado el espectro de profesiones exitosas y generado una imagen y reputación pública de su propia actividad, que se vale de sus propios medios electrónicos para publicitarlos. Esta burguesía meritocrática, sobre todo sus altas esferas, se ha enriquecido desmesuradamente, bajo la justificación de la meritocracia y el logro individual, pero en realidad se insertan en la ola de la revolución científico-tecnológica y se apropian de formas preteritas y presentes de trabajo social, para monopolizarlas y apropiarse de parcelas desproporcionadas del valor generado en estos y otros ámbitos económicos.

Gestión estatal

En la era del capitalismo global, el Estado continua desempeñando un papel central al fungir como «capitalista colectivo» con referencia al capital social total, cuya existencia concreta se disemina en una multiplicidad de capitales individuales trenzados en relaciones de competencia, pero que de manera orquestada ejercen un papel antagonista, respaldado por los poderes estatales, frente al conjunto del trabajo social, que a su vez también se disemina en una miríada de trabajadores individuales en competencia, pero que no disponen de un poder colectivo para confrontar al capital global, a lo sumo emprenden luchas sectoriales, cuando mucho nacionales, en defensa de sus intereses inmediatos. Así, pues: «El Estado moderno, cualquiera que sea su forma, es una máquina esencialmente capitalista, es el Estado de los capitalistas, el capitalista colectivo ideal. Y cuantas más

fuerzas productivas asuma en propiedad, tanto más se convertirá en capitalista colectivo y tanta mayor cantidad de ciudadanos explotará» (Engels, 1892:11-12). En pocas palabras: no podemos conceptualizar el Estado capitalista atendiendo exclusivamente a su relación con el capital, si no atendemos previamente a la relación de ese capital con el trabajo.

A más de siglo y medio, sigue siendo vigente la definición del *Manifiesto del Partido Comunista*: «El poder estatal moderno no es más que una junta administradora que gestiona los negocios comunes de toda la clase burguesa» (Marx y Engels, 2001:52). En esa frase se eslabonan los términos meridianos de la sabiduría que hace comprensible la política dominante de la actualidad. La dominación capitalista adquiere rasgos impersonales y abstractos, a semejanza de la mercancía, mediante la burocracia, que ha sido desdibujada en estudios que aluden a la posburocracia, la pospolítica y la gobernanza.

Dominación, administración y control

El poder público estatal está provisto de enormes ejércitos de burócratas de distinto rango, políticos profesionales que ejercen las funciones gubernamentales, legislativas y judiciales, además de intelectuales y comunicadores que están al servicio de los intereses estatales. La gobernabilidad es un atributo que requiere un gran respaldo de trabajadores subordinados a los intereses de clase que anidan en la institucionalidad estatal.

Existe una similitud con la alta burocracia estatal compuesta por las figuras de presidente, legisladores, ministros, jueces y altos funcionarios. La apropiación de plusvalor en esta esfera está mediada por la función que ocupan, pero se asemeja a la clase capitalista debido a la función de conducción de las palancas del Estado.

Primordialmente, son gestores públicos de capital, y la alta burocracia devenga altos salarios y prestaciones, que pueden ser equiparables a las burocracias privadas, o al menos se genera un corredor que permite la circulación de estos burócratas en ambos sectores, fenómeno que ha sido definido como «puertas giratorias».

La peculiaridad de los trabajadores estatales es que no están subsumidos directamente por el capital privado, sino por el Estado, y realizan actividades improductivas y productivas, por lo que parecieran pertenecer a una categoría social diferente a los trabajadores asalariados del sector privado. Los salarios de la burocracia, los empleados y trabajadores del Estado provienen de los impuestos y deuda, pero también del cobro de trámites y venta de mercancías. En el ámbito estatal la forma específica en que venden su fuerza de trabajo no se enmarca en la relación típica entre capital y trabajo sino que se decanta en una peculiar relación entre Estado-trabajo (Wright, 2010). Desde esa perspectiva, los trabajadores estatales asumen una posición dual, por el carácter estatista de la producción donde se ocupan, por lo que la producción estatal no es una esfera pública de la producción capitalista.

Producción estatal

Existe una diferencia clara entre los trabajadores estatales según generen o no plusvalor. En primer término, los trabajadores de las empresas estatales que producen y venden mercancías —por ejemplo, petróleo, gas, electricidad, agua o telefonía— son obreros que producen plusvalor.

Aunque las funciones productivas del Estado, no como productoras de plusvalor, sino la producción de las condiciones materiales e institucionales

que soporten la reproducción del capital, no se adaptan plásticamente a las necesidades del capital, existe una tendencia del capital a imponerse. No se advierte una aplicación mecánica de la lógica de valorización desde el sector privado al sector público, pero el funcionamiento del aparato estatal está condicionado por el modo de producción capitalista y sus sectores laborales pueden ser equiparables a los que se ejecutan en la órbita empresarial privada.

La política de privatización de las empresas de servicios públicos ha sido impulsada por los programas de ajuste estructural neoliberal con la intención de amplificar los espacios de valorización de capital. Adicionalmente, en la organización del trabajo en la administración pública se implementan los criterios empresariales, por ejemplo, con la nueva gerencia pública que inculca el principio de eficiencia, el trato al ciudadano como cliente, la descalificación laboral, los contratos de trabajo precario, entre otras disposiciones.

Una paradoja incubada en el sector público es que algunos trabajadores rinden, en efecto, un plustrabajo pero sin producir valor. En el capitalismo contemporáneo, la alta burocracia política que comanda el sector público y los empresarios privados establecen un marco de comparación entre ambos sectores para contrastar los productos de los trabajadores estatales con los productos similares producidos en el sector privado como mecanismo para desvalorizar la fuerza de trabajo y propiciar divisiones de clase.

Administración o servicio público

En segundo término, los trabajadores estatales que producen servicios que no son mercancías, sino que se consideran servicios públicos que pueden

otorgarse como derechos sociales, sean gratuitos o con cuotas mínimas, como la salud, educación, cultura, infraestructura, espacios públicos, registros y estadísticas, son trabajadores que contribuyen a la creación de las condiciones institucionales y materiales necesarias para la consecución de la explotación capitalista y la dominación política, es decir la reproducción de condiciones generales del capitalismo. En este punto no entran, por el momento, los cargos públicos directivos, es decir, la burocracia estatal de mandos medios y superiores, ni los que laboran en las fuerzas armadas del Estado.

Construcción de infraestructura

La construcción de infraestructura por el Estado es un cimiento básico para los planes de negocio empresarial privado. Por ejemplo, en la construcción de caminos no se producen mercancías ni plusvalor, pero se realiza un trabajo imprescindible para el funcionamiento del sistema capitalista, que sirve para expandir el sector automotor, abrir rutas de transporte, ampliar mercados, etcétera. En este plano, los trabajadores están supeditados a una relación económica diferente a los asalariados por el capital, aunque son «un asalariado libre como cualquier otro», que como tal rinde un plus-trabajo que es «imposible de intercambiar. Para el obrero mismo, comparado con los demás asalariados, se trata de plustrabajo» (Marx, 1983:22, 23).

En casos como la construcción de caminos, se puede calcular el plusvalor apropiado por el conjunto de la clase capitalista derivado del plusvalor apropiado por las empresas privadas constructoras que venden el uso de caminos a través del sistema de peajes. Entonces, el plustrabajo generado por los obreros estatales es comprensible como un hecho enmarcado

en el capitalismo contemporáneo, sobre todo bajo la imposición de la lógica del mercado en el sector estatal bajo la premisa de la «eficiencia». Más que una «constricción» del capital sobre la producción estatal, es ya una imposición sistémica acorde a las relaciones de producción dominantes.

Coerción

En función del trabajo coercitivo que cumple el Estado capitalista a través de sus fuerzas armadas y policiales es una falacia decir, fuera de contexto, que el «ejército es el pueblo uniformado» (Guevara, 2007), pues una cosa es un movimiento revolucionario y otra la dominación del Estado capitalista. Las fuerzas armadas, la policía y demás cuerpos de seguridad tienen el cometido de reprimir a las clases populares y extremar la guerra de clases en defensa de la propiedad privada.

La función represiva que realizan determina una existencia social ajena a la clase obrera. Esta función política los ubica en el polo opuesto, en contra de la clase obrera. Es una situación contradictoria, pues quienes cumplen ese papel tienen un origen social, un nivel salarial y vínculos sociales que los ubica en el sector de los no propietarios, pero su función policial los convierte en guardianes de los intereses de los propietarios, en contra de las clases no propietarias. Los trabajadores de las fuerzas represivas venden su fuerza de trabajo y son explotados por el capital y el Estado de forma indirecta.

Ante situaciones de conflicto social o fuerte tensión algunos sectores pudieran neutralizarse o sumarse a la causa obrera, lo cual significaría una fractura en la institución, una situación de antagonismo abierto que presagia una revolución social. Sin embargo, la normalidad capitalista es diferente, porque tiende a prevalecer la función represiva que determina la

existencia social, el conflicto social latente, encubierto o manifiesto. La dominación capitalista necesita el rigor de la función represiva, que algunos llaman «violencia legítima del Estado»:

Estado es aquella comunidad humana que, dentro de un determinado territorio (el «territorio» es elemento distintivo), reclama (con éxito) para sí el monopolio de la violencia física legítima. Lo específico de nuestro tiempo es que a todas las demás asociaciones e individuos sólo se les concede el derecho a la violencia física en la medida en que el Estado lo permite. El Estado es la única fuente del «derecho» a la violencia (Weber, 1975:83).

Pero determinará una impronta reaccionaria a las reivindicaciones de la policía, el ejército y similares, que serán siempre distintas de las del común del proletariado. Nunca será lo mismo el aumento salarial conseguido por los obreros de empresas privadas o públicas que el incremento salarial concedido por el Estado a sus fuerzas del orden. Las reivindicaciones laborales de las fuerzas represivas tienen inexcusablemente un significado reaccionario, en tanto contribuye a consolidar a la cohesión y moral de las fuerzas del orden estatal y potencialmente el poder de represión de los trabajadores en general.

La política de seguridad se impone como un dispositivo de control político de las clases populares, para disuadirlas, cooptarlas, enajenarlas, reprimirlas, neutralizarlas.

Reproducción social

No deja de ser sintomático que los trabajadores públicos de los servicios públicos de salud y educación, que son los garantes de derechos sociales

y de la reproducción social de la fuerza de trabajo en el capitalismo, están siendo sometidos a criterios de eficiencia similares a los trabajadores que son explotados en el sector privado haciendo funciones parecidas. Desde esa perspectiva, habría una conjunción de intereses de clase entre los trabajadores asalariados estatales y privados, que a menudo no se percibe ni se articula políticamente, no obstante que de manera creciente existe una homologación entre ambos tipos de trabajadores. Inclusive, existen corredores entre los dos ámbitos que permiten que los trabajadores estatales pasen a laborar al sector privado y viceversa, pero ello no significa que se opera una metamorfosis en su condición de clase, ni que las condiciones generales de trabajo cambien drásticamente, sobre todo en la educación.

La subsunción del trabajo académico al capital también se expande, en la medida en que las condiciones materiales lo propician. En el sector privado, las empresas producen y venden la educación como una mercancía y los docentes que ahí venden su fuerza de trabajo son trabajadores productivos, pueden percibir un salario inferior al de determinados trabajadores manuales, sobre todo quienes trabajan a «destajo», amén de que la política sindical tiende a asemejarse a la del resto de los trabajadores. Algo semejante ocurre con los médicos a quienes las empresas les exigen atender cierta cantidad de pacientes y realizar trabajos muy parcializados. Más nítido es el caso de los trabajadores de «servicios» que suelen ser considerados en la moderna «clase media».

Bajo la premisa neoliberal de austeridad, en realidad ajuste, que recorta determinados servicios públicos que contribuyen a la reproducción social, como la atención escolar a infantes y la atención hospitalaria, que cuentan con un valor como servicios productivos, al ser suspendidos o restringidos, se transfieren las funciones a las familias o al mercado, pero en las cuentas

estatales aparece como ahorro. Esto significa que esta forma de trabajo directamente social, organizada por entidades estatales y que aparece en los costos de producción globales, se convierte en trabajo doméstico, el Estado se desprende de una responsabilidad y endilga una carga adicional a la familia, con ello se transmuta de la esfera productiva a la reproductiva. El trabajo doméstico, por tanto, se convierte en una instancia subsidiaria para la creación de riqueza social, pero no se le reconoce una función orgánica en la valorización del capital. A la pérdida de derechos se agrega una carga más de opresión, que recae, por lo común, en las mujeres.

Trama cultural y comunicacional

En la división social del trabajo tienen cabida sectores medios de trabajadores que realizan actividades intelectuales que puede servir al capital, al Estado o a las clases populares, por lo que cumplen un papel ambiguo en la esfera social, política y cultural; asimismo pueden tener como fuente de ingreso un salario otorgado por el Estado o el capital, pero también pueden desempeñarse como trabajadores «autónomos». Es el caso de los trabajadores de la cultura, que se catalogan como creadores, gestores o promotores, entre los cuales ha destacado la presencia pública de los escritores, artistas y periodistas. En el ámbito de su producción se genera una variedad de bienes culturales que además de tener un valor económico, en tanto son trabajadores productivos, también adquieren un valor simbólico, pues las ideas, imágenes, símbolos, obras y otros contenidos se inoculan en la subjetividad colectiva, y pueden modular determinados grados de conciencia social, sentido estético y valores societales.

Los trabajadores intelectuales del ancho mundo de la cultura trabajan con un pensamiento conceptual que se materializa en sus obras, sean éstas intangibles o tangibles. Entre las más logradas o aceptadas, o entre las que los poderes económicos y políticos adoptan como propias, se puede llegar a expresar el espíritu de una época, la ideología dominante o la cultura popular. La lucha ideológica y la guerra de las ideas es una arena importante para ganar posiciones en el imaginario social, en el sentido común y en el debate público. El hecho de que los intelectuales formados y educados en la cultura universal y los avances de la ciencia, la tecnología y las artes estén perdiendo presencia ante los periodistas y comentaristas de los medios electrónicos, con un bagaje cultural más precario, es signo de la mercantilización y volatilización de las ideas y de la degradación de la discusión pública.

Sin embargo, gran parte de las discusiones de gran calado, aquellas que fundamentan la toma de decisiones en los círculos del poder estatal y corporativo, no es un asunto que se ventile públicamente, sino que en ello toman partido los consultores, cabilderos, *think tanks*, abogados y asesores de los grandes poderes empresariales y políticos.

La publicidad y la comunicación han servido como mecanismos para acelerar los tiempos de circulación del capital, pero también se han convertido en palancas de acumulación, máxime con la reconversión de los transportes, la comunicación, la información, el entretenimiento y los nuevos estilos de vida.

Las llamadas industrias culturales, que otrora estaban aposentadas en medios analógicos (prensa, radio, televisión, cine, telefonía) y ahora se desplazan hacia los medios digitales (internet, redes digitales, *big data*, telefonía móvil), configuran grandes monopolios que controlan la esfera

de la información y la comunicación, la cual está engendrando la llamada cuarta revolución científico tecnológica y generando una economía digital pujante, que está propiciando la convergencia tecnológica en los sectores productivos y financieros más avanzados, la modificación en los patrones de consumo y la recodificación de la vida cotidiana.

Pese a que parecieran cosa del pasado, los sectores religiosos, que eran el centro de la ideología medieval y feudal, perviven para montarse en el capitalismo tardío y las formas de gobierno exacerbadas como el neofascismo, el populismo y el nacionalismo.

Obreros: trabajo productivo

En el capitalismo decimonónico, pero también en el del siglo XXI, el obrero se ve compelido a vender su fuerza de trabajo puesto que claramente no dispone de otra forma para subsistir. El proceso crucial de valorización del valor, y con ello la espiral de acumulación de capital, mediante la explotación del trabajador responde a una lógica que escenifica incesantemente. Por una parte, el trabajador y el capitalista escenifican la compra-venta de fuerza de trabajo en un acuerdo mercantil que supone un intercambio de equivalentes; posteriormente se realiza, en el proceso productivo, el consumo productivo de la fuerza de trabajo, para luego consumir la apropiación de plustrabajo por parte del capitalista. En primer término, el trabajador y el capital aparecen como compradores y vendedores, por lo que el obrero se distingue de otros vendedores de mercancías por la especificidad del valor de uso que pone a la venta su capacidad de trabajo y con ella la posibilidad de crear nuevo valor.

El producto, antes fruto directo del productor individual, se transforma en general en el producto colectivo de un personal combinado de trabajo, cuyos miembros están más cerca o más lejos del manejo del objeto de trabajo.

El obrero no produce para sí, sino para el capital. Por tanto, ya no basta con que produzca en general. Tiene que producir plusvalor. Sólo es productivo el trabajador que produce plusvalor para el capitalista o que sirve para la autovalorización del capital.

El concepto de trabajador productivo, por ende, en modo alguno implica meramente una relación entre actividad y efecto útil, entre trabajador y producto del trabajo, sino además una relación de producción específicamente social, que pone en el trabajador la impronta de medio directo de valorización del capital. De ahí que ser trabajador productivo no constituya ninguna dicha, sino una maldición (Marx, 1987b:615-616).

La gran masa de trabajadores asalariados distribuida en los sectores modernos de la producción representa más de cuatro quintas partes de la población urbana de los centros desarrollados. Más específicamente, la masa de trabajadores asalariados conforma las clases populares, que a su vez pueden ser divididas en términos gruesos en tres categorías. Una son las clases populares estabilizadas en sectores de producción modernos o en vías de serlo que disponen de un peso político o calificación profesional para reforzar su capacidad de negociación contractual y permite a los trabajadores mantener una seguridad en el empleo, por ello suelen estar organizados en sindicatos poderosos, al menos en determinados países. La otra son las clases populares precarizadas que están integradas a la acumulación del capital pero que perviven en sectores de actividad premodernos o poco competitivos, que incluyen a sectores laborales con exiguo poder

de negociación, sea por no estar organizados en sindicatos o disponer de baja calificación laboral, inclusive por no tener la ciudadanía o sufrir discriminación racial, de género o nacionalidad, o sea por no estar asalariados y estar desempleados u ocupados en el sector informal.

En términos gruesos, se puede admitir que las clases trabajadoras del sector popular representan aproximadamente unas tres cuartas partes de la población urbana mundial, en tanto que de ese universo se despliegan los trabajadores precarizados, que serían dos tercios de las referidas clases populares a nivel mundial, pero la composición es diferente para los países desarrollados y subdesarrollados, pues mientras en los primeros los precarios son 40% de las clases populares en las periferias duplican la proporción para alcanzar 80% (Amin, 2012). A partir de estas estimaciones, puede considerarse en términos gruesos que los trabajadores precarizados alcanzan cuando menos la mitad de la población urbana mundial, y una proporción mayor prevalece en los países subdesarrollados.

Durante el periodo de posguerra, en la llamada edad de oro del capitalismo o los treinta gloriosos, en los países desarrollados las clases populares gozaron de condiciones relativamente favorables merced a las conquistas obreras frente al capital que redundaron en el fortalecimiento y estabilidad de sectores mayoritarios de los trabajadores insertados en el modelo de producción fabril de tipo fordista. En tanto que en los países subdesarrollados una parte de la clase trabajadora se dividía entre quienes padecían condiciones más precarias, que en las periferias suele ser una porción comparativamente mayor frente a los centros, cuando menos no era más de la mitad de las clases populares urbanas, en tanto que más recientemente los precarios urbanos rondan entre 70% y 80%; y la otra mitad eran trabajadores asalariados más o menos estables ubicados en sectores que

se iban modernizando o que tenían resabios de la economía colonial además de patrones añejos de industrias artesanales, toda vez que los patrones de producción conjugan formas sociotécnicas mixtas, premodernas y modernas.

Después de la Segunda Guerra Mundial, las clases populares urbanas adquieren mayor presencia en el conjunto de las clases populares. Para entonces los países subdesarrollados no sobrepasaban a la mitad de la población urbana global, pero han remontado ese umbral para representar los dos tercios, lo que los convierte en la mayor reserva demográfica del orbe.

Calificaciones laborales

Actualmente, los profesionistas que cuentan con educación universitaria están siendo subsumidos de manera creciente al capital. Al respecto se discute si se han estabilizado de forma independiente, si aumentan su independencia con respecto al capital, si logran incrementar sus ingresos para dejar de depender de la venta de su fuerza de trabajo.

Después de la Segunda Guerra Mundial ocurre una diferenciación con respecto al trabajador manual industrial. Durante la época de prosperidad del capitalismo y de fuerza relativa de la clase obrera, los trabajadores calificados asalariados asumían condiciones favorables a la venta de su fuerza de trabajo. Entonces se hablaba de creciente estratificación social —no de polarización— y prevalecían las cuestiones de estatus, prestigio, etcétera. Braverman (1975) demostraba que en los setenta gran parte de los trabajadores de cuello blanco estaban sometidos a una creciente subsunción a las condiciones impuestas por el capital. La tendencia se acentuó y abarca cada vez

más a profesionistas altamente calificados, como ingenieros, matemáticos, programadores y demás personal especializado en informática. La mayoría trabaja en empresas capitalistas produciendo programas de computación; son trabajadores productivos que producen programas, mercancías dotadas de valor de uso y valor (trabajo de investigación y elaboración del programa). Pero mientras que ciertos pioneros del sector de informática han logrado independizarse y trabajar por su cuenta, en la medida en que la formación de nueva fuerza de trabajo se amplía y estandariza, los tiempos de producción individuales se comparan en el mercado —a través de los valores de los productos— y se deben adaptar a los tiempos de trabajo socialmente necesarios imperantes en la industria.

El sistema educativo capitalista está produciendo masivamente técnicos, ingenieros y matemáticos, por lo que crece inevitablemente la oferta de fuerza de trabajo calificada y la presión del capital, en el mercado laboral se comparan los trabajos y las condiciones laborales tienden a homogeneizarse «hacia abajo». Esta tendencia se verifica en países que se han especializado en producir este tipo de trabajadores, como India.

Un prototipo contemporáneo de personal calificado es la atención especializada a clientes. Se trata de trabajadores productivos con una creciente subsunción al capital. Algunas grandes empresas cuentan con mucho personal: técnicos calificados e ingenieros que realizan tareas de «servicio», reparación o asesoría. También ocurre con los servicios vía telefónica o internet. En esas labores de ritmos intensivos y de exigencia en la productividad tipo «fordista» están ingenieros, administradores y similares; en gran medida, realizan tareas monótonas y repetitivas, por bajos salarios. Los salarios son semejantes a los que ganaban los matriceros y mecánicos de mantenimiento. Estos modernos *sweatshops* se caracterizan por contar con ejércitos

de trabajadores de cuello blanco que operan una computadora o línea telefónica. Resueltamente, estos trabajadores no están fuera de la clase obrera.

Espectro improductivo

Trabajadores improductivos asalariados por el capital

El capital no sólo explota a los trabajadores que producen el plusvalor sino que además explota a los trabajadores que no producen plusvalor pero que realizan labores que son necesarias para que el capital pueda realizar el plusvalor en la esfera de la circulación. Por ejemplo, los trabajadores de las esferas de la circulación de mercancías, la contabilidad y el movimiento del dinero. Estos trabajos no producen valores de uso pero sirven de soporte a la forma social donde se produce y se realiza el plusvalor, esto es, con las formas mercancía y dinero.

Los empresarios comerciantes o bancarios forman parte de la clase capitalista, pese a que sus capitales no son fuente directa de plusvalía. En tanto que los trabajadores improductivos que están subsumidos a la relación capitalista en esas actividades forman parte de la clase obrera. Aun cuando en el siglo XIX los empleados del comercio o los bancos no estaban completamente subsumidos al capital en cuanto a sus condiciones de trabajo, Marx los consideraba, a semejanza de los trabajadores de la industria, parte integrante de la clase obrera:

En un aspecto, tal trabajador de comercio es un asalariado como cualquier otro. En primer lugar, en la medida en que lo que compra es el capital variable

del comerciante, y no el dinero gastado como rédito, por lo cual se lo compra también no para adquirir un servicio privado, sino con el fin de la autovalorización del capital allí adelantado. Segundo, en la medida en que el valor de su fuerza de trabajo y por ende su salario está determinado, como en el caso de todos los restantes asalariados, por los costos de producción y reproducción de su fuerza de trabajo específica, y no por el producto de su trabajo.

Pero entre él y los obreros directamente ocupados por el capital industrial debe existir la misma diferencia que existe entre el capital industrial y el capital comercial, y por consiguiente entre el capitalista industrial y el comerciante (Marx, 1987a:375).

Si bien no se alude al nivel de salarios, se puede admitir que la mayoría de estos trabajadores percibe una remuneración similar a los otros obreros industriales, incluso inferiores. Anteriormente, cuando germinaba el capitalismo industrial, podía prestarse a complicación distinguir a los empleados con los «estratos medios», donde el puesto de oficinistas podría aludir al gerente industrial (Braverman, 1975), no obstante en las sociedades contemporáneas el panorama es más nítido con la tendencia inexorable a la proletarización generalizada: «El salario tiene la tendencia a disminuir, inclusive en proporción con el trabajo medio, en la medida en que progresa el modo capitalista de producción. En parte, ello ocurre por división del trabajo dentro de la oficina» (Marx, 1987a:385). En el término de empleados de oficina tienen cabida trabajadores productivos de la industria e improductivos del comercio y la banca.

No queda otra salida para estos trabajadores más que la de ofrecer irremediablemente su fuerza de trabajo para subsistir y aceptar ocuparse en empleos estandarizados, rutinarios, burocráticos, mediocres, donde cada

vez más persiste la norma capitalista del consumo de simple «gasto de fuerza de trabajo». Si bien no producen valor, su actividad es importante para que el capital consiga ahorros en los gastos necesarios para la apropiación de plusvalor, como corresponde a la esfera de la circulación. Con ese cometido, el capital comercial o bancario estará estimulado a bajar el precio de la fuerza de trabajo de sus empleados, introducir la mecanización y automatización y con ello propiciar una creciente descalificación de la fuerza de trabajo especializada en sus actividades. La permanente aplicación de la automatización en la banca es una muestra fehaciente del uso de la maquinaria para subsumir el trabajo del personal otrora considerado como trabajadores calificados. Algo semejante acontece en las oficinas, cuyos procesos también se pliegan hacia normas de tipo industrial, con esquemas operativos de flujo continuo (Braverman, 1975).

Prácticamente, en todos los tipos de empleo improductivo sometidos a las actividades de realización del capital se han adoptado las formas de organización del trabajo que rememoran al del tipo «fabril» en la medida en que se impone el uso efectivo del tiempo y el espacio, toda vez que persiguiendo su propio interés la parte patronal estudia concienzudamente los métodos más eficientes para disponer de hasta el último segundo del tiempo de trabajo de sus ejércitos de empleados que desempeñan las más variadas actividades como vendedores, cajeros, almacenistas, vigilantes, etcétera, diseminados en espacios diseñados para el manejo óptimo de mercancías, trabajadores y clientes con el soporte de dispositivos electrónicos y sistemas de videovigilancia. En tal sentido, estos sectores laborales se suman a la ola expansiva de la clase obrera.

Precarios

Una embestida colosal en contra del trabajo en todo el mundo ha procreado condiciones de sometimiento de gran parte del proletariado a la precariedad, pero este sector no representa una nueva clase social, como suele confundirse, sino que sigue siendo parte de la clase trabajadora, aunado al hecho de que la precariedad ha sido un fenómeno consustancial al desarrollo del capitalismo, que ahora se actualiza y se vuelve compleja. Es un subproletariado moderno fabril y de servicios, un proletariado *part time*, a tiempo parcial, cuyo rasgo principal es el trabajo temporal y precarizado, como se ha generalizado en las cadenas transnacionales de alimentos *fast food* y servicios, como McDonalds, Walmart, etcétera.

En este sector proliferan los trabajadores considerados como «operarios parciales» que realizan sus actividades a tiempo parcial, precario, trabajo por horas. Trabajadores precarios que vienen del desempleo, encuentran empleos precarios, por ejemplo en supermercados, pero pueden caer fácilmente en el desempleo, no tienen derechos.

Prolifera la figura de un proletariado a tiempo parcial, un subproletario (Antunes, 2000), caracterizado por la precariedad de sus trabajos y la ausencia de derechos laborales mínimos. Coexiste con otro tipo de proletariado, más moderno y estable, aunque cada vez con menor presencia, que realiza actividades más «calificadas» e «intelectualizadas» (en el sentido de las funciones asignadas por el capital). Lo que predomina es la expansión de la figura de proletario precario, como las mujeres que trabajan en las maquiladoras en México.

Trabajadores no manuales

Cabe advertir que la composición de clase no está determinada por la diferenciación entre trabajador manual y trabajador intelectual. Asimismo, que el trabajo productivo no está determinado por el contenido material de lo que produce sino por la producción de plusvalía.

En tal sentido, los trabajadores de «servicios» como el transporte, almacenaje, limpieza, alimentación, salud y docencia, entre otros, sólo tienen carácter productivo si trabajan en empresas capitalistas que venden sus «servicios» como mercancías. El grueso de estos trabajadores se enmarca en la definición básica de clase obrera, puesto que venden su fuerza de trabajo, las condiciones laborales están subsumidas en la relación capitalista, inclusive padecen los estragos de la precarización de la clase obrera en su conjunto. El ritmo de trabajo de los establecimientos de servicios suele ser tan intensivo como una línea de montaje de una fábrica de automóviles, organizada por técnicas fordistas o posfordistas.

Independientemente del nivel de remuneración o del prestigio de su profesión, los trabajadores no manuales que no detentan un cargo de mando del capital forman parte de la clase obrera, no corresponden a una división social de clase:

Junto a estas clases principales figura un personal numéricamente carente de importancia, ocupado en el control de toda la maquinaria y en su reparación constante, como ingenieros, mecánicos, carpinteros, etcétera. Se trata de una clase superior de obreros, en parte educada científicamente, en parte de índole artesanal, al margen del círculo de los obreros fabriles y sólo agregada a ellos. Esta división del trabajo es *puramente técnica* (Marx, 1987b:512-513).

Estos trabajadores son productivos pues contribuyen a modificar el valor de uso y producen valor y plusvalor. Diversos trabajadores de este tipo no se encuentran sometidos a la coacción capitalista, porque no están subsumidos realmente al capital debido a que el capital no determina por completo sus modos de trabajo. A diferencia del obrero subsumido realmente, pertenecen a la clase obrera pues venden su fuerza de trabajo, son asalariados del capital, producen plusvalor, pero no se integran plenamente a la clase obrera porque sus condiciones laborales mantienen una diferenciación. Es una condición social contradictoria que requiere aclararse. Para Marx,

el escritor que proporciona trabajo como de fábrica a su librero, es un trabajador productivo. (...) el literato proletario de Leipzig, que produce libros (...) por encargo de su librero, está cerca de ser un trabajador productivo, por cuanto su producción está subsumida en el capital y no se lleva a cabo sino para valorizarlo. Una cantante que canta como un pájaro es una trabajadora improductiva. En la medida en que vende su canto, es una asalariada o una comerciante. Pero la misma cantante, contratada por un empresario (*entrepreneur*) que la hace cantar para ganar dinero, es una trabajadora productiva, pues *produce* directamente capital. Un maestro de escuela que enseña a otros no es un trabajador productivo. Pero un maestro de escuela que es contratado con otros para valorizar mediante su trabajo el dinero del empresario (*entrepreneur*) de la institución que trafica con el conocimiento (*knowledge mongering institution*), es un trabajador productivo. Aún así, la mayor parte de estos trabajadores, desde el punto de vista de la forma, apenas se subsumen formalmente en el capital: pertenecen a las formas de transición (Marx, 1985:84-85).

En tal caso, el «literato proletario» no es un pequeño propietario que vende su mercancía en forma de libro como lo haría un productor independiente, su producción está subsumida al capital, se realiza para valorizarlo, pero no la modalidad de su trabajo; es una «forma de transición que está próxima a ser un trabajador productivo, se encamina a la proletarización, no a estabilizarse en una nueva clase pequeño burguesa. Algo semejante ocurría con el maestro.

Falsa autonomía

El llamado trabajo autónomo ha sido un espacio heterogéneo y contradictorio, sin una clara determinación de clase, entre el proletariado y la pequeña burguesía, incluyendo formas «corporativas», expuesto a los estragos del desarrollo capitalista. Desde la posguerra, el trabajo autónomo se ubicó en la agricultura, la artesanía, el pequeño comercio y el transporte. El achicamiento de la agricultura en los países desarrollados y la propagación de la distribución han incidido en el grado autónomo del trabajo rural y comercial. En menor medida en las profesiones intelectuales, sobre todo aglutinadas en colegios, habitualmente consideradas el baluarte de la cultura burguesa, por sus valores y la función subsidiaria al Estado. Las transformaciones de las profesiones intelectuales afectaban al trabajo autónomo y al trabajo asalariado.

Las profesiones han sido trastocadas por las nuevas tecnologías como forma privilegiada de trabajo intelectual autónomo en las últimas décadas. Tan sólo el uso central de la computadora y el internet ha concitado un giro desde los años noventa en varias direcciones: acceso al mercado sin

intermediarios, el acceso inmediato a la información y la comunicación, trabajo a distancia, conversión del hogar en oficina, ahorro en comunicaciones, etcétera. El grado de autosuficiencia y de autonomía se ha acrecentado. Además, emergen las «nuevas profesiones», profesiones no reguladas que se erigen como un tipo ideal de trabajo autónomo, una nueva «burguesía de los talentos» que suplía a las profesiones colegiadas de raigambre decimonónica y rebasadas por la modernización. A esto se le ha denominado «trabajador autónomo de segunda generación».

El trabajo asalariado ha sido trastocado por la gestión empresarial que promueve la figura del «autoempleado» (*self-employment*), *una forma espuria de trabajo independiente, pues la empresa obliga a sus trabajadores que se conviertan en «autónomos», que asuman riesgos y responsabilidades, que sean competitivos frente a sus compañeros; no cuentan con contrato debido a que se asumen como colaboradores, no tienen horarios fijos sino disponibilidad con horarios flexibles, trabajan a domicilio, inclusive que trabajen a distancia. La pretensión es desnaturalizar el trabajo asalariado para conferirle un falso rostro de independencia, para incrementar la intensidad de trabajo, los niveles de productividad y crear la sensación de satisfacción para el empleado, sometido en realidad a una mayor responsabilidad y estrés permanente.*

Las nuevas tecnologías han suscitado entre los *freelance* la propagación del individualismo que funge como ideología neoliberal que genera un ambiente de euforia y competitividad al sentirse parte una novedad de la época llamada posfordista, que los torna en agresivos agentes de mercado reacios a asociarse entre colegas para crear y defender sus derechos y crear relaciones de solidaridad.

Esta figura paradigmática del trabajo compatible con el aparato tecnológico en boga resulta débil y engañosa ante las oscilaciones del mercado,

que golpean con más vigor a las figuras y empleos que no disponen de redes de protección ni organización de base.

Subsumido en este espíritu individualista y competitivo, el trabajador se confunde con la peregrina idea ser él mismo una forma de empresa, de no pertenecer al mundo del trabajo. La normatividad que impulsa esta nueva y enajenada identidad, descataloga las formas de asociación o pactos que servían como redes de protección mínimas, resultan incompatibles con la normatividad antimonopolios en la medida en que se conciben como funcionales a la libre empresa.

El eje de la contradicción entre capital y trabajo habría sido transferido hacia la subjetividad del trabajador, para que se alejara del antagonismo frente a su enemigo histórico y asumiera, en su lugar, preceptos como «responsabilidad personal», «enriquecimiento del trabajo», «horizontalidad jerárquica», entre otros, para encontrar un terreno de confrontación y de superación individual entre sus congéneres. La generación de un ambiente de competencia en el ámbito laboral y la precarización generalizada de las condiciones de trabajo exacerbaron la transmutación de la contradicción principal. Es sintomático el tratamiento conferido a los trabajadores «cuentapropistas», que al final de cuentas desempeñan trabajos semejantes al de un empleado convencional con el atenuante de que lo realizan por su cuenta y riesgo, impelidos por la ideología individualista. Además, la gestión del trabajo dentro de las empresas adopta esos preceptos, y rediseña tareas que a la postre renombran la función de los empleados, de modo que les denomina, por ejemplo, «gestores» o «colaboradores» de la empresa, como si en efecto fuesen trabajadores por cuenta propia insertados en un área de trabajo (p. ej., los «centros de utilidades») (Trenkle, 2016). O el caso de los trabajadores subcontratados, trabajadores sin derechos en

el sector formal, público y privado, que habitualmente realizan funciones para una empresa o varias empresas, que a su vez se han desprendido de determinadas funciones y tareas que antes realizaban por su cuenta para ahora delegarlas en empresas o trabajadores contratados para que cubran esos servicios, y con ello abaratar costos y pago de impuestos en su contabilidad, que son externalizados en subcontratistas que precarizan en grado extremo a los trabajadores.

Las políticas estatales de gestión del empleo utilizan un discurso orientado a favorecer la flexibilización y precarización laboral que exaltan la «autogestión» y la «responsabilidad personal» de los trabajadores que entran y salen del ámbito laboral, pero que son reinsertados en mercados laborales provistos de un catálogo amplio de empleos «chatarra» con altas dosis de ideología de superación personal y de individualismo mercantil.

Subsunción del sector no asalariado

El concepto de subsunción del trabajo en el capital referido en términos abstractos al proceso inmediato de producción capitalista puede ser ampliado a la circulación del capital y al sistema global de producción-circulación donde aparece el consumo final o improductivo, el ámbito de los imaginarios y la cultura (Negri, 2006; Veraza, 2008; Márquez, 2017b).

De manera típicamente capitalista el proceso de valorización ocurre con la explotación del trabajador asalariado, en una travesía que principia cuando el proletario se ve orillado a vender su fuerza de trabajo al capitalista, quien por su parte la compra en una relación que se pacta jurídicamente y en términos mercantiles como si fuese un inobjetable intercambio de

equivalentes, la venta de la mercancía fuerza de trabajo a cambio del pago de un salario, continúa con el consumo productivo de la fuerza de trabajo, mediante la producción de mercancías, y se corona con la apropiación del plus trabajo, que representa un plusvalor. En la primera parte de esta escenificación los protagonistas, el trabajador y el capital, aparecen como simples compradores y vendedores, y en ese caso el obrero se distingue de otros vendedores por «el específico valor de uso de lo que vende».

Trabajo rural y campesinado

En la clase trabajadora también debe incluirse al proletariado rural, que igualmente vende su fuerza de trabajo al capital; son asalariados en los campos agrícolas, como jornaleros, trabajadores temporales y jornaleros agrícolas migrantes, sobre todo en zonas agroexportadoras y agroindustriales, vinculadas a los mercados de consumo nacional e internacional, en un contexto donde ha ocurrido una reconversión agrícola de las periferias, otrora exportadoras de productos tropicales como materias primas para la industria de países desarrollados, y ahora proveedores de productos suntuarios, asociados a acaparamiento de tierras, monocultivos y cambios tecnológicos.

El capitalismo expansivo ha desaparecido a los campesinos, pero también ha generado condiciones que permiten la regeneración del campesinado en determinadas áreas.

En el caso de la explotación del campesino la escena principal de la explotación, así sea indirecta, no se verifica en el ámbito de la producción sino que transcurre en el proceso de circulación. En primera instancia el productor directo, el campesino, sea por caso, produce un excedente

empleando sus propios medios de producción (tierra, insumos, maquinaria) y su fuerza de trabajo (o puede comprar fuerza de trabajo adicional), en segundo momento se desplaza al mercado para vender sus productos levantados en la cosecha, pero este intercambio no aparece como entre equivalentes sino, al contrario, es un intercambio de no equivalentes. En ese intercambio desigual el trabajador directo y propietario de los medios de producción aparece como vendedor y explotado, en tanto que el capital que compra la cosecha para revenderla o industrializarla aparece como comprador y explotador. A diferencia de otros vendedores, el sello del campesino no es el valor de uso sino el valor de cambio de la mercancía que vende y el campesino tiene que malbaratar su cosecha porque de ese ingreso depende total o parcialmente su sobrevivencia (Bartra, 2006).

En la moderna agricultura campesina y en particular la pequeña producción por contrato inmersa en un capitalismo global más que maduro los inicuos intercambios son una variante excéntrica de la explotación capitalista, donde el trato comercial en que se amarra la exacción del excedente no es previo —como sucede en el caso del obrero que vende su fuerza de trabajo antes de entrar a laborar por cuenta del patrón— sino que la compraventa expoliadora es posterior a un proceso productivo que se desarrolló bajo el mando del trabajador directo. El punto es que ocurre de manera reiterada un intercambio desigual en la medida en que se transfiere plusvalor después de haber sido creada, aunque también debe reconocerse que hay una subsunción material del trabajo campesino en el capital en tanto se acude al mercado para adquirir insumos, implementos, maquinaria, crédito y fuerza de trabajo para producir, algo que se afianza más cuando se sujeta el campesino a los términos de la agricultura por contrato en esquemas de proveeduría de insumos industriales, más aún,

cuando se trata simple y llanamente de agricultura empresarial donde los productores directos se proletarizan.

Mujeres trabajadoras

Dentro del proceso de industrialización y la expansión de los servicios, el capitalismo ha sometido al régimen asalariado a grandes cantidades de mujeres, que por esa vía parecieran emanciparse al ingresar al mercado laboral, pero las remite a una nueva y más severa forma de dependencia frente al capital, pero también ha confinado a grandes cantidades de mujeres al trabajo reproductivo y actividades de cuidado. Dos modalidades de trabajo, productivo y reproductivo, que a menudo implican en realidad una doble jornada.

Es un hecho histórico que la clase trabajadora siempre ha estado compuesta por mujeres y por hombres. De hecho, algunos sectores, como la industria textil, se organizaron en torno a la mayor explotación de las obreras. Actualmente, los trabajadores tienen presencia mayoritaria en diversos sectores laborales, sobre todo en los especializados con trabajo a tiempo parcial, que han mostrado un crecimiento abrumador en las últimas décadas y han propagado la precarización acentuada. En términos generales, se ha expandido la inserción femenina en el mercado laboral, y máxime cuando el capital le confiere funciones de tipo polivalentes, que conjugan dentro y fuera de casa. El capital venía explotando el trabajo reproductivo realizado por las mujeres en el ámbito doméstico, y ahora profundiza la explotación en los ámbitos fabriles y de servicios.

En el trabajo doméstico se despliega el trabajo reproductivo y se crea un entorno para la socialización básica, la gestación y crianza de los hijos,

que se prepararán para entrar algún día al mercado, además de garantizar la subsistencia material y espiritual de los adultos insertados o retirados del mercado laboral o de productos. El mantenimiento del hogar precisa producir o adquirir bienes y servicios que configuran una «economía del cuidado», de «trabajo afectivo», que confiere un papel a la familia, económico y psicológico. En las familias tradicionales y en las monoparentales donde asume la jefatura, la mujer suele cargar con las labores domésticas, a cuya función biológica reproductiva se impone la carga del trabajo doméstico, una función ancestral que en el capitalismo, que escinde lo productivo y lo reproductivo, encubre una explotación u opresión de la mayoría de las mujeres. El capitalismo es

un sistema social de producción que no reconoce la producción y reproducción del trabajo como una actividad socioeconómica y como una fuente de acumulación del capital y, en cambio, la mistifica como un recurso natural o un servicio personal, al tiempo que saca provecho de la condición no-asalariada del trabajo involucrado (...) [;] las jerarquías sexuales siempre están al servicio de un proyecto de dominación que sólo puede sustentarse a sí mismo a través de la división, constantemente renovada, de aquellos a quienes intenta gobernar (Federici, 2010:16-17).

Para concluir: disyuntiva sobre un horizonte abierto

Al menos, tres grandes tendencias del capitalismo contemporáneo actúan como moduladores del cambio en la relación entre capital y trabajo, cada una de las cuales entraña su propia contradicción.

a) Desindustrialización/reindustrialización

La participación del sector industrial ha menguado en las economías capitalistas maduras durante el siglo pasado. En las ramas de la manufactura, minería y energía, entre otras, han decaído drásticamente los niveles de producción y empleo. Sin embargo, de esa crucial tendencia verificada en los grandes centros de la economía mundial, sobre todo Estados Unidos y el norte de Europa, no se puede colegir que el mundo en su conjunto se haya desindustrializado y que estamos en una sociedad posindustrial. Esa es una visión euroestadounidense que no puede hacerse extensiva al resto del orbe.

No ha ocurrido ninguna desindustrialización a nivel mundial. En todo caso, el fenómeno de la desindustrialización se ha verificado al seno de las economías capitalistas maduras, pero no en las llamadas economías emergentes o menos desarrolladas que se reinsertan a las nuevas pautas de la división internacional del trabajo.

El tema ha sido ampliamente discutido alrededor de la cuestión de si la clase obrera ha disminuido y si ya no es la principal fuerza de cambio en el capitalismo; por añadidura se cuestiona si una sociedad socialista o poscapitalista será un mundo sin industria o sin trabajadores en la industria. Pero el hecho es que el mundo no está desindustrializado. Las estadísticas internacionales recabadas por la OIT en sus diversos informes muestran como la cuantía de las personas trabajadoras se incrementa de manera multianual, por lo que los trabajadores que producen valor a escala mundial, en lugar de aminorar, siguen aumentando.

La base industrial de las economías maduras ha sido relocalizada porque deja de ser rentable la inversión para el capital en los grandes centros

industriales, como sucedió a fines del siglo XIX con la industria británica o en Estados Unidos y otras economías asociadas a finales del siglo XX. Para contrarrestar la caída de la rentabilidad se implementa la estrategia de «globalización», es decir, la colocación del capital financiero e industrial en otros territorios, sobre todo en las economías «emergentes» y periféricas dotadas de abundante fuerza de trabajo barata susceptible de explotarse y recursos naturales y fuentes de energía sin regulación estatal para deprender y engullir en los procesos productivos.

b) Desproletarización/nueva proletarización

Los datos sobre los trabajadores industriales a niveles mundial y nacional suelen subestimar su cuantía, pues varias categorías del trabajo industrial se transfieren al sector de servicios, como por ejemplo el transporte, comunicaciones y alta tecnología. Los datos internacionales estiman que la fuerza de trabajo industrial se acrecienta, incluso a un ritmo mayor que el sector de los llamados servicios, toda vez que muchas actividades clasificadas precisamente como servicios son en realidad funciones articuladas a la industria. No obstante, se reciente un declive en las economías desarrolladas con industrias maduras y un leve incremento en la participación porcentual de trabajadores industriales en el sector laboral global.

La gran caída no se ha verificado en el trabajo industrial sino en el trabajo agrícola mundial. El proceso de absorción de campesinos y trabajadores agrícolas de zonas rurales para convertirlos en trabajadores de la industria en las ciudades no ha terminado. Más clara es la caída de la fuerza de trabajo agrícola a nivel mundial, inmersa en procesos de industrialización de la producción agroalimentaria que introduce la tecnificación, el acaparamiento

de tierras y la exportación de productos con mayor cotización en los mercados internacionales. El gran fenómeno que ha venido avanzando, lentamente, a nivel mundial, durante el último siglo y medio, más que la desindustrialización es el de la desruralización o descampesinización.

No obstante, a nivel mundial la mayoría de los trabajadores están ocupados en el multiforme sector de los servicios. Pero este sector está mal definido, y nadie puede ser ubicado claramente como trabajador industrial o agrícola. El sector laboral de los servicios era pequeño en términos estadísticos, comparado con el agrícola, pero lo ha rebasado hasta configurarse como el más grande en la economía contemporánea.

La participación de trabajadores industriales en las economías más desarrolladas ha decaído, de la misma manera en que se ha ralentizado el empleo en general en los centros de la economía mundial. El paro urbano es un problema estructural que ha desencadenado conflictos sociales y políticos sin solución a la vista.

Por añadidura, el empobrecimiento de la clase obrera se ha profundizado. La caída de la participación de los trabajadores en el ingreso nacional ha sido dramática, lo cual suele agudizarse en las crisis recurrentes para no volver a recuperarse, cuando menos al nivel establecido en los años más estables de los regímenes de Estado benefactor o desarrollista.

c) Tecnologización/depredación de trabajadores

El capitalismo ha mostrado grandes avances tecnológicos y ha ampliado su cobertura espacial, pero las horrendas condiciones de miseria, enfermedad, las condiciones de los talleres de sudor, lesiones y pobreza que padecieron hombres, mujeres y niños rurales conforme fueron sometidos e

incorporados a trabajar en las ciudades de rápida industrialización y urbanización en el norte de Inglaterra, según las descripciones de Engels (1845) sobre las condiciones del proletariado inglés del siglo XIX, en el siglo XXI parece repetirse la misma o una historia semejante en los guetos de China, el Sudeste de Asia, India y América Latina, es decir, las regiones donde se están alojando las manufacturas con los mayores niveles de empleo, inversión y producción.

En lugar de avanzar hacia una sociedad del ocio «poscapitalista», como presagiaba la utopía del progreso merced a la prevalencia de las tecnociencias, las nuevas tecnologías, los robots, etcétera, que incrementarían notablemente la productividad y propiciarían una transición hacia el trabajo libre, la explotación y la pobreza continúan como los rasgos profundos del capitalismo. Las horas de trabajo cubren la parte sustancial, insomne, del tiempo de la vida, sin que las economías maduras den muestras de una disminución de las ataduras el trabajo ni que se contraigan las muy altas jornadas laborales industriales en las economías emergentes y periféricas, que han concentrado los procesos intensivos en fuerza de trabajo. Aparte de las élites que viven orondamente del trabajo de los demás, se han generalizado los empleos precarios donde prevalece la exigencia de laborar «duro» y sin seguridad apenas para sobrevivir. En la modernidad tardía, el capitalismo continúa siendo la principal cadena en la producción y la fuerza de clase de los capitalistas se opone decididamente a la libertad humana más sustancial.

Desde los análisis más tempranos de Marx y hasta los más recientes, provenientes de economistas, tecnólogos y comentaristas diversos es que el avance inexorable de la tecnología tiende a consolidar procesos productivos más intensivos en capital y menos en fuerza de trabajo. La disyuntiva

que se bosqueja es que las novísimas tecnologías pueden crear nuevas industrias, que se destacan por su alta intensidad en capital, al basarse, por ejemplo, en robótica, inteligencia artificial y otras tecnologías convergentes. Eventualmente, también se abren nuevos sectores laborales, pero grandes contingentes laborales se tornan prescindibles y se amplifica la precarización laboral. Sea como fuere, la lucha entre el capital y el trabajo tiende a intensificarse y conducirse por pasajes más intrincados.

El punto clave radica en las relaciones sociales de producción y en la disputa que entablan el capital y el trabajo para apropiarse del valor creado por el trabajo social según un cierto nivel de productividad. La distribución del plusvalor se dirime mediante la lucha de clases y de conformidad a una cierta configuración económico-política, que en la actualidad podemos reconocer como capitalismo neoliberal. En el curso de las últimas tres décadas, durante la vigencia del proyecto neoliberal, la principal confrontación social se ha decantado claramente hacia los intereses del capital. El trabajo está perdiendo la batalla debido a que se han menguado el poder político de los trabajadores y se ha desmantelado la institucionalidad que le daba cierta protección. En este nuevo escenario de contrarreforma se han impuesto draconianas leyes antisindicales, se han desmantelado las conquistas laborales y los esquemas legales e institucionales de protección al empleo y contratación permanente, las formas de salario directo e indirecto y la calidad de vida de los trabajadores y sus familias han sufrido un gran revés histórico, el ejército de reserva integrado por una gran masa de desempleados y subempleados ha crecido de manera desproporcionada como resultado de la implantación de diversas modalidades de la fábrica industrial global o lo que hemos llamado redes globales de capital monopolista.

Referencias

- Amin, Samir (2012), *El capitalismo contemporáneo*, Barcelona, El Viejo Topo.
- Antunes, Ricardo (2000), «La centralidad del trabajo hoy», *Papeles de Población*, 6(25).
- Bartra, Armando (2006), *El capital en su laberinto. De la renta de la tierra a la renta de la vida*, México, Universidad Autónoma de la Ciudad de México/Itaca.
- Bernardo, João (2009), *Economia dos conflitos sociais*, São Paulo, Expressão Popular.
- Bolaño, César (2013), *Industria cultural, información y capitalismo*, Barcelona, Gedisa.
- Braverman, Harry (1975), *Trabajo y capital monopolista. La degradación del trabajo en el siglo XX*, México, Nuestro Tiempo.
- Engels, Frederick (2000), *Del socialismo utópico al socialismo científico*, en <https://www.marxists.org/espanol/m-e/1880s/dsusc/index.htm#indice>
- _____ (2002), *La situación de la clase obrera en Inglaterra*, en <https://www.marxists.org/espanol/m-e/1840s/situacion/index.htm>
- Federici, Silvia (2010), *Calibán y la bruja. Mujeres, cuerpo y acumulación originaria*, Madrid, Traficantes de Sueños.
- Gorz, André (1981), *Adiós al proletariado (más allá del socialismo)*, Barcelona, El Viejo Topo.
- Guevara, Che (2007), *La guerra de guerrillas*, La Habana, Ocean Sur.
- Habermas, Jürgen (1986), *Ciencia y técnica como ideología*, Madrid, Técno.
- Hinkelammert, Franz J. y Henry Mora Jiménez (2014), *Economía, vida humana y bien común. 25 reflexiones sobre economía crítica*, San José, Arlekin.
- Márquez Covarrubias, Humberto (2010), «Crisis del sistema capitalista mundial: paradojas y respuestas», *Polis* (27).

- _____ (2017a), «Universidad pública intervenida. Subsunción del trabajo conceptual y desvalorización del proceso educativo», *Observatorio del Desarrollo*, 6(16).
- _____ (2017b), «Jaque perpetuo: quebranto de la reproducción social», en Jeza-bel Hernández, Sigifredo Esquivel y Leocadio Martínez (coords.), *Salud mental y pobreza. Una mirada desde la globalización*, Zacatecas, Taberna Librería.
- Marx, Karl (1975), *El capital. El proceso de producción del capital*, tomo I, vol. 2, México, Siglo XXI.
- _____ (1979), «Emigración forzada», en Karl Marx y Federico Engels, *Imperio y colonia. Escritos sobre Irlanda*, México, Cuadernos de Pasado y Presente.
- _____ (1980), *Teorías sobre la plusvalía I* (tomo IV de *El capital*), México, Fondo de Cultura Económica.
- _____ (1982), *El capital. Crítica de la economía política* (tomo III/volumen 7), México, Siglo XXI.
- _____ (1983), *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858* (volumen 2), México, Siglo XXI.
- _____ (1985), *El capital. Libro I. Capítulo VI (inédito)*, México, Siglo XXI.
- _____ (1987a), *El capital. Crítica de la economía política* (tomo III, volumen 6), México, Siglo XXI.
- _____ (1987b), *El capital. Crítica de la economía política* (tomo I/volumen 2), México, Siglo XXI.
- _____ (1999), *El capital* (tomo III), México, Siglo XXI.
- _____ (2005), *El capital. Crítica de la economía política* (tomo I/volumen 3), México, Siglo XXI.
- _____ (2001), *Manuscritos económicos y filosóficos de 1844*, en <https://www.marxists.org/espanol/m-e/1840s/manuscritos/>
- Marx, Karl y Friedrich Engels (2001), *Manifiesto comunista*, Madrid, Alianza.

- Méda, Dominique (1988), *El trabajo: un valor en peligro de extinción*, Barcelona, Gedisa.
- Mészáros, István (2010), *Más allá del capital. Hacia una teoría de la transición*, La Paz, Pasado y Presente XXI.
- Negri, Antonio (2006), *Fábricas del sujeto/ontología de la subversión*, Madrid, Akal.
- Offe, Clause (1992), *La sociedad del trabajo. Problemas estructurales del trabajo y perspectivas de futuro*, Madrid, Alianza.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) (1998), *Repercusión de las disposiciones sobre flexibilidad de los mercados de trabajo en las industrias mecánicas, eléctricas y electrónicas*, Informe para el debate de la Reunión Tripartita sobre la Repercusión de las disposiciones sobre flexibilidad de los mercados de trabajo en las industrias mecánicas, eléctricas y electrónicas, Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo.
- Rifkin, Jeremy (1996), *El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era*, Barcelona, Paidós.
- Roberts, Michael (2013), «Manzanas, robots y plutócratas», *Sin Permiso*, en <http://tratarde.org/wp-content/uploads/2013/01/MANZANAS-ROBOTS-Y-PLUTÓCRATAS-por-Michael-Roberts.pdf>
- Sánchez, David, Norman Solórzano e Isabel Lucena (eds.) (2004), *Nuevos colonialismos del capital. Propiedad intelectual, biodiversidad y derechos de los pueblos*, Barcelona, Icaria.
- Tetreault, Darcy, Cindy McCulligh y Carlos Lucio (coords.) (2019), *Despojo, conflictos socioambientales y alternativas en México*, México, Miguel Ángel Porrúa/Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Trenkle, Norbert (2016), «Lucha sin clases: ¿por qué el proletariado no resurge en el proceso de crisis capitalista?», *Krisis* (30).

- Veraza, Jorge (2008), *Subsunción real del consumo bajo el capital*, México, Ítaca.
- Weber, Max (1975), *El político y el científico*, Madrid, Alianza.
- Wright, Erik (2010), *Preguntas a la desigualdad. Ensayos sobre análisis de clase, socialismo y marxismo*, Bogotá, Universidad del Rosario.
- Žižek, Slavoj (2012), «La revuelta de la burguesía asalariada», *Rebelión*, en <http://www.rebellion.org/noticia.php?id=143383>
- _____ (2012), *Viviendo en el final de los tiempos*, Madrid, Akal.



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons
Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional

Debatiendo con las instituciones y sus reformas

Carlos Mallorquín*

La problemática discutida a lo largo del libro de Bernard Chavance, *La economía institucional* (2018) mediante una descripción del pensamiento económico de casi 150 años, trata nada menos y nada más, que el debate en torno a los diversos intentos en dilucidar uno de los más longevos enigmas de las ciencias sociales, las «joyas de la corona»: el problema del «orden», o «Hobbesiano» (T. Parsons *dixit*).

Como acertadamente se describe por parte de Laila Porras en el *Prólogo* del libro, el imperio actual de la economía neoclásica en los institutos universitarios franceses ha demostrado un autismo muy particular en detrimento de una «ciencia», que surgió en el siglo XIX precisamente a partir de la lucha por elaborar estrategias con el objetivo de reformar y transformar el mundo. En este sentido, el periodo reciente ofrece una imagen en la cual la difusión y discusión teórica, políticamente pertinente, en torno a reformar las instituciones (relaciones sociales) que nos constituyen, se da fuera de las organizaciones universitarias, las cuales han construido muros de contención exitosos hasta la fecha. La profesora ha descrito la manera en que una carta por parte del profesor premiado con el Nobel en Economía (véase Porras, 2016), enviada a la Secretaría de Educación, que previamente había considerado la propuesta de reformas y la creación de una «nueva sección Economía y Sociedad», formó parte de una estrategia para obstruir los cambios solicitados por decenas si es que no miles de docentes y estudiantes.

* Docente investigador de la Unidad Académica en Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas (UAZ), México.

En nuestras tierras cálidas, en la periferia, alejadas del mundo anglosajón o eurocéntrico, la traducción al español de dicho texto tiene un valor positivo inconmensurable; tanto para nuestras futuras o actuales generaciones, cuyo desconocimiento del vocabulario se debe a razones de naturaleza política y académicas muy disparejas tanto propias como ajenas.

La narrativa nos es distante y extraña debido a la hegemonía político-académica de lo que coloquialmente se ha llamado la «economía neoclásica» en la «periferia» y en el «centro» (R. Prebisch *dixit*), que ha sido traducido por sus antagonistas en pensamiento «único» o «neoliberal», no obstante su relativa diversidad conceptual. Si a dicho vendaval discursivo (30 años), constituido en guías institucionales cuya generación (origen y difusión), secundaron, (aspecto teórico en tela de juicio) una serie de agentes y sus respectivas prácticas, acoplado a ciertos hábitos reales o virtuales (igualmente, aspecto teórico problemático), se le agrega el desconocimiento actual de las ideas estructuralistas latinoamericanas (Prebisch, Furtado, Noyola, Pinto, entre otros), en la periferia nuestro desamparo teórico es letal, y por tanto, dilatará la reflexión sobre la institucionalización de las reformas necesarias para construir un mundo más justo; dicho de otro modo, el acervo teórico generado por el «pensamiento latinoamericano» comparte de hecho el enfoque del (viejo) institucionalismo norteamericano (T. Veblen, J.R. Commons, C. Ayres, entre otros) cuyas fuentes teóricas sustentan la problemática teórica implícita si es que no explícita, que presenta Chavance en su libro: los «agentes» son productos históricos, no están pre-constituidos, que a su vez exige una explicación de sus condiciones de existencia y relacionamiento con su circundante medioambiente («instituciones»); el aspecto de poder y su evolución siempre contingente, cambiante. Aunque las ideas latinoamericanas se construyeron transformando y disputando el

vocabulario eurocéntrico sobre la problemática en cuestión.² Aquí, dado mis propios prejuicios teóricos o pedagógicos dejo a criterio del lector la decisión y elección, para el caso que discutimos, si el «orden de los factores afecta el resultado teórico».

Tal vez sería conveniente intentar ofrecer un bosquejo de lo que está en juego (teóricamente) en el libro: iniciemos críticamente, analicémoslo con la voz de la primera ministra Margaret Thatcher y entonces líder del gobierno inglés: «No existe la sociedad, solamente los individuos». Sintéticamente el dicho supone la ausencia de entidades «supraindividuales», tanto para reflexionar sobre nuestras prácticas, nuestros hábitos, nuestras metas, como para deliberar sobre el origen y/o la fuente de las instituciones, las reglas, que las constituyen. Pero en un universo colectivo, donde reine lo aleatorio, lo desbocado, por «individuos» bajo la multiplicidad de posibles y diversas «decisiones», dicho mundo sería «efímero, desagradable y violento» (Hobbes *dixit*). Ello expresa claramente el catecismo neoclásico, re-procreando incesantemente con el lema de «desregular» las relaciones sociales (instituciones, leyes, reglas, etcétera), privilegiando la «soberanía» del «individuo», aunque en la periferia dichas transformaciones sociales y estructurales se realicen bajo la *Manu Militari*, como ha sucedido a lo largo de su historia. O sea, es un «individualismo» que con la exaltación aparente de la soberanía del individuo, niega, elude irresponsablemente, la decisión entre una u otra opción regulativa en el ámbito económico, y

² Vale la pena hacer notar que, surgió una suerte de alianza teórica a fines de la década de 1980 entre las ideas latinoamericanas del desarrollo y ciertos institucionalistas norteamericanos (James Street), se dio a partir de las reflexiones de Osvaldo Sunkel (1989), véase también Sánchez y Mallorquín (2006). Por otra parte, Prebisch y Urquidí siempre estuvieron muy atentos al desarrollo de dichas ideas, de hecho, Santiago Macario, discípulo de Ayres trabajó en la Cepal.

para ello la economía «ortodoxa», o «marginalista», neoclásica si se gusta, ha generado desde modelos del estilo «óptimo Pareto», y «nociones de equilibrio», políticas de distribución y organización social para sustentar, e intentar explicar, que la economía se reproduce por cuenta propia si solamente se la deja en manos de los «individuos». La idea de una eficiencia y óptimo productivo y redistributivo es consecuencia «inconsciente» de las actividades del individuo. Ausencia de instituciones, reglas, y sus respectivas prácticas y los hábitos que sustentan la economía brillan por su ausencia. El sueño de la economía dominante y *mainstream* es lograr traducir lo «microeconómico» en «macroeconómico» por la supuesta sumatoria de sus partículas «individuales». Por ejemplo,

el método utilizado (...) nos permite pasar, sin casi ninguna transición, los pequeños problemas relacionados en el estudio detallado del comportamiento de la empresa individual o del simple individuo, hacia los grandes temas de la prosperidad o adversidad, incluso vida y muerte, del sistema económico como un todo. La transición se realiza utilizando un principio simple, ya familiar en nosotros (...) que el comportamiento de un grupo de individuos, o un grupo de empresas, obedece a las mismas leyes que las del comportamiento de una simple unidad (...) el individuo representativo» (Hicks, 1946: 245, traducción mía).³

³ O en las palabras de Klein: «It has been shown that a well defined macroeconomic system can be established from a knowledge of the microeconomic system» (1946:310); o en las palabras de Wade Hands: «The *producer's surplus* is to the supply function as consumer's surplus is to the demand function. The intuitive ideas behind the two surplus notions are exactly the same. For the consumer, the surplus is the amount that buyers would be willing and able to pay but need not; for the producer, the surplus is the amount received in excess of what would be needed for the producer to supply the good. Consumer's surplus exists because the demand price is above the market price for all but the marginal unit of the good:

No quiero hacer perder el tiempo al lector, pero debe mencionarse la imposibilidad de pensar coherentemente dicha economía en sus propios términos matemáticos, como lo ha demostrado Nadal (2004) entre otros, aunque dicha crítica ha recibido una respuesta declarando que los teoremas no se refieren al mundo «¡real!» (Duppe y Weintraub, 2014:149).⁴

En contraposición, el libro de Chavance rescata y renueva el «institucionalismo norteamericano» antiguo (T. Veblen, J.R. Commons, C. Ayres entre otros), así como el enfoque con dicho nombre, recientemente enarbolado por North: «nuevo institucionalismo», pero se trata de un enfoque que exhibe maneras de teorizar el «individuo» a partir de la creación y sustentación de una serie de reglas, cuyas condiciones de existencia que si bien no están predeterminadas para siempre, Chavance menciona que la trayectoria teórica propia de North, dentro del «nuevo institucionalismo» «adopta»

una mayor distancia respecto de los fundamentos neoclásicos (a diferencia de los primeros [nuevo institucionalismo]), critica los límites de la noción estática y abstracta de una economía en equilibrio y rescata la especificidad histórica de la dinámica organizacional, señalando la importancia de estudiar el derecho, la historia y, en general, las instituciones (formales e informales)

producer's surplus exists because the market price is above the supply price (marginal cost) for all but the marginal unit of the good» (1991:169-170).

⁴ «In proving existence (...) one is not trying to make a statement about the real world, one is trying to evaluate the model» (Debreu, 1987 citado en Till y Weintraub, 2014). Aunque debe mencionarse al respecto que existen dos «Debreu» (misma persona, dos posturas), uno que «prueba» la existencia de un resultado único para el punto de equilibrio, y el que prueba, la inestabilidad sistemática (H. Sonnenschein, R. Matel, G. Debreu).

para entender el desarrollo económico. Así, ya sea en el seno de la corriente *mainstream* o con base en una visión externa a ésta como la economía heterodoxa, no hay duda de que hoy en día las instituciones son fundamentales en el análisis económico (Chavance, 2018:12).

La guerra de interpretaciones sobre la mejor manera de pensar, describir, reflexionar sobre si el «todo», o la macroeconomía puede sustentarse en términos «microeconómicos», ha procreado desde tiempo atrás, en el siglo XIX (Danby, 2017), una serie de reflexiones y estudios al respecto y el debate continuará, véase recientemente la postura de los libros de King (2012), Duarte y Lima (2012), Backhouse y Boianovsky (2013), Pilkington (2016), entre otros.

De hecho Chavance, como algunos de los institucionalistas descritos en el libro, supone que el comportamiento de los agentes (ya sean estos individuos, o entes corporativos, no humanos), durante el periodo que conduce a la persecución de sus decisiones/objetivos, obedecen a un sustrato institucional (empotrado, *embedded*), es decir, una serie de reglas que son las condiciones de existencia para la toma de «decisiones» o del comportamiento (inconscientes o no).

Prominente es el uso y tal vez abuso, de la analogía, o metáfora de «propiedades emergentes» (Herbert, 1962; Giampietro, Mayumi y Sorman, 2012; Hodgson y Knudsen, 2006 y 2008; Hodgson, 1994) para explicar que el surgimiento del «todo», el cual es mucho más que la suma de las partes; o sea que la «agregación» o sumatoria de ciertos elementos, es decir, las moléculas que forman un conjunto de las propiedades emergentes no pueden encontrarse cuando se analizan sus elementos individuales; igualmente, para los mismos efectos teóricos, se ha extendido la discusión incorporando la noción de «causalidad reconstitutiva descendente» planteada especialmente

desde la obra de G. Hodgson,⁵ y quien en el texto que comentamos de Chavance, según mi punto de vista es la pieza clave del libro, véase por ejemplo, el libro de Hodgson (2004), *The evolution of institutional economics: agency, structure and Darwinism in American institutionalism*. En palabras de Chavance:

Por el contrario, el aporte esencial de la primera tradición institucionalista es el de considerar que si bien son las interacciones entre individuos las que conducen a la formación de las instituciones, estas últimas influyen a su vez en las preferencias y en los objetivos individuales.

Las instituciones no dependen únicamente de las actividades de los individuos; ellas también los restringen y los forjan. Esta retroacción positiva consolida el carácter automantenido y de autorrefuerzo de las instituciones. El comportamiento individual es a la vez restringido y facilitado por las instituciones; éstas dan además forma a las aspiraciones y las modifican. Al distinguir los procesos de causalidad que operan de abajo hacia arriba, y viceversa, Hodgson califica a esta determinación como *reconstitutive downward causation* (...) Puede suceder que las fuerzas causales asociadas a las estructuras sociales no se confinen a limitar y a restringir el comportamiento, sino que afecten y modifiquen también las propiedades fundamentales de los individuos, sus capacidades y sus propensiones. Cuando un nivel jerárquico superior actúa sobre los componentes de un nivel inferior de esta manera, se está en presencia de un ejemplo más claro de «causalidad descendente» que se puede llamar «causalidad reconstitutiva descendente».

⁵ Véase mi reseña a un libro de G. Hodgson, *Economía institucional y evolutiva contemporánea* (Mallorquín, 2009); y mi entrevista al autor «Geoffrey M. Hodgson y la economía institucionalista» (Mallorquín, 2008).

Llamamos *instituciones* a estas estructuras sociales particulares que están dotadas de una capacidad de causalidad constitutiva descendente, mayor, durable y predominante sobre los individuos (Hodgson citado en Chavance, 2018:124-25).

Chavance ofrece una admirable síntesis y capacidad para presentar el pensamiento «institucional» de casi 150 años (G. von Schmoller; T. Veblen; W. Hamilton; J. R. Commons; K. Polanyi; C. Menger; F. Hayek; W. Eucken; O. Williamson; D. North; M. Aoki; R. Boyer; L. Boltanski y L. Thévenot; A. Greif, G. Hodgson) y cuya evolución, incluye algunos teóricos que tal vez podrían cuestionarse como pertenecientes a la familia de los «institucionalistas», sin embargo, dicha participación ayuda al lector a comprender el problema teórico que los institucionalistas están intentando resolver. Entre ellos, por ejemplo, la presencia de Hayek y Menger, es crucial, porque el «orden», y las instituciones surgen de manera «espontánea» o debido a su «eficiencia» (Menger); enigma teórico por excelencia de la corriente de la economía austriaca: porque si asume que los individuos toman una decisión para adoptar la elaboración de ciertas reglas estarían asumiendo la pre-existencia de «reglas» para tomar dicha decisión. La circularidad del argumento es irrefutable. Por otra parte, el texto en cada capítulo o autor va acompañado de la bibliografía pertinente en cada caso para ampliar el estudio del autor, así como un cuadro sinóptico de los autores discutidos (seis cuadros en cada caso) resaltando los conceptos clave de cada uno de los teóricos relacionados con preguntas en torno a la «naturaleza de las instituciones», la formalidad explícita o no de la presencia de las mismas, y modos de organización y elección de los agentes, para señalar los aspectos más importantes.

Chavance nos presenta un compendio de posturas sobre la manera en que se ha pensado la construcción de «instituciones» y la importancia del agente para realizar, recursivamente, repetidamente varias prácticas (hábitos), generando y examinando con ello cierta «eficiencia», cuya naturaleza no tiene nada que ver con el término que aparece en el pensamiento neoclásico.

El término «eficiencia» va aparejado, en algunos de los autores discutidos a la noción de «poder» y sin la cual la antinomia aparente entre el «agente» y sus instituciones quedaría a la deriva. El enigma trata la problemática de incorporar la idea de una elección, de una opción, entre alternativas o su ausencia, así como la cobertura institucional y las consecuencias negativas/positivas del evento. Por tanto, las asimetrías de poder, entre los agentes e instituciones son un objeto de investigación para pensar reformas, revoluciones, y lo más importante en la elaboración de nuevas instituciones y sus metas. No olvidemos que hemos vivido varias décadas bajo el influjo «panfletario» de «desregularizar» la economía.

No se trata de negar la importancia de la elección individual, o de que no existan dichas opciones, pero en algunos ámbitos de la economía la generación de instituciones, de manera democrática, implica necesariamente creación o pérdida de ciertos «derechos» o «soberanías». En México, Manuel Gómez Morín (1897-1972), fundador del PAN, siempre sostuvo que algunos elementos de la vida social deben dejarse en manos del «individuo»; no obstante, su prolongada lucha por crear instituciones de toda índole.

Ello supone ir especificando y diferenciando el «agente» de las «instituciones/organizaciones»; el agente, como ya se mencionó, no es necesariamente un «individuo» o «persona», en la perspectiva institucional se presupone de hecho la noción de la existencia de una serie de entidades que

deben observarse como agentes (Estados, organizaciones, universidades, empresas e individuos). La observancia o no de ciertas prácticas y de ciertos discursos que hacen posible o no la discusión para realizar la toma de decisiones, implica que los agentes presenten cierta capacidad o mecanismo de reconocimiento y diálogo, lo cual siempre supone alternativas: se trata de un universo no necesariamente predeterminado. La decisión siempre presenta una contingencia radical aunque no lo parezca así posteriormente. Además, existe por lo tanto un doble momento indecible, contingente cuando se trata de «organizaciones» y/o agentes no humanos. Los municipios, por ejemplo, a través de sus discusiones en torno a sus metas y las decisiones correspondientes en el Concejo Municipal, cuyo producto es el desenlace del flujo entre «individuos» (personas) y entidad colectiva (Concejo). Por lo mismo, las relaciones sociales entre agentes suponen necesariamente flujos entre individuos (seres humanos), que también se dan entre «agentes» (no humanos, «organizaciones») articulados institucionalmente, por prácticas discursivas, reglas, etcétera. Otras maneras de decirlo, es subrayar que la imagen involucra la idea de un complejo de decisión y de representaciones sociales, que niegan las propiedades de lo que comprendería un ámbito de «intersubjetividad», si por lo «subjetivo» se entiende como un privilegio del ser humano; sin embargo, la noción del agente humano o no humano, supone sencillamente poseer la facultad o algún mecanismo para reconocer, dialogar y tomar decisiones.

Quisiera, no obstante, en lo que sigue interrumpir la narrativa de Chavance e ir más allá de las perspectivas que describe y algunos de sus autores, intentando radicalizar-problematizar la diferencia entre instituciones y organizaciones. La propuesta es que las instituciones tampoco son necesariamente «organizaciones» cuyos «edificios» pueden observarse.

Una forma de plantear la relación entre el hábito, sus prácticas, sus metas y consecuencias, es pensar «algo» institucionalizado, «matrimonio», «contratos», «precios». Veamos el último caso, agentes (unidades productivas) de diversa índole establecen precios, las asimetrías de poder entre ellos reflejan el grado de negociación en dicho acto; es una relación antagónica por excelencia, pero los procedimientos para establecer los precios son finalmente una convención, que supone diferenciar entre costos y cierto *margen de ganancia* desigual entre los agentes al establecerlos. Igualmente que los salarios de los obreros y sus respectivas maneras de defender sus ingresos relativos. El «precio» no es una «organización/institución» física, pero se remonta a una «información» institucional, entre otras, generada por el Banco Central: la tasa de interés. Por tanto, la «propiedad» de las instituciones en ocasiones no es física. La toma de decisión para el *mark up* del precio, en este caso, observa una doble contingencia, por parte de la participación del «Banco» (no es humano), como de los agentes-empresas/salarios (puede tratarse también de una entidad de negociación colectiva, sindicato, etcétera) en cuestión, cuyo sustento requiere la presencia de las reglas, que a su vez pueden estar en proceso de transición. Por ende, las instituciones, las reglas («pautas de trabajo» decía Commons), pueden ser el producto de los agentes en cuestión, son las condiciones de existencia de los agentes (un mal cálculo de la organización empresarial puede acabar con ella). En otras palabras, las formas de cálculo económico, así como el cálculo de acción en otras esferas, son un producto convencional, institucional. No hay lugar aquí para discutir la constitución de la tasa de interés del Banco Central, producto «institucional» por excelencia, y/o el concepto del *trade technology* (tecnología comercial), elaborado por De Vroey (2004a; 2004b), para reflexionar sobre la manera en que se puede pensar la

distribución de recursos humanos y no humanos por parte de los agentes productivos, aspecto igualmente contingente e institucional. Nótese, entonces, que no todas las «instituciones» son necesariamente «organizaciones», existen, por decirlo de alguna manera, «instituciones virtuales», así como tampoco todos los agentes son «humanos». Ello no explica la «heterogeneidad» de los agentes en cuestión, dicha heterogeneidad es consecuencia de las variadas y diversas formas en que ciertos agentes poseen en separación algunas de sus condiciones de existencia de la actividad productiva (la separación puede referirse a elementos de ley y/o costumbre), es decir, condiciones que no se «poseen» en «colectivo». Esas relaciones sociales de posesión en separación hacen posible el «mercado». Las asimetrías de poder entre los agentes, generan esa heterogeneidad, por ejemplo, algunas pueden recibir créditos blandos, otras, no; otras pueden elevar el margen de sus ganancias o no elevar los salarios, etcétera.

Por otra parte, esos mecanismos que innovan esa multiformidad y heterogeneidad de los agentes, así como sus pautas de trabajo (reglas), comprende un universo necesariamente siempre en transición, una contingencia radical. De ello se deriva la idea de que los «sistemas» no son agentes. La jerarquía administrativa, entre sus diversos «subsistemas» es impertinente, si es que no irrelevante para reflexionar sobre la transformación o reforma de las condiciones de existencia de los agentes, envueltos bajo una lógica contingente antagónica doble. La insistencia en pensar la evolución y transformación social en la constitución de los agentes y reconstrucción de los mismos y las relaciones sociales de poder asimétricas que son su sustrato, hace del institucionalismo una perspectiva importante para pensar la problemática de las reformas sociales y la regularización, nuevamente varios ámbitos de la economía.

El supuesto teórico que los agentes y las relaciones sociales forman parte y son producto de una necesaria y constitutiva forma antagónica, obliga a asumir la toma de una decisión, sustentada pragmáticamente, una vez discutida de modo democrático, reconociendo los derechos e individuos. Lo impone la inexistencia de un discurso o práctica independiente del pluralismo antagónico endémico, el cual genera un universo plural, heterogéneo. Aunque Chavance no utiliza el término «heterogeneidad», estaría aceptando la pertinencia de pensar las relaciones sociales en esos términos, propuesta enarbolada por el pensamiento latinoamericano en la década de 1950, cuya problemática teórica lleva consigo una limitación constitutiva, subrayada por él al final de su libro:

Pero cuando un autor o una escuela construyen una teoría general de la economía institucional, por extensión y generalización de la conceptualización que ha elaborado para tratar cuestiones o problemas relativamente específicos, delimitados en el tiempo o en el espacio, aparece el riesgo de proponer una teoría que conlleva límites o sesgos resultantes del objeto de estudio que se ha privilegiado (Chavance, 2018:133).

No obstante, igualmente autores anglosajones contemporáneos han estado experimentando con la noción de heterogeneidad, véase por ejemplo Hoover (2012), y por ende también Wade Hands (2012) lo supone, cuando problematiza el concepto del «tiempo» (periodo), para pensar alcanzar el punto de «equilibrio» y el establecimiento de precios en las concepciones de Marshall y Walras.

El universo neoclásico de la «eficiencia» del equilibrio es un mito; la causalidad implícita como explícita en el mundo antagónico en evolución,

consecuencia de la heterogeneidad productiva y cultural supone más bien un universo cuyo «crecimiento» o expansión observa un constante flujo bajo «desequilibrios,» en ondas y olas de un devenir histórico cambiante. La existencia del tiempo forma parte del eje central de la ontología social, la unidad temporal, ya sea en su imagen como el infinito en movimiento planteada por Borges o en Prebisch, como el cotejo entre distintos tiempos en constante dislocación e incertidumbre. Es un imperativo por tanto pensar las relaciones sociales desde otro ángulo que el que ofrece la economía del «mainstream», y para ello, el institucionalismo y el pensamiento latinoamericano ofrecen alternativas teóricas y prácticas inconmensurables para luchar y realizar las reformas sociales para constituir un mundo más justo.

En síntesis, reiteremos pues, que el libro de Chavance es fundamental para profundizar la reflexión en torno a pensar históricamente la «realidad», así como las escuelas del pensamiento económico, y seguramente ayudará a ganar una audiencia importante para el institucionalismo en los países de América Latina.

Referencias

- Ackerman Frank, Nadal Alejandro, Carlo Benetti, Kevin P. Gallagher y Carlos Salas (2004), *Flawed foundations of General Equilibrium. Critical essays on economic theory*, London, Routledge.
- Backhouse, Roger, Mauro Boianovsky (2013), *Transforming Modern Macroeconomics: Exploring Disequilibrium Microfoundations, 1956-2003*, Cambridge, Cambridge University Press.

- Chavance, Bernard (2018), *La economía institucional*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Danby, Colin (2017), *The known economy: romanticism, rationalists, and the making of a world scale*, New York, Routledge.
- De Vroey, Michel (2004a), *Involuntary unemployment: the elusive quest for a theory*, London, Routledge.
- (2004b), «The history of Macroeconomics viewed against the background of the Marshall-Walras divide», en Michel de Vroey, Kevin D. Hoover (eds.), *The IS-LM model. Its rise, fall and strange persistence*, Durham, Duke University Press.
- De Vroey, Michel y Kevin D. Hoover (eds.) (2004), *The IS-LM model. Its rise, fall and strange persistence*, Durham, Duke University Press.
- Duarte García, Pedro y Gilberto Tadeu Lima (eds.) (2012), *Microfoundations reconsidered: the relationship of micro and macroeconomics in historical perspective*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Düppe, Till y Roy Weintraub (2014), *Finding equilibrium: Arrow, Debreu, McKenzie and the problem of scientific credit*, Princeton, Princeton University Press.
- Giampietro, Mario, Kozo Mayumi y Alevgül H. Sorman (2012), *The metabolic pattern of societies: where economists fall short*, London, Taylor & Francis Group/Routledge.
- Hicks, John R. (1946), *Value and capital: an inquiry into some fundamental principles of economic theory*, Oxford, Clarendon Press.
- Hodgson, Geoffrey M. (1994), «Hayek, evolution, and spontaneous order», en P. Mirowski (ed.), *Natural images in economic thought*, Cambridge, Cambridge University Press.
- (2004), *The evolution of institutional economics: agency, structure and Darwinism in American institutionalism*, London, Routledge.

- _____ (2009), *Economía institucional y evolutiva contemporánea*, México, Universidad Autónoma Metropolitana.
- Hodgson, Geoffrey M. y Thorbjørn Knudsen (2006), «Why we need a generalized Darwinism, and why generalized Darwinism is not enough», *Journal of Economic Behavior & Organization*, 61(1).
- _____ (abril de 2008), «In search of general evolutionary principles: why Darwinism is too important to be left to the biologists», *Journal of Bioeconomics*, 10(1).
- Hoover, Kevin D. (enero de 2010), «Microfoundational programs», SSRN, en https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1562282
- King, John E. (2012), *The microfoundations delusion. Metaphor and dogma in the history of macroeconomics*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Klein, Lawrence R. (1946), «Remarks on the theory of aggregation», *Econometrica*, 14(4), pp. 303-312.
- Mallorquín, Carlos (2008), *La economía entre vista*, México, Universidad de la Ciudad de México.
- _____ (julio-septiembre de 2009), «Economía institucional y evolutiva contemporánea», *Revista Mexicana de Sociología* (3).
- Mirowski, Philip (ed.) (1994), *Natural images in economic thought*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Nadal, Alejandro (2004), «Behind the building blocks: commodities and individuals in general equilibrium theory», en Frank Ackerman, Alejandro Nadal y Kevin P. Gallagher (eds.), *The flawed foundations of General Equilibrium. Critical essays on economic theory*, New York, Routledge.
- Porras, Laíla (diciembre de 2016), «Ciencia económica: el debate francés», *México Social*, en www.mexicosocial.org/index.php/2017-05-22-14-12-20/item/1264-ciencia-economica-el-debatefrances

- Pilkington Philip (2016), *The reformation in economics: a deconstruction and reconstruction of economic theory*, Estados Unidos, Palgrave Macmillan.
- Russett, Cynthia (1968), *The concept of equilibrium in American social thought*, London, Yale University Press.
- Simon, Herbert A. (diciembre de 1962), «The architecture of complexity», *Proceedings of the American Philosophical Society*, 106(6), pp. 467-482.
- Sunkel, Osvaldo (1989), «Institucionalismo y estructuralismo», *Revista de la Cepal* (38).
- Torres Sánchez, Rafael y Carlos Mallorquín (coords.) (2006), *El estructuralismo latinoamericano e institucionalismo norteamericano, ¿discursos compatibles en la teoría social contemporánea?*, Puebla, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.
- Wade Hands, D. (2012), «The rise and fall of Walrasian microeconomics: the Keynesian effect», en Lima Duarte (ed.), *Microfoundations reconsidered: the relationship of micro and macroeconomics in historical perspective*.
- _____ (1991), *Introductory Mathematical Economics*, Massachusetts-Toronto, DC Heath/Company Lexington.



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional

Los nuevos cercamientos de nuestro tiempo

Arturo Burnes Ortiz*

Saludamos la aparición del libro *Despojo, conflictos socioambientales y alternativas en México*, obra de un conjunto de investigadores con formación diversa, múltiple, y que reflejan en su origen la diversidad de los «muchos Méxicos». Esta polifonía les permite ubicar, desde diversos miradores, el contexto y el significado del nuevo modelo de explotación extractivista, las «redes del capital rentista», según Humberto Márquez, y la respuesta de los sujetos sociales involucrados, en este caso básicamente campesinos y comunidades indígenas. Un dato a rescatar es que más de 90% de los conflictos socioambientales tiene su campo de batalla en las zonas rurales.

El extractivismo no se refiere tan sólo a la minería o al petróleo; la actitud agresiva y prepotente del gran capital aprovecha la tierra, el agua, la fuerza del aire, el patrimonio cultural largamente acumulado por ciudades y regiones de gran carga histórica (y que lo lograron conservar, a diferencia de Aguascalientes o Monterrey o Guadalajara, por ejemplo, porque no se dejaron arrastrar por un desarrollismo o modernidad trunca). Ahora, ese patrimonio ha sido copado por la especulación inmobiliaria y la inversión en el turismo. Si bien es cierto, advierten desde el inicio los autores, que son los grandes emprendimientos mineros, con su gran destrucción masiva, los responsables más relevantes de la conflictividad socioambiental en México, cuya identidad y base popular son predominantemente campesinas e indígenas.

* Docente investigador de la Unidad Académica de Economía de la Universidad Autónoma de Zacatecas, México.

Saludamos también la aparición del libro porque se ocupa de algo que, desde los 1980, no es opción preferida de la investigación social: el mundo del trabajo y sus luchas, su resistencia contra los efectos negativos de los megaproyectos capitalistas de todo tipo. Es un hecho que a su vez refleja un triple cambio: en las políticas públicas restrictivas, en la correlación de fuerzas favorable a la reestructuración capitalista y en la actitud a la defensiva de las clases trabajadoras, su desmovilización político-social.

Una virtud no menor del libro que aquí se comenta, enfatiza algo que no es común en la literatura sobre las luchas campesinas y populares, es decir, una identificación no basada exclusivamente en proyectos políticos o en construcciones teóricas que andan en busca de ejemplos para su modelo, sino en la certidumbre que permite la convivencia cotidiana con el sujeto y el proceso de estudio. En este libro, el asunto medular es conocer la presencia del capital, pero no como ente lequía sino en sus formas concretas, personificadas y omnipresentes en un sistema que envuelve el transcurrir de todos los días (diría Octavio Paz «esta vida mía y de ahora»). Su título mismo es ya una posición; no es una obra ascéptica, purista ni académica: despojo, conflicto, alternativa...

No es éste, entonces, un libro para minorías ni para ser discutido en los reducidos cenáculos de especialistas; busca su interlocución al seno de una sociedad cada vez más interesada en los efectos mediatos e inmediatos, económicos, sociales y ecológicos, de la forma de explotación del recurso natural que al final fortalece otros ámbitos y otros países, un recurso natural no renovable que, de acuerdo a la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, es patrimonio de la nación para el desarrollo integral, soberano y con una justa distribución del ingreso y la riqueza (es lo que dice la letra del artículo 25).

Es una nueva mirada, que hasta hace pocos años no se tenía, y lo que resalta en el libro es la unidad entre las tres partes que lo componen: el ámbito interpretativo, la exposición de los casos expropiatorios y la prospectiva que mira hacia adelante, en términos de propuesta social. Se reconoce, es cierto, que si bien no se han logrado construir alternativas reales al desarrollo extractivista neoliberal, se tiende a posiciones posdesarrollistas con prácticas de defensa de los bienes comunes y con nuevos marcos de interpretación para dismantelar la eficiencia simbólica y el poder discursivo del desarrollo. La modernidad productivista que en el ámbito rural cambia el paradigma de la economía moral basada en el valor de uso por el de la ganancia.

Hay, sin embargo, a mi parecer, una ausencia sensible en el libro: el análisis de la cuestión agraria, de las estructuras agrarias y formas de propiedad sobre la tierra en México; un asunto crucial, puesto que para que sea posible la explotación de minerales y energéticos es necesario que los derechos de superficie estén en manos de particulares, situación que ha ocasionado que la exploración y la explotación hayan sido acompañadas por un proceso de renta y compraventa de tierras, alentando y provocando antagonismos entre las comunidades. Lo decisivo es que, con la llegada del neoliberalismo, hubo una adecuación del marco jurídico a las necesidades del capital involucrado en los megaproyectos. Se flexibilizó la entrada del capital extranjero y se modificó el porcentaje de participación en empresas para que fuera a 100%; se modificaron las normas relativas a las concesiones, su naturaleza, tiempo de duración y su tráfico entre particulares; lo mismo se hizo con el acceso a la tierra bajo la cual se encuentran los minerales, el uso del agua que necesitan para extraer y procesar el mineral.

De esta manera se abonó el camino para implantar las políticas neoliberales y la entrega de recursos minerales, tierras y aguas —que deberían

servir al bienestar de los mexicanos y el desarrollo del país— a las empresas transnacionales, con ello se violó el derecho de los campesinos a la tierra, se propició la destrucción del medioambiente y el desconocimiento de los derechos de los pueblos indígenas. En tales procesos ha quedado patente el poder de las empresas y corporaciones, que imponen su voluntad incluso por encima de los gobiernos federal y estatales.

La Ley Minera, en particular, expedida por el Congreso de la Unión el 25 de septiembre de 1992, y que entró en vigencia el 29 de marzo de 1993, cambió drásticamente la orientación nacionalista de la anterior (conocida como Ley de Mexicanización), con lo que favoreció el ingreso del capital extranjero en el ramo, liberó una serie de controles sobre las concesiones (al ampliar el término de 25 a 50 años prorrogables por otro periodo igual) y suprimió las de exploración y explotación por una sola para las dos actividades, dejando sin reglamentar el tamaño de las superficies concesionadas, lo mismo que la obligación de declarar el mineral que se busca, por lo que se puede apropiarse cualquiera que se encuentre. En la práctica, resultó una de las leyes más neoliberales de entre las modificadas después de la reforma al artículo 27 constitucional. Cabe recordar aquí que el 27 de marzo de 2019, el Senado de la República, incluidos los senadores de Morena, rechazaron una reforma a la Ley Minera que proponía sólo otorgar concesiones para explotar yacimientos minerales luego de estudios de impacto social y previa consulta a las comunidades involucradas, además de destinar un monto específico de sus utilidades para el desarrollo de las comunidades en las que se asentarán.

Hay más de 400 casos de luchas de resistencia popular al despojo (el recuento de Víctor Toledo alcanza 560 conflictos y resistencias socioambientales en el país), provocados por *megaproyectos* mineros, energéticos, por

agua, carreteros, turísticos, etcétera; entre ellos tres emblemáticos: la lucha contra la construcción de la presa La Parota (Guerrero), la resistencia contra la Mina San Xavier (San Luis Potosí) y por el saneamiento del río Santiago (Guadalajara). En Zacatecas hay asimismo casos emblemáticos de resistencia y protesta en Peñasquito, Salaverna, Milpillas (Teul) y Real de Ángeles.

El análisis de los megaproyectos aquí referidos revela que las tendencias desarrollistas de extracción de recursos y generación de ganancias, con criterios de rentabilidad a corto plazo, siguen predominando sin importar que en el plano socioambiental generen procesos de deterioro o degradación del medioambiente y amenacen la reproducción de los modos de vida tradicionales. Violación de los derechos humanos de los pueblos, en el más puro colonialismo interno, un proceso que los autores explican como colonialidad, posición subordinada, la reprimarización (Tetreault, McCulligh y Lucio, 2019:11), el rentismo parasitario (que James Cypher llama el «rentismo sagrado de la oligarquía mexicana»), la cultura de algo por nada, el «bonancismo», existente desde el modelo extractivo colonial.

La agresión y presión sobre la comunidad no son nuevas. En ese arco histórico de cinco siglos que va de la plata (siglo XVI) a la cocaína (siglo XXI), su signo es la concentración de la tierra, el despojo de las comunidades... Liberales y conservadores a la par no tomaron en cuenta en sus proyectos de gobierno a los sectores populares, campesinos e indígenas, y trataron de despojarles de lo que los españoles no habían podido hacer. El paternalismo caracterizó al desarrollismo del siglo XX, y en pleno siglo XXI, con la creación del *Instituto Nacional de Pueblos Indígenas*, se anuncia un regreso a las políticas indigenistas paternalistas del siglo pasado en lugar de avanzar hacia el reconocimiento de los pueblos indígenas como sujetos de derecho público y sus derechos estratégicos para un cambio de rumbo: los territoriales

y políticos, éstos los más importantes. En otras palabras, siguen incumplidos los Acuerdos de San Andrés.

En el marco de la 3.^a Ola, la RCT, lejos de la guerra fría y del socialismo realmente existente, se impone la crítica a las visiones tradicionales de la organización y acción colectivas. Surgen «nuevos movimientos sociales» desde los 1970, incluyendo el movimiento ambiental, los derechos civiles, la paz, el feminismo, la democracia, los derechos de los pueblos indígenas... Los autores elaboran una crítica al marxismo economicista y reduccionista, dogmático, a la dictadura del proletariado, a la tesis de la vanguardia revolucionaria y que en América Latina tiene tanta tradición. En particular, el trabajo de Salvador Aquino recurre a la perspectiva histórica y muestra cómo la extracción de minerales en la sierra Zapoteca de Oaxaca modifica la vida, las identidades y las relaciones sociales de la región, donde los ejes de clase, etnia y género se entremezclan, interactúan y no es posible entenderlos por separado.

Los autores elaboran una crítica importante a la teoría del desarrollo convencional, dominante, vinculada al desarrollismo de origen metropolitano. En esta perspectiva, el desarrollo económico es visto como una condición necesaria para superar la pobreza y para financiar un mejor manejo de los recursos naturales. Es una perspectiva tecnocrática que ve el deterioro ambiental y las amenazas a la salud a través del prisma del análisis costo-beneficio; los que defienden ese desarrollismo capitalista afirman que el problema del desarrollo en México no es el exceso sino la falta de él.

Entonces uno se pregunta: desarrollo de qué, desarrollo para qué y desarrollo para quién. El desafío lo recoge Carlos Lucio, con el concepto de *etnoterritorialidad* y su significado: el territorio es un espacio culturalmente construido en el que se dan procesos de apropiación espacial de forma simbólica

e instrumental; no sólo en el ámbito económico y político, también los procesos histórico, cultural e identitario, resultan de igual o mayor importancia para comprender los procesos de resistencia, que se constituyen, así, en la defensa de un orden simbólico y una cosmovisión cultural.

Salvador Aquino denomina a esa resistencia y conflictos socioambientales como *tensiones territorio-ambientales*, que tienen una historicidad, es decir, no surgen de la nada, o de la espontaneidad o como reacciones al llamado impacto ambiental. Las tensiones por el ambiente han surgido históricamente, aunque recientemente se hayan elaborado nuevos discursos y nuevas maneras de nombrarlas y vivirlas. No es casualidad que uno de los trabajos más sugerentes, tal vez el más sugerente del libro, es éste de Aquino, en torno a las transformaciones territoriales y ambientales en la sierra Zapoteca de Oaxaca, pues echa mano de la perspectiva histórica, de la larga duración, en ese itinerario que cubre del complejo extractivo colonial al liberalismo del siglo XIX y al desarrollismo del siglo XX que culmina en el modelo extractivista del capitalismo global del siglo XXI: un historial, una experiencia histórica crucial en la búsqueda de las secuelas de la apropiación privada de los recursos naturales y de la biodiversidad.

Un proceso similar, que amenaza los sistemas alimentarios bioregionales y de paso a la cultura campesina en que se sustentan, es el que aborda Carlos Lucio a propósito de la producción del mezcal tradicional en Zapotitlán, presionado por la expansión del mercado agroalimentario y sus procesos de industrialización, por parte de grandes corporaciones, mexicanas y transnacionales. El autor le llama «los nuevos cercamientos de nuestro tiempo», aludiendo seguramente a la depredación hacia campesinos y artesanos en la acumulación originaria del capital desde el mismo siglo XVI. Una expresión de fuertes resonancias históricas y estructurales y que podría fungir como título

alternativo o como subtítulo del libro. Y, para abundar en la crítica al paradigma desarrollista, y su falsa disyuntiva entre tradición y modernidad, la falacia de subirse al tren de la modernidad o quedarse en la estación del atraso, Lucio propone la categoría *diversidad biocultural* para reconocer la importancia del vínculo entre diversidad cultural y natural, lingüística y biológica, bajo el supuesto de que el traslape geográfico entre estas dos variables subraya la importancia de los pueblos indígenas como principales pobladores y manejadores de hábitats bien conservados, por razones histórico-culturales.

Las comunidades indígenas, siempre bajo ataque desde la era colonial, ahora enfrentan la liberalización de los mercados, que en el caso del mezcal tradicional implica cambios normativos para un control más estricto del mercado que favorece claramente a la producción industrial *versus* la producción campesina. Así como las grandes corporaciones ya controlan la industria del tequila, ahora pretenden, a través de múltiples estrategias, la exclusión de los pequeños productores para reservarse el control del mercado de destilados de agave, convirtiendo a aquellos en simples proveedores de mano de obra o de materia prima. El resultado final es un proceso de desposesión campesina; despoja al productor directo de su saber-hacer y de una tradición productiva que se aleja progresivamente de la cultura gastronómica que le dio origen.

El ensayo de Lucio en torno al corredor eólico del Istmo es paradigmático del paso de la negociación a la resistencia. Al principio no se impugna el megaproyecto, se trató de obtener un marco de negociación que haga más favorables las condiciones de instalación y operación del corredor eólico. Como sucede en todos los casos (y en Zacatecas están muy presentes Peñasquito y Salaverna), hay un incumplimiento de los convenios, acuerdos y promesas de las compañías. Una forma de proceder común a las empresas: con engaños la

comunidad firma la cesión de derechos sobre la tierra; compra de autoridades municipales y agrarias; división entre los pobladores posesionarios aprovechando el clientelismo y las prebendas. Similar es también el destino final de lo producido: energía, minerales, energéticos, agua..., que fortalecen otras regiones, ámbitos y países, no a la población posesionaria original de la tierra donde se asientan los tesoros extraídos y que no le son regresados jamás.

Parece una calca de lo que pasa en Zacatecas, ya que los gestores y promotores iniciales, los expertos que llegan para convencer de las bondades del proyecto, nunca explicaron que produciría afectaciones tan grandes e irreversibles. La falta de información de los proyectos localizados en los territorios de las comunidades les ha negado el derecho de ser interlocutores válidos frente a las autoridades y las empresas, falta de reconocimiento que se traduce en un sentimiento de agravio. La respuesta ha sido una estrategia coordinada de los pueblos de la región para hacer frente al proyecto, la construcción de redes con otros actores sociales que les permitan combinar la defensa legal con la acción directa.

La crisis del agua en la Zona Metropolitana Zacatecas Guadalupe es abordada por Tetreault, con una visión holística, que implica a los sectores agrícola, minero e industrial. Y echa mano de la visión histórica, la perspectiva de la larga duración en la búsqueda de sus causas histórico-estructurales; sobreexplotación de acuíferos, contaminación superficial y subterránea y la distribución desigual entre los diferentes grupos sociales.

¿Y las alternativas? Al presentar el origen de la creciente conflictividad socioambiental y poner de relieve las causas del rechazo a los megaproyectos, este texto trata de explicar de manera congruente el surgimiento de nuevas formas de acción colectiva, que renuevan y amplían los repertorios de protesta de las comunidades indígenas, con base en el ecologismo popular,

la defensa territorial y las demandas de autonomía y de autodeterminación. En lugar de esperar un cambio desde arriba, implementan la defensa de los bienes comunes por la comunidad organizada, con estrategias autónomas de gobernanza y gestión de los recursos, a través de sus propios sistemas normativos, prácticas sociales y lenguajes de valoración.

Sustentadas en una sólida organización comunal y municipal, la mayoría de las comunidades agrarias de la sierra Zapoteca de Oaxaca tienen unidades de aprovechamiento forestal, de agua, ecoturismo y dependen de los recursos del bosque para subsistir. En 2005 Calpulalpam rechazó el proyecto de inversión minera a gran escala en su territorio y propuso continuar con el manejo comunitario sustentable de sus recursos: acuíferos, ríos y bosques. Con su experiencia minera secular y su memoria histórica, la comunidad de Calpulalpam ha demostrado que la extracción de minerales causa daños irreversibles al ecosistema y a las poblaciones humanas. Y con su experiencia autogestiva se propone descentralizar las decisiones gubernamentales en asuntos de conservación, minería y subsuelo, ha demostrado que la producción de bienes y servicios para satisfacer necesidades no necesariamente implica la destrucción del ecosistema, al contrario.

La defensa de la producción tradicional de mezcal en Zapotitlán ha generado una organización social para la defensa de la agricultura familiar y campesina y enfrentar las presiones externas provenientes de la agroindustria, del mercado, del intermediarismo, de las restricciones legales, conscientes de la multifuncionalidad de la agricultura campesina.

Este libro es una muestra de la resistencia sorda, tenaz, frontal, a los megaproyectos y enseña que, pese a la correlación de fuerzas desfavorable, se pueden tomar iniciativas y avanzar. A la protesta se aúna la propuesta. Contra el sectarismo soberbio y ultraísta, Tetreault y Gómez, en particular,

plantean el papel de los asesores externos, de brindar información y análisis científico crítico, impulsar y guiar la lucha jurídica, llamar la atención pública a la sistemática violación de los derechos humanos de los afectados, y vincular la lucha en el ámbito local con otras semejantes a través de redes nacionales e internacionales. No se olvida la relación campo-ciudad en el apoyo a las luchas de resistencia, en los canales de comercialización de la producción campesina, en redes de apoyo y solidaridad. Lo importante es poner en tela de juicio la lógica y los intereses económicos detrás de los megaproyectos y de las fuerzas del mercado que los impulsan, cuya divisa es mucho mercado, poco Estado regulador, una violación más a la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en su ya citado artículo 25.

¡Qué importancia guarda la perspectiva crítica del libro, en estos momentos de escenografía política novedosa, de un nuevo estilo de gobernar sin cambios estructurales, donde lo que importa son los símbolos y menos la afectación de los intereses profundos que sustentan al modelo neoliberal y sus megaproyectos! A éstos, no se les toca ni con el pétalo de la intención. Pero el mero hecho de publicar este libro es ya un acto de resistencia. Y ante ello, lo que paguemos por él es meramente simbólico.

Referencias

Tetreault, Darcy, Cindy McCulligh y Carlos Lucio (coords.) (2019), *Despojo, conflictos socioambientales y alternativas en México*, México, Universidad Autónoma de Zacatecas/Miguel Ángel Porrúa.



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional

Colaboradores

Jean Paul Benavides. Docente investigador del Instituto de Investigaciones Socio-Económicas (IISEC) de la Universidad Católica Boliviana «San Pablo», Bolivia. Doctor en Sociología por la Universidad de Ciencias y Tecnología de Lille 1. Ha estudiado la política boliviana, los productores de hoja de coca y los sindicatos en la movilización y acción colectiva. Sus temas de interés son la relación de la acción colectiva, las organizaciones y el medioambiente. Ha trabajado en la gestión comunal de bosques y de recursos naturales comunes. Asimismo, ha colaborado en diversas publicaciones sobre desarrollo, políticas públicas, pueblos indígenas y recursos naturales.

Paul Bowles. Profesor de Economía y Estudios Internacionales en la University of Northern British Columbia (UNBC), Canadá. Sus temas de investigación comprenden el extractivismo y la impugnación de la «licencia social» en el norte de Columbia Británica, Groenlandia, Suecia y México; el poder y la resistencia a la industria de combustibles fósiles en el oeste de Canadá, tópico que es analizado en colaboración con múltiples investigadores e instituciones; y el regionalismo en Asia, en específico en China, y los impactos de la globalización en el estado del desarrollo. Su publicación más reciente es *The Essential Guide to Critical Development Studies* (Routledge, 2018), obra coeditada con Henry Veltmeyer.

Arturo Burnes. Docente investigador de la Unidad Académica de Economía de la Universidad Autónoma de Zacatecas (UAZ), México. Es doctor en Estudios Latinoamericanos por la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Sus líneas de investigación son: líneas económicas y sociales en Zacatecas durante el siglo XX; tres fines de siglo en Zacatecas: alcances y limitaciones de tres proyectos de reestructuración económica y modernización regional; y el nuevo modelo minero extractivista y sus expresiones a nivel regional, el caso de Zacatecas. Es autor de *La minería en la historia económica de Zacatecas (1546-1876)* (UAZ, 2008), *El drama de la minería mexicana. Del pacto colonial a la globalización contemporánea* (Miguel Ángel Porrúa, 2018) e *Imaginación social en Zacatecas. Una aproximación historiográfica* (Medianoche, 2012).

Saimelyn A. Forteza Rojas. Profesora e investigadora del Departamento de Desarrollo Local y Medioambiente de la Facultad de Ciencias Económicas y Administración de la Universidad de Holguín, Cuba. Es doctora en Ciencias Económicas por la Universidad Federal do Paraná y maestra en Desarrollo Regional por la Universidad de Camagüey. Su campo de estudio se centra en la planeación urbana y regional. Ha publicado diversos artículos científicos y participado en congresos académicos.

Eduardo Gudynas. Secretario ejecutivo del Centro Latinoamericano de Ecología Social (Claes) en Montevideo, Uruguay. Maestro en Ecología Social por la Pontificia Facultad San Buenaventura de Roma y la Multiversidad Franciscana de América Latina. Se ha desempeñado como docente en numerosas universidades latinoamericanas, europeas y estadounidenses. Además, ha sido consultor del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD),

el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) y otras agencias internacionales. En 2010 se integró al Panel Intergubernamental de Cambio Climático. Cabe resaltar que se especializa en tópicos relacionados con el desarrollo y el ambiente, colabora con distintas redes y organizaciones ciudadanas y es considerado uno de los principales pensadores en cuestiones ecosociales. Es autor de más de 10 libros y numerosos artículos académicos y capítulos en libros.

Carlos Mallorquín. Sociólogo y economista mexicano. Docente investigador de la Unidad Académica en Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas (UAZ), México. Desde 1993 pertenece al Sistema Nacional de Investigadores (SNI). De sus publicaciones recientes sobresalen *Celso Furtado: un retrato intelectual* (UACM, 2013), *Relatos contados desde la periferia: el pensamiento económico latinoamericano* (Plaza y Valdés, 2013), *América Latina y su teoría* (Ariadna Ediciones, 2017). Actualmente está preparando una biografía intelectual del economista argentino Raúl Prebisch (1901-1986).

Humberto Márquez Covarrubias. Docente investigador de la Unidad Académica en Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas (UAZ), México. Doctor en Estudios del Desarrollo por la misma universidad. Director de las revistas *Estudios Críticos del Desarrollo* y *Observatorio del Desarrollo. Investigación, reflexión y análisis*. Co-coordinador del Seminario de Pensamiento Crítico y miembro de la Red Internacional de Migración y Desarrollo y del Sistema Nacional de Investigadores (SNI). De manera individual y colectiva ha publicado textos académicos de diversos géneros sobre capitalismo contemporáneo, crisis, desarrollo desigual, trabajo, Estado, violencia, migración, universidad pública y cuestión social, entre otros temas.

Carlos Montaña. Doctor en Servicio Social y profesor asociado de la Universidad Federal de Río de Janeiro (UFRJ). Realizó un posdoctorado (por CAPES) en el Instituto Superior Miguel Torga (Coimbra, Portugal) entre 2009 y 2010. Fue miembro de la dirección ejecutiva de la Asociación Latinoamericana de Enseñanza e Investigación en Servicio Social (Alaeits, 2006-2009) y coordinador nacional de relaciones internacionales de la Asociación Brasileña de Enseñanza e Investigación en Servicio Social (ABEPSS, gestiones 2009-2010 y 2011-2012). Es Coordinador de la Biblioteca Latinoamericana de Servicio Social y del Núcleo de Estudios Marxistas sobre Política, Estado, Trabajo y Servicio Social (PETSS/ESS-UFRJ). Autor de los libros *Microempresa na era da globalização* (Cortez, 1999), *Terceiro Setor e Questão Social* (Cortez, 2002), *A Natureza do Serviço Social* (Cortez, 2007) y *Estado, Classe e Movimento Social* (Cortez, 2010), en coautoría.

Hugo M. Pons Duarte. Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad de La Habana, Cuba. Profesor e investigador titular. Miembro del Grupo de Investigación sobre Administración Pública del Centro de Estudios de Gestión Organizacional, Universidad de Holguín. Es vicepresidente de la Asociación Nacional de Economistas y Contadores (ANEC) y asesor de la Comisión de Implementación de Lineamientos de la Política Económica y Social del Gobierno de Cuba. Ha sido director del Centro de Estudios de Economía y Planificación del Ministerio de Economía y Planificación. También ha fungido como asesor de diversos organismos gubernamentales y académicos. Ha impartido conferencias y cursos en varias universidades en Cuba y otros países. Se ha hecho acreedor a varios premios y reconocimientos nacionales e internacionales. Autor de artículos científicos y libros sobre temas de economía y política.

Henry Veltmeyer. Docente investigador de la Unidad Académica en Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas (UAZ), México. Ha sido profesor de sociología del desarrollo por más de tres décadas. Fue fundador de los programas de Estudios del Desarrollo en Saint Mary's University y en la UAZ, así como de la Red de Estudios Críticos de Desarrollo (Critical Development Studies). Fue presidente de la Asociación Canadiense para los Estudios del Desarrollo (Casid) y editor en jefe de la revista *Canadian Journal of Development Studies*. Es especialista en teoría del desarrollo; economía política de la globalización y desarrollo local; y desarrollo capitalista en el contexto de América Latina, con énfasis en el desarrollo rural y los movimientos sociales. Autor y compilador de más de 40 libros y numerosos artículos publicados en revistas de prestigio. Algunos de sus libros han sido traducidos en varios idiomas. Entre sus publicaciones recientes se encuentran *The New Extractivism in Latin America* e *Imperialism and Capitalism in the 21st Century*, en coautoría con James Petras.

Horacio Vera Cossio. Maestro en Ciencias en Economía y Economía del Desarrollo por la Universidad de Nottingham. Investigador de tiempo completo del Instituto de Investigaciones Socio-Económicas (IISEC) de la Universidad Católica Boliviana «San Pablo», Bolivia. Su actividad docente incluye la cátedra de Microeconomía II y Teoría del Bienestar en la carrera de Economía. Coordina el Observatorio de la Deuda Social para el nodo Bolivia. Su tema de interés es el desarrollo, principalmente la desigualdad económica, social y política. Actualmente realiza investigaciones en la línea de justicia social, pobreza y desigualdades.

Fernanda Wanderley. Directora del Instituto de Investigaciones Socio-Económicas de la Universidad Católica Boliviana «San Pablo» (IISEC-UCB). Doctora en

Sociología por Columbia University, Nueva York. Sus líneas de investigación son desarrollo inclusivo y sostenible, políticas públicas, mercado de trabajo, desigualdades y pobreza, regímenes de bienestar, economía del cuidado, economía plural, social y solidaria y economía feminista. Ha publicado diversos capítulos de libros y artículos y es autora de *Crecimiento, empleo y bienestar social. ¿Por qué Bolivia es tan desigual?* y coordinadora de *Estudios urbanos en la encrucijada de la interdisciplinarietà* y *Políticas para la inserción laboral de las mujeres y jóvenes en el Estado Plurinacional de Bolivia*.

Normas para la recepción de originales

1. *Estudios Críticos del Desarrollo* es una revista semestral de investigación científica arbitrada y publicada por la Unidad Académica de Estudios del Desarrollo (UAED) de la Universidad Autónoma de Zacatecas (UAZ).

2. Los trabajos deberán ser inéditos y sus autores se comprometen a no someterlos simultáneamente a la consideración de otras publicaciones. Deberán ser resultado o avance de investigaciones originales de alto nivel, enmarcados en las Ciencias Sociales y las Humanidades, enfocados en la problemática y las alternativas del desarrollo. Pueden enviarse trabajos en español y en inglés; los cuales serán publicados en esos idiomas. Los autores conceden su autorización para que sus artículos sean difundidos a través de medios impresos y electrónicos por la UAED-UAZ.

3. Los autores deberán remitir los originales en formato compatible con los programas estándares de procesamiento de textos (Word) en tamaño carta, a doble espacio y por una sola cara, con tamaño de letra de 12 puntos en fuente Times New Roman.

4. Considerando que una cuartilla tiene 27 renglones y entre 60 y 64 caracteres con espacios e interlineado doble, los trabajos destinados a las secciones «Artículos» y «Debate» tendrán una extensión de entre 20 y 25 cuartillas; y las colaboraciones para «Reseña» entre 3 y 5.

5. Los trabajos deberán acompañarse de los siguientes datos, con una extensión no mayor de diez líneas: nombre completo del autor o los autores, nacionalidad, máximo nivel de estudios alcanzado, institución, centro de adscripción y línea de investigación, cargo que desempeña, número telefónico, dirección postal, dirección electrónica, dos o tres referencias bibliográficas de las publicaciones recientes o relevantes y otra información de interés académico.

6. Anexo al artículo, deberá enviarse un resumen de 150 palabras (o diez renglones) en el idioma en que esté escrito y cinco palabras clave, que faciliten su inclusión en los índices y bases de datos bibliográficos. *Estudios Críticos del Desarrollo* traducirá, en su caso, el resumen al inglés y utilizará esa síntesis para su difusión en el portal de internet de la UAED.

7. Los cuadros, los mapas y las gráficas deberán presentarse en formato Excel con claridad y precisión; invariablemente deberán incluir la fuente o el origen de procedencia, y en el texto deberá indicarse su colocación exacta.

8. Las notas se presentarán a pie de página y deberán estar escritas a renglón corrido (a un espacio) y numeración corrida (progresiva), e incluirse al pie de la página correspondiente. Las llamadas deberán ser numéricas. Las citas deberán insertarse en el texto abriendo un paréntesis con el apellido del autor, el año de la publicación y la página.

9. Para siglas, acrónimos o abreviaturas, la primera vez que se usen deberá escribirse el nombre completo o desatado; luego, entre paréntesis, la forma que se utilizará con posterioridad. Ejemplos: Banco Mundial (BM), Organización de las Naciones Unidas (ONU), producto interno bruto (PIB).

10. Los textos originales podrán entregarse en la Unidad Académica de Estudios del Desarrollo o enviarse por correo a la siguiente dirección:

Unidad Académica de Estudios del Desarrollo, campus Universitario II, avenida Preparatoria sin número, fraccionamiento Progreso, 98065, Zacatecas, Zacatecas, México. También podrán enviarse por correo electrónico a la dirección: revista@estudiosdeldesarrollo.net

11. Los originales serán dictaminados por evaluadores anónimos seleccionados entre expertos del tema tratado por el artículo. En razón de lo cual los nombres de los autores u otra forma de identificación sólo deberá figurar en la página inicial.

12. Los dictámenes serán comunicados a los autores en un plazo no mayor a 60 días después de la recepción del artículo. El principio de confidencialidad será la guía.

13. Las colaboraciones aceptadas serán sometidas a un proceso de corrección de estilo y su publicación estará sujeta a la disponibilidad de espacio en cada número. *Estudios Críticos del Desarrollo* se reserva el derecho de realizar los cambios editoriales que considere pertinentes.

14. En ningún caso se devolverán originales.

Editorial

Palabras clave del debate sobre
el capitalismo contemporáneo: valor y crisis

Humberto Márquez Covarrubias

Artículos

Excedente en el desarrollo: revisión y nueva
conceptualización desde los extractivismos

Eduardo Gudynas

Alternativas de desarrollo: viejos desafíos
y nuevas hibridaciones en China y América Latina

Paul Bowles

Henry Veltmeyer

Desarrollo comunitario, economía solidaria, empo-
deramiento y participación. Un camino para la lucha social

Carlos Montaña

La disminución de la desigualdad como estrategia
del modelo de desarrollo cubano

Hugo M. Pons Duarte

Saimelyn A. Forteza Rojas

Las paradojas del desarrollo andino-amazónico
en el siglo XXI: crecimiento extractivista,
logros sociales y pérdida de patrimonio ambiental

Fernanda Wanderley

Horacio Vera Cossio

Jean Paul Benavides

Debate

La nueva cuestión social: variaciones
sobre la subsunción del trabajo en el capital global

Humberto Márquez Covarrubias

Reseña

Debatiendo con las instituciones y sus reformas

Carlos Mallorquín

Los nuevos cercamientos de nuestro tiempo

Arturo Burnes Ortiz