

ESTUDIOS CRÍTICOS DEL DESARROLLO

VOLUMEN XII, NÚMERO 22, PRIMER SEMESTRE DE 2022

ISSN: 2448-5020



Estudios Críticos del Desarrollo, volumen XII, número 22,
primer semestre 2022, 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: mayo de 2022

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

Ilustración de portada: Aviva Reed, *Present, past, future* (s/f)

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 La forma del agua en el capitalismo especular: privatización, mercantilización y comodificación
Humberto Márquez Covarrubias

Artículos

- 27 América Latina y su extractivismo: desafíos para un desarrollo sustentable e incluyente
Juan Carlos Moreno-Brid, Alicia Puyana Mutis y Stefanie Garry
- 47 El avance neoliberal del capital extractivo en México: despojo y conflicto en la frontera extractiva
Rebeca Orozco
- 71 Agua, tierra y oro: la urgente situación ambiental ante el extractivismo en Colombia
Carolina Arias Hurtado y León Felipe Cubillos Quintero
- 105 Pueblos en resistencia: forjando el sujeto revolucionario comunitario
David Barkin y Ricardo Olivares Villaseñor
- 137 Economía política del militarismo sistémico estadounidense
James Martin Cypher
- 171 México: un capitalismo *sui generis* que desafía a la teoría del desarrollo y a los gobiernos transformistas
Humberto Márquez Covarrubias

Reseña

- 213 *Nanotecnología y sociedad en Argentina. Para una agenda inter y transdisciplinaria*, de Mauricio Berger, Tomás Javier Carrozza y Gonzalo Bailo
Guillermo Foladori

Colaboradores

E D I T O R I A L

La forma del agua en el capitalismo especular: privatización, mercantilización y commodificación

Humberto Márquez Covarrubias

Objeto del deseo

En la moderna sociedad capitalista, la circulación de mercancías significa tanto como la vida, en la medida en que fluye la energía que permite la reproducción social; sin esa movilidad cae un estado de morbilidad sobre su ser. Por lo mismo, se supondría que la transfiguración del agua en mercancía inyecta de un elemento colmado de vitalidad al sistema, porque reanima la liquidez monetaria, sin reparar en que grandes contingentes humanos queden sedientos y se alienten conflictos en pos de acceder a ese elemento vital.

En términos conceptuales, el agua es un bien terrenal, un bien común sin valor; pero es la fuente de la vida por excelencia en el planeta para los seres humanos, los animales y las plantas. Un bien común de la humanidad, si los hubiera, y una suerte de bioeconomía en el sentido de reproducción de la vida humana en el planeta. El agua, como los demás bienes terrenales, no contiene valor, al no ser un producto del trabajo humano.

Está claro que la naturaleza crea los bienes terrenales, no los produce. La capacidad de producción es propia del trabajo humano, que para ello

utiliza los bienes naturales para transformarlos en productos, bajo la forma de mercancía, que satisfacen un cúmulo de necesidades creciente. En todo caso, la naturaleza provee recursos, como valores de uso, que pueden ser utilizados por los humanos para la realización de actividades productivas.

Las características de cada bien natural determinan las condiciones de su usufructo, las posibilidades de uso acorde a determinadas necesidades en determinados contextos sociales. El valor de uso determina la forma del bien y en consecuencia de las posibilidades de apropiación, usufructo y consumo en un determinado contexto social.

La pulsión capitalista de la valorización mercantil impele el consumo privado de los valores de uso y, de manera más específica, la conversión de un bien común natural a un bien privado. Mediante la expropiación, acaparamiento y fijación de un precio sobre un determinado bien natural se logra que funcionen dentro de la sociedad como una mercancía.

En definitiva, el agua es una creación natural, no un objeto producido por el trabajo humano, en todo caso aparece en el ámbito de la producción como un «modo de producción no producido» (Marx), pero afanosamente se busca convertir a ese elemento provisto por la naturaleza en una mercancía. Dadas las relaciones sociales de producción y sus estructuras de poder, como los demás bienes terrenales, el agua es más que susceptible de ser acaparada, restringida y monopolizada bajo diversas formas de propiedad y formas de capital.

La privatización del agua, bajo la férula neoliberal, se remonta a Gran Bretaña, al gobierno de Margaret Thatcher. Desde entonces, el cometido es impulsar el acaparamiento del agua, fijarle un precio y dejar que sea el mercado el que regule su distribución acorde a la oferta y la demanda. No sólo se trata de un cinismo neoliberal, sino de una proclama capitalista,

según la cual quien quiera consumir agua tiene que pagar por ella, como sucede con cualquier otra mercancía.

Escasez relativa

El agua cubre 70 por ciento del planeta, pero sólo 2 por ciento puede ser utilizado para la subsistencia humana. En la configuración del organismo humano, 60 por ciento de la masa corporal está constituida por agua. Se supone que el agua es un recurso renovable, pero su uso irracional lo torna limitado o relativamente escaso, dando lugar a un quiebre de los ciclos del agua, tanto por efectos globales como el cambio climático, como por prácticas concretas como la privatización y mercantilización del agua.

El problema es que el agua, que parecería un bien terrenal inagotable, tiende a escasear y en muchas regiones del planeta se está agotando. El desarrollo del capitalismo no reconoce límites físicos y el agua es un mero insumo, que puede consumirse sin cortapisas, pero ¿qué pasará si el agua se agota? La utopía tecnocrática del capitalismo supone que el capital no tiene límites y que los recursos naturales agotados o en vías de extinción pueden ser sustituidos por nuevos materiales o tecnologías, pero esos nuevos dispositivos requieren, irremediablemente, energía y materiales provistos por la naturaleza, en tanto «medios de producción no producidos» por el trabajo humano.

Un problema mayúsculo se verifica en aquellos territorios donde inexorablemente se está perdiendo el equilibrio hídrico y donde el suministro del agua de mejor calidad se canaliza a las industrias rentables, en desdoro del consumo humano. El agua, líquido vital, deja de ser un

bien común de la humanidad para tornarse en una mera mercancía que se mueve en el mercado con gran fluidez y redundancia en grandes flujos de ingreso para las empresas que la venden bajo las formas más variadas, desde una simple botella de agua, refresco o cerveza, hasta la forma de grandes masas de agua para las industrias de gran calado.

Forma mercantil

En el origen, el agua se presenta como un bien natural abundante como lo es la tierra, el subsuelo, los bosques, etcétera. Bajo esa condición puede ser tomada de manera gratuita o barata, tan sólo para cubrir los costos de extracción y distribución de las redes públicas; pero en la moderna sociedad capitalista el agua se convierte en algo más que ese bien terrenal. El agua pasa de ser un «recurso natural» para convertirse en una forma social, en una mercancía más que deambula por el mundo capitalista. Entre los demás recursos naturales, el caso del agua era significativo por ser el último recurso natural que había escapado al mercado; no obstante, ha terminado por caer en su fétula y además se ha insertado en la órbita de la especulación financiera.

En la preclara forma de agua-mercancía el agua se transfigura en una mercancía, como las demás que pululan en el mercado tiene asignado un precio y puede ser consumida por quienes la compran. El agua como mercancía aparece bajo las más variadas modalidades: agua embotellada, agua mineralizada, agua gasificada, agua endulzada o agua fermentada, como refresco o cerveza.

En tanto mercancía, al fijarle un precio, el agua se compra y se vende en el mercado, y no recibe un trato muy diferente al resto de las mercancías.

El precio del agua atiende a la lógica de los precios del mercado que incluyen costos de producción más una ganancia media, y eventualmente precios de monopolio, cuando se fija un sobreprecio que se traduce en sobre-ganancia. No obstante, también opera una tercera modalidad, los precios de organismos privados operadores de aguas municipales privatizadas, con un margen de ganancia, o los precios de los organismos públicos que pueden incluir tarifas con o sin ganancias, incluyendo los subsidios. En el caso del agua distribuida como bien público el acceso puede estar sujeto al cobro de una tarifa que cubre los costos de extracción y distribución, sin fines de lucro, por lo que en tal caso no constituye una mercancía.

La privatización del agua y de los recursos naturales en general es una forma de expropiación o despojo encubierta por los mecanismos del mercado que legalizan la transacción comercial de estos bienes que se convierten en mercancía al acapararlos, monopolizarlos y fijarles un precio. Su canalización será a través de procesos hidroútiles (Veraza, 2011) de extracción y entubamiento hasta su canalización al consumidor domiciliario, industrial o agropecuario. Las empresas privadas que administran de agua potable a la población suspenden el suministro a los consumidores que caen en situación de impago.

Gobierno por despojo

Bajo las premisas neoliberales de la nueva gerencia pública, el ejercicio de gobernar se emprende como si la cosa pública fuera un asunto privado y se adoptan criterios gerenciales, propios de las empresas, como la medición de la eficiencia, la competitividad y la implementación de medidas de ajuste, en

tanto que se privilegian los planes de negocio empresarial, que absorben los recursos naturales para rentabilizarlos. Estas premisas permiten acometer la mercantilización del territorio para una mejor gestión de la expansión del capital y despojo. Los marcos legislativos y las políticas públicas se orientan para favorecer las concesiones al capital extractivo y para configurar economías de enclave bajo la tónica de los megaproyectos de exportación, tales como yacimientos petrolíferos, gasíferos, mineros, hídricos y monocultivo. El tejido de una infraestructura engarzada a los megaproyectos tiene como vehículo esquemas de coinversión público-privada.

La destrucción de los mundos de vida y la cultura material de los pueblos mediante el expolio de lo común, la pulverización de lo comunitario y la desarticulación de la economía social responden a la embestida de expansión capitalista y rememoran la acumulación originaria.

Acaparamiento de aguas (monopolio-cacique)

¿Quién tiene primacía en el abasto de agua, para qué usos? La respuesta convencional es el mercado: hay que pagar por el consumo del agua, hay que disuadir el derroche con tarifas de contención, hay que canalizar el agua en cantidad y calidad suficiente para las grandes corporaciones.

La monopolización del territorio-agua, otrora ejercido por la figura del cacique, en el capitalismo moderno lo detenta el gran capital extractivo: minero, cervecero, refresquero, embotellador de aguas. El cacicazgo moderno del agua lo ejercen la industria cervecera, refresqueras, embotelladoras; la megaminería; la industria maquiladora y la agricultura comercial de exportación; en tanto que los sistemas de distribución urbanos

obsoletos contribuyen al despilfarro y la distribución desigual entre los consumidores domésticos.

El capital corporativo avanza en la implementación de una política de «soberanía alimentaria corporativa», en la que logra canalizar el agua en condiciones de calidad y cantidad directamente a sus plantas e indirectamente a los espacios generados de insumos productivos (p. ej., agricultura por contrato). Ello supone un uso estratégico del territorio y de las fuentes de agua para abastecer los emplazamientos extractivos, monocultivos e industrias.

Formación de los mercados de agua

El «mercado de agua» o el «banco de agua» representa un mecanismo para vender o arrendar el derecho al uso del agua. Existen mercados de agua en el oeste de Estados Unidos, Chile, Canadá y Australia. Se justifica como un mecanismo de gestión del agua que permite la administración eficiente de un recurso escaso y el mantenimiento del buen estado ecológico y químico de todas las modalidades de masas de aguas (superficiales, subterráneas, costeras y de transición). Al respecto, se decretan leyes de agua en pauta privatizadora y mercantilizadora que pretenden garantizar el funcionamiento de los mercados de aguas.

La tentativa es conformar un supermercado del agua, que mueva grandes volúmenes según las pautas mercantiles. La unidad de medida que se emplea es el megalitro de agua (un millón de litros: 1'000,000 L o 1,000 m³) o el kilómetro cúbico (km³), que se usa para medir grandes cantidades de agua, como la contenida en lagos y presas, mares u océanos.

En el fondo, el agua se utiliza como un elemento para suscitar el incremento de la rentabilidad capitalista. Aparece en escena una especie de renta hídrica que consiste en la retribución a los propietarios del agua, un medio de producción no producido. Bajo los esquemas de acaparamiento de aguas se renta el agua como se rentan las tierras, con la salvedad de que el agua es un recurso renovable y la tierra no. El precio del agua se ha duplicado y la tendencia es alcista.

Cambio climático, calentamiento global y escasez de agua

El incremento en la concentración de CO² en la atmósfera, derivado de la incesante emisión por la industria y la vida moderna en general, se traduce en un calentamiento paulatino de la Tierra, lo que a su vez deriva en más calor, mayor vapor de agua, más precipitaciones intensas y más sequías. Pero el tren del progreso de la vida capitalista moderna no se detiene y, pese a esos signos, pugna afanosamente por un mayor consumo de agua en la producción, distribución y consumo. De manera creciente se requieren mayores cantidades de energía, materiales, chips y agua.

El marco categorial del cambio climático es el presagio de la escasez de agua y la disputa por su acceso y control. Se anticipan conflictos sociales. No obstante, la escasez es sinónimo de especulación mercantil y financiera.

Industrias tradicionales, maduras y de punta

El agua ha soportado todos los ciclos de desarrollo industrial, desde la agricultura comercial, la megaminería, la industria manufacturera, los desarrollos inmobiliarios hasta los más recientes avances de la industria tecnológica de la era digital y virtual.

Es ilustrativo que la mercantilización del agua forma parte de las industrias extractivistas enclavadas en las regiones periféricas especializadas en exportar materias primas. La implementación de los llamados megaproyectos de infraestructura, minería, agroindustria, energéticos y similares, supone una nueva oleada de despojo de tierras y de bienes comunes y nacionales para reconvertirlos en valores de cambio e insertarlos en los circuitos de capital.

Otro ejemplo son las gigafactorías, como las de Tesla, Nissan, Volkswagen y Stellantis, es decir, las plantas de fabricación de automóviles eléctricos y sus baterías de litio, que encabezan la nueva oleada del cambio en la matriz energética, que relegaría a los combustibles fósiles y la sustitución de los motores de combustión interna para en su lugar impulsar la electromovilidad. Esta es la alternativa más preciada del capitalismo verde; no obstante, estas corporaciones precisan de grandes cantidades de agua para su funcionamiento. En el mismo tenor se encuentran las empresas productoras de chips o semiconductores, piezas clave del engranaje de la industria más avanzada que requiere además agua ultrapura (UPW), un tipo de agua que es purificada con altos niveles de especificación.

Nueva fiebre del oro azul

El consumo masivo del agua ocurre todos los días en el sector agropecuario, las industrias y las ciudades. A escala mundial se estima que 70 por ciento del agua dulce se destina a la agricultura (Banco Mundial, 2017), cuyos métodos de irrigación no son del todo eficientes. Por añadidura, la industria absorbería 20 por ciento, además de ser el sector más contaminante, y el uso doméstico consume el restante 10 por ciento. No obstante, se estima que 2 mil 200 millones de personas carecen de agua potable y 4 mil 200 millones carecen de un sistema de saneamiento. Se calcula que en los últimos 100 años el consumo del agua se ha multiplicado seis veces y que continúa incrementándose a un ritmo de 1 por ciento anual (UNESCO, ONU-Agua, 2002). Así lo exigen los requerimientos de la acumulación de capital plasmados en las dinámicas de industrialización, urbanización y crecimiento poblacional. En tanto que, para mediados de este siglo, la demanda de alimentos para una población de unos 9 mil millones de habitantes demandará un aumento de 15 por ciento en la extracción del agua (Khokhar, 2017).

Las condiciones de estrés hídrico, fenómeno que se presenta cuando la demanda de agua supera la cantidad disponible en un periodo determinado o la baja calidad restringe su uso, lo cual supone un deterioro de los recursos de agua dulce, han sido aprovechadas para convertir al agua en un activo universal y cotizar en la bolsa, como se hace con el petróleo o el oro.

Según Goldman Sachs (2008), la megatendencia del agua está trazada por la escasez y la especulación. En definitiva, se espera que «el agua será el próximo petróleo». La expectativa especulativa financiera pretende encontrar terreno fértil en la megatendencia del crecimiento mundial de la

población, que significaría un incremento en la demanda de alimentos y consecuentemente en el mayor consumo de agua; en ese escenario el agua se torna, más que nunca, un recurso relativamente escaso, con una distribución muy desigual, que hay que regular bajo las normas del mercado y convertirla en una mercancía por la que hay que pagar para consumir.

Por ello se antepone el riesgo financiero al suministro del agua como derecho humano bajo la excusa de que se alcanzará una asignación más eficiente del agua ante el problema de la escasez en el que la demanda supera con creces a la oferta.

Financiarización del agua

La gran apuesta de los especuladores financieros, los denominados tiburones financieros, es mercantilizar por completo el agua, y con ello poner fin al agua gratuita para ponerle precio y crear un escenario donde el consumidor asuma el «costo de oportunidad». Esta jugada pretende fijarle un precio al agua en los mercados financieros. Al introducirla en los mercados financieros el agua se convierte en un producto financiero, como tantos otros. La financiarización del agua supone la culminación de la transfiguración del agua que primero pasa de ser un recurso natural para convertirse en una mercancía y, finalmente, aparece como un *commodity*, un activo financiero que cotiza en la bolsa donde se compran y venden los derechos de agua. Esta peculiar financiarización de recursos naturales ya se había implementado en el mercado de carbono (CO²).

Los antecedentes de privatización, mercantilización y financiarización del agua se ubican en Inglaterra, Estados Unidos y Australia. Desde la

privatización del suministro del agua potable para servicio doméstico, pasando por la rentabilización de grandes cantidades de agua para uso agropecuario e industrial, hasta la bursatilización. Inglaterra fue el primer país en privatizar el sistema de agua en 1989. El modelo es el arrendamiento de agua a empresas privadas por las autoridades municipales bajo un modelo de asociación público-privado. La privatización de los servicios públicos se impuso como tendencia en la gestión neoliberal. Durante los años noventa, en Estados Unidos se transfirió en varios lugares el control del agua al sector privado con el pretexto de que mejorarían la distribución y el servicio, pero la realidad fue que aumentaron costos y ofrecían un servicio de mala calidad. El modelo australiano de la gestión del agua destaca porque Australia es el territorio habitado más seco del mundo donde prevalecen los derechos de agua en manos privadas; mediante reformas institucionales, el mercado de aguas agiliza las transacciones y regula los efectos ambientales, el Estado participa mediante la compra de derechos para garantizar reservas de agua. Se eliminaron subsidios al consumo de aguas e incorporaron tarifas para moderar su uso. Las tarifas se aplican por bloques y el precio que supera cierta cantidad de agua aumenta considerablemente.

Los mercados financieros van por el agua y su sueño sería convertirla en una *commodity* como lo son el oro, el petróleo y la soya. Los mercados de activos engendran derivados de agua y fondos de cobertura. La apuesta es que los productos básicos, convertidos en activos financieros, alcancen un precio elevado merced a factores como a su uso en el nivel mundial, aunque se produzcan en pocos lugares; que sean relativamente escasos y por tanto alcancen un precio elevado; y que su precio sea alto con relación a su masa, por lo que no obstante su ubicación compense el hecho de que el costo del flete sea pequeño en comparación a su precio final, de manera que la distancia no sea un agravante.

Los especuladores financieros que operan los fondos de inversión de capital privado hablan de una «revolución financiera del agua» operada desde los mercados bursátiles y los mercados de futuros. Para ello se incentiva la compra del agua no tanto para consumir sino más bien para especular. En esa lid, los banqueros de inversiones, grandes especuladores, se convierten en dueños de grandes reservas de agua las cuales «rentan» a los productores agropecuarios, como si rentaran la tierra.

La expectativa es asignarle un precio a un recurso que se supone es un bien considerado derecho humano. Pero también asignarle una cotización para lanzarlo a los circuitos bursátiles. Desde 2020 el agua cotiza en la bolsa de Wall Street, comenzó el 7 de diciembre de 2020 con un precio de 486.53 dólares por acre-pie o mil 233 metros cúbicos. Posteriormente, el índice tecnológico Nasdaq, la segunda bolsa de valores de Estados Unidos, se asoció en Veles Water y WestWater Research para lanzar el Nasdaq Veles California Water Index (NQH2o).

Bien básico sin mercado global

Ante el presagio de escasez del agua, las consultoras se apresuran en diseñar un índice del precio del agua, como el denominado Nasdaq Veles California Water Index, que sigue el índice del precio del agua en el estado de California, Estados Unidos, pero este instrumento financiero se ha topado con fenómenos naturales como la sequía, lo que supone presiones financieras a los agricultores. Derivado de ello, se lanzaron los denominados futuros del agua que pretenden asignar un precio de referencia internacional para atenuar las oscilaciones bruscas en las cotizaciones. Al

efecto, el agua se torna en un *commodity*, como los metales, el petróleo o los productos agrícolas, por el que se negocia un precio a futuro.

La utopía de los financistas es que se asigne un precio al agua en lugar de considerarlo un bien público de acceso gratuito y para ello se alude a fenómenos como el cambio climático, la ineficiente distribución del agua. El mundo ideal, para ellos, sería uno donde rigiera el precio de futuros del agua de Chicago. A semejanza del mercado de CO², la financiarización del agua entraña la preponderancia de un índice bursátil, en el que el agua es reducida a un algoritmo.

En el papel, el agua representa un nuevo producto financiero de alta rentabilidad financiera, sin embargo, es posible que no logre afianzarse como un *commodity* convencional. Una particularidad importante del agua como mercancía es que, a diferencia de las otras *commodities*, todavía no ha formado, quizá no lo logre, un mercado global del agua, donde se imponga una cotización internación.

Digitalización: nueva modalidad caciquil

En un mundo donde hay más personas con acceso a teléfonos celulares que a agua potable, inodoros y letrinas, la esfera digital es propicia para profundizar la mercantilización del agua. A los procesos convencionales de extracción, entubación y distribución del agua, como en otros campos de la vida, ahora se incorpora el uso de los dispositivos digitales que pueden mejorar los procesos hidroútiles, pero también canalizarlos hacia la órbita mercantil.

No sólo se trata del uso de aplicaciones digitales para hacer más eficiente el cobro y el pago del servicio de agua, sino que también se implementan,

cada vez más, las aplicaciones para digitalizar los procesos hidroútiles bajo premisas mercantiles para bloquear o liberalizar el recurso, como la de activar mecanismos para abrir o cerrar el caudal del agua para el usuario que ha pagado o dejado de pagar por esa mercancía.

Estas tecnologías también pueden aplicarse para mejorar el suministro y saneamiento del agua, comenzando con el mapeo digital de pozos de agua y su grado de salubridad, como busca el Banco Mundial.

Rentabilización de la vida

La renta de la vida significa el proceso de conversión en mercancías de aquellos elementos esenciales para la reproducción de la vida humana en el planeta para monopolizarlos, tasarlos y obtener beneficios. La fórmula mercantil del neoliberalismo incluye la privatización, la competencia y la ganancia. Los bienes terrenales y el trabajo humano se someten a esa determinación.

En este marco aflora el cinismo de los neoliberales: los bienes escasos son fuente de «ganancia y bien para todos». La consigna es que en un mundo dominado por la lógica del mercado hay que pagar por el agua, como se paga por la salud.

El agua es sinónimo de vida y bajo la óptica del mercado tiene precio. La rentabilización de la vida es instrumentalizada por mecanismos financieros y digitales. Los bienes vitales se convierten en un activo financiero más sujeto a cotizaciones y especulación. El agua es representada y reducida a un algoritmo, cobra una vida espectral bajo la pulsión de la rentabilidad.

En definitiva, quienes tienen dinero, tendrán agua. En el mundo actual, en las grandes ciudades emblemas de la civilización moderna, coexisten grandes mansiones colmadas de lujos y provistas con albercas ostentosas como símbolo de estatus, riqueza y éxito, con extensos barrios pobres con caseríos hacinados, inseguros y pobreza que tienen un acceso muy limitado al agua potable.

Es una obviedad decir que el agua es un recurso vital sin el cual es imposible la reproducción de la vida humana y de la naturaleza misma, pero es menos evidente admitir que al privatizarlo y mercantilizarlo se busca obtener una renta; consecuentemente, significa tanto como rentabilizar la vida. En última instancia se trata de la subsunción del ciclo de la reproducción de la vida humana a la lógica del capital.

Las condiciones materiales de existencia y el sistema de reproducción de la vida humana en el planeta quedan sometidos a los requerimientos de la acumulación de capital.

Distribución desigual del agua. Configuración múltiple de la crisis hídrica

El suministro del agua es desigual: hay un patrón de concentración en la agricultura y la industria, y una estrechez en el agua para consumo humano, sobre todo de los sectores populares. El patrón de distribución de agua para consumo humano atiende a criterios de segregación socioespacial.

En todo caso, se privilegian los derechos de agua como derechos exclusivos de agua de gran calidad para las grandes industrias, en contraposición al estado de escasez y desabasto de agua para la ciudad y barrios pobres.

Según lo dicho, la forma del agua se presenta envasada en una botella de plástico, sea como agua purificada, mineralizada, gaseosa o alcoholizada. A muchas comarcas el agua potable no llega a las viviendas por tubería, pero está disponible como refresco o cerveza. En localidades pobres se estima que el consumo de refresco, como la Coca-Cola, es de unos 2 litros diarios por persona. Como botón de muestra, se estima que México es el principal consumidor de refrescos a escala mundial y se consumen unos 163 litros, lo cual supone una elevada ingesta calórica y enfermedades asociadas como la obesidad, diabetes e hipertensión, entre otras enfermedades mortales (Delgado, 2019).

Contradicciones socioespaciales

La naturaleza aparece como fuente de valores de uso: materiales, energía, agua, aire. La tendencia de la destrucción de la naturaleza (*i. e.*, ecocidio) no es un problema tecnológico o industrial, es decir, no procede sólo de la aplicación de tecnologías modernas de gran calado y poder devastador, sino también de los criterios económico-políticos de imponer a los lugares intervenidos las premisas del mercado y la transaccionalidad de los bienes naturales, independientemente de su capacidad o no de renovación y de la afectación socioambiental.

La gestión estatal del desarrollo convierte a los territorios en zonas especiales o enclaves productivos al servicio de las corporaciones que aterrizan sus planes de negocio. Estos territorios o espacios económicos estratégicos se resignifican o reinsertan en cadenas de producción y valorización a escalas nacional y global. En tanto que los pobladores o usufructuarios

de los recursos son expropiados, desplazados, violentados y sometidos a esa lógica.

En un horizonte temporal de agotamiento de corto y mediano plazos en el suministro de agua para grandes zonas metropolitanas suele plantearse la construcción de nuevas represas, sin considerar otros aspectos que atizan la crisis hídrica: ¿por qué ante una declarada crisis hídrica (insuficiencia en el abasto) se preserva el suministro corporativo de largo plazo y se urge a encontrar alternativas para el consumo humano inmediato sin mediar consecuencias socioambientales en comunidades afectadas?

La población o, más específicamente, los pequeños productores privados, campesinos, comerciantes, pequeños industriales, profesionistas, son expropiados o excluidos, pero también son convertidos en una fuerza de trabajo disponible a los procesos extractivos, que dotados de alta tecnología demandan sin embargo poca fuerza laboral, por lo que se generará un excedente de poblaciones con propensión a emigrar. Un proceso de larga data que significa la formación de trabajadores libres obligados a vender su fuerza de trabajo y a comprar las mercancías para subsistir.

Además de la proletarización, ocurre la mercantilización de los bienes terrenales, la fijación de un valor de cambio a los valores de uso preexistentes, es decir, la valorización y transfiguración de los valores de uso en mercancías.

Objeto de disputa: lucha por el territorio (geofagia)

La dimensión geopolítica del mundo actual engarza lo global y local para promover los grandes intereses corporativos. En la búsqueda y conquista

de territorios provistos con recursos naturales, la realidad está cruzada por múltiples formas de «guerra»: imperialista (Irak, Ucrania); por los recursos petroleros y derrocamiento de regímenes opositores; de cuarta y quinta generación (cibernética); guerras financieras (divisas, derivados); guerras contra las drogas y seguridad (militarización, populismo punitivo); y guerras por el territorio y sus recursos (petróleo, maderas, minerales, biodiversidad y agua).

La presunta revolución financiera del agua, la disputa por los grandes volúmenes de agua dulce y la mercantilización en distintos planos y niveles presagian la proliferación de las guerras del agua. Para varios analistas, éstas serán las guerras del siglo XXI que corre, al abordar la disputa por un recurso estratégico, relativamente escaso, monopolizado, que tiende a desencadenar conflictividades imperialistas, internacionales, intercomunitarias.

Referencias

- Arrojo, Pedro (2022). *Riesgos e impactos de la mercantilización y financiarización del agua sobre los derechos humanos al agua potable y el saneamiento*. Informe presentado a la 76a Asamblea General de la ONU por el Relator Especial sobre el derecho humano al agua y al saneamiento.
- Banco Mundial (2017). «El agua en la agricultura». Recuperado de <https://www.bancomundial.org/es/topic/water-in-agriculture>
- Delgado, Sandra (2019). «México, primer consumidor de refrescos en el mundo». *Gaceta UNAM*. Recuperado de <https://www.gaceta.unam.mx/mexico-primer-consumidor/>

- Khokhar, Tariq (2017). «Gráfico: A nivel mundial, el 70% del agua dulce es utilizada para la agricultura». *Banco Mundial Blogs*. Recuperado de: <https://blogs.worldbank.org/es/pendata/el-70-del-agua-dulce-es-utilizada-para-la-agricultura>
- Lefebvre, Henri (2013). *La producción del espacio*. Madrid: Capitán Swing Libros.
- Marx, Karl (2009). *El capital libro I capítulo VI (inédito)*. Resultados del proceso inmediato de producción. México: Siglo XXI.
- UNESCO, ONU-Agua (2002). *Informe mundial de las Naciones Unidas sobre el desarrollo de los recursos hídricos 2020: agua y cambio climático*. París: UNESCO.
- Veraza, Jorge (2007). *Economía y política del agua. El agua que te vendo primero te la robé*. México: Ítaca.

A R T Í C U L O S

América Latina y su extractivismo: desafíos para un desarrollo sustentable e incluyente¹

Juan Carlos Moreno-Brid*

Alicia Puyana Mutis**

Stefanie Garry***

Resumen. Con excepciones, las economías de América Latina son, en gran medida, de tipo extractivista. Algunas economías de América del Sur experimentaron por un breve lapso (2003-2008) una re-primarización derivada del *boom* en la exportación de materias primas y bienes agrícolas (*commodities*), favorecida por la demanda de China y otros países asiáticos, en un contexto de escalada de precios. La crisis financiera internacional de 2009 truncó esa bonanza temporal. Cuando irrumpe la pandemia en 2020, la economía de la región estaba inmersa en una ruta de desaceleración que es de larga data. Debido al peor desempeño económico y social frente a la pandemia en el mundo en desarrollo, de nueva cuenta se advierte una década perdida en la región. La recuperación comenzó a fines de 2020 y en 2021, pero no ha tenido la fuerza suficiente para compensar las caídas en ingresos. América Latina requiere un Nuevo Contrato Social y un Nuevo Acuerdo Sustentable e Incluyente en todas las economías —extractivas o no— para insertar a la región en una nueva vía de desarrollo.

Palabras clave: desarrollo, extractivismo, crisis, desarrollo sustentable e incluyente, América Latina.

¹ El presente texto actualiza y extiende de manera sustancial una breve nota de los propios autores publicada en 2021 en LASA FORUM.

* Universidad Nacional Autónoma de México.

** Flacso-México.

*** UNCTAD

Latin America and its Extractivism: challenges for a sustainable and inclusive development

Abstract. With Some exceptions, the economies of Latin America are, in large part, extractivist. Some of the economies in South America experienced a brief period (2003–2008) of re-primarization due to the raw materials and commodities export boom, driven by the demand from China and other Asian countries, in a context of rising prices. The 2009 international financial crisis brought an end to that temporary prosperity. With the 2020 pandemic outbreak the regional economy was on a path of deceleration that was a long time in coming. Due to worsening economic and social development in the face of the pandemic in the developing world, yet another ‘lost decade’ fell upon the region. The recovery began at the end of 2020 and through 2021, but it has not shown sufficient dynamism to compensate for the fall in incomes. Latin America needs a New Social Contract and a New Sustainable and Inclusive Agreement across all its economies —extractivist or not—in order to bring the region onto a new path of development.

Keywords: development, extractivism, crisis, sustainable and inclusive development, Latin America.

No enfrentamos nuevos problemas, sino viejos problemas que se han vuelto muy severos.

Raul Prebisch, 1980

Al momento de la irrupción de la pandemia en 2020, la economía de América Latina se encontraba en una senda de desaceleración en su ritmo de crecimiento ya de larga data. Las tasas anuales medias de alza de su PIB real de 6 y 7 por ciento que marcaron los 1960 y 1970 no se volvieron a ver más que de forma esporádica en uno u otro país. Lo más parecido a un auge generalizado, pero muy breve, fue el *boom* que registró la región en parte de la primera década del siglo XXI (2003-2008). Impulsados por la demanda de China y algunas naciones más de Asia, un número importante de economías de América del Sur vieron expandirse sus niveles de actividad de manera muy sustancial favorecidas por un proceso de reprimarización y auge de sus exportaciones en un contexto de escalada de precios de materias primas y bienes agrícolas (*commodities*).

Este impulso que favoreció mucho a las economías extractivas duró poco. Se truncó radicalmente en 2009 con la crisis financiera internacional, originada en los mercados hipotecarios *subprime* de Estados Unidos, que vino a desplomar los circuitos mundiales de comercio y financiamiento, y la producción y empleo prácticamente en el nivel mundial. La recuperación global y de la región no tardó mucho en manifestarse. Para 2010, el PIB y el empleo estaban ya en pleno repunte. Empero, en lo que vino a llamarse la «Gran Moderación» o la «Nueva Normalidad», la economía y el comercio mundiales post 2009 ya no tuvieron el impulso de los años anteriores. En este proceso, en América Latina el *boom* de 2003-2008 quedó como, digamos anécdota puntual, y la región volvió a acusar su insuficiente

dinamismo, ligado a una inserción en la economía global poco favorable a su desarrollo.

En síntesis, ya antes de la pandemia, la región estaba entrampada en una senda de lento crecimiento con cada vez más dificultades en su combate contra la pobreza. La pandemia tan solo vino a evidenciar y agudizar las fallas y desigualdades lacerantes de su pauta de desarrollo. El PIB real de la región cayó casi 73 por ciento, con cierre de millones de empresas a lo largo y ancho del subcontinente lo que conllevó la destrucción de cerca de 20 millones de puestos de trabajo. Las deficiencias de larga data en las condiciones de salud y alimentación, la ausencia de sistemas adecuados de protección y seguridad social universal —en pocas palabras la falta de un Estado de Bienestar— fueron determinantes para que la pandemia se tradujera en millones de muertes en exceso, además del deterioro de los mercados laborales y ante la carencia de seguros de desempleo y de esquemas de ingresos básicos ciudadanos en la agudización mayor de la pobreza. Las desigualdades se acentuaron, de manera particularmente alarmante las ligadas a cuestiones de género.

La recuperación de la actividad que comenzó a fines de 2020 y sobre todo en 2021 no ha tenido la fuerza suficiente para compensar las caídas en ingresos. Pasarán años en que se retomen los niveles previos máximos de PIB per cápita y de incidencia de la pobreza.¹ Latinoamérica es la región con el peor desempeño en materia económica y social ante la pandemia en el mundo en desarrollo. Comienza a ser común la referencia a la época

¹ Para información confiable, basada en fuentes oficiales, del desempeño económico de la región en 2019-2021 y proyecciones de corto y mediano plazo de su desempeño, véanse Fondo Monetario Internacional (2021), «Perspectivas Económicas, Las Américas: un largo y sinuoso camino hacia la recuperación», octubre; y Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2022), «Perspectivas Económicas», enero 12.

actual como una nueva década perdida de la región. Estimaciones recientes apuntan que el crecimiento anual medio del PIB real latinoamericano en 2014-2023 puede ser menor a 1 por ciento; resultado inferior a 1.4 por ciento que se registró en la década de 1980 (Ocampo, 2021).

Urge entonces, más allá de la coyuntura, identificar las restricciones principales que ha enfrentado y enfrenta América Latina en su infructuosa búsqueda de un desarrollo robusto y sustentable. Esa identificación es vital para el diseño de lo que debería ser una nueva agenda de políticas económicas y sociales que aseguren un avance sostenido en el desarrollo de nuestros pueblos en la nueva normalidad postpandemia o con el SARS-CoV-2, en forma endémica. Esa reflexión sirve para entender las razones de los severos impactos de la crisis del covid-19 en las poblaciones y economías latinoamericanas, y con ello crear consensos en pro de mejores políticas.

Tomando como punto de partida esta reflexión, los primeros años de la salida de la década perdida en los 1980, destaca que varios gobiernos de la región dieron un giro en su agenda de desarrollo al optar ahora por reformas de mercado —por el neoliberalismo— y rechazar la estrategia previa de industrialización dirigida por el Estado. En este empeño procedieron a tomar como instrumento prioritario del combate a la pobreza los programas de transferencias monetarias condicionadas, focalizadas a las familias e individuos de más bajos ingresos. Así, con la adopción del neoliberalismo, a la vez que se desmantelaron las políticas activas de desarrollo y fomento industrial y se abrieron drásticamente los mercados a la competencia internacional, se sustituyeron las políticas sociales de corte universal por programas focalizados de combate a la pobreza. Estas transferencias condicionadas lograron aliviar temporal y parcialmente las condiciones

de precariedad, a pesar del escaso impulso de la generación de empleos con salarios dignos.² Con todo y esta mejora, porcentajes elevados de la población en cada uno de los países de la región permaneció sumida en la precariedad, con ingresos por debajo de las líneas de subsistencia, y vastos contingentes con severas carencias en alimentación, salud, educación, vivienda y servicios básicos. La desigualdad, si bien se redujo en algunos países medida en términos del coeficiente de GINI, siguió siendo elevada y América Latina continuó como la región más desigual del mundo.

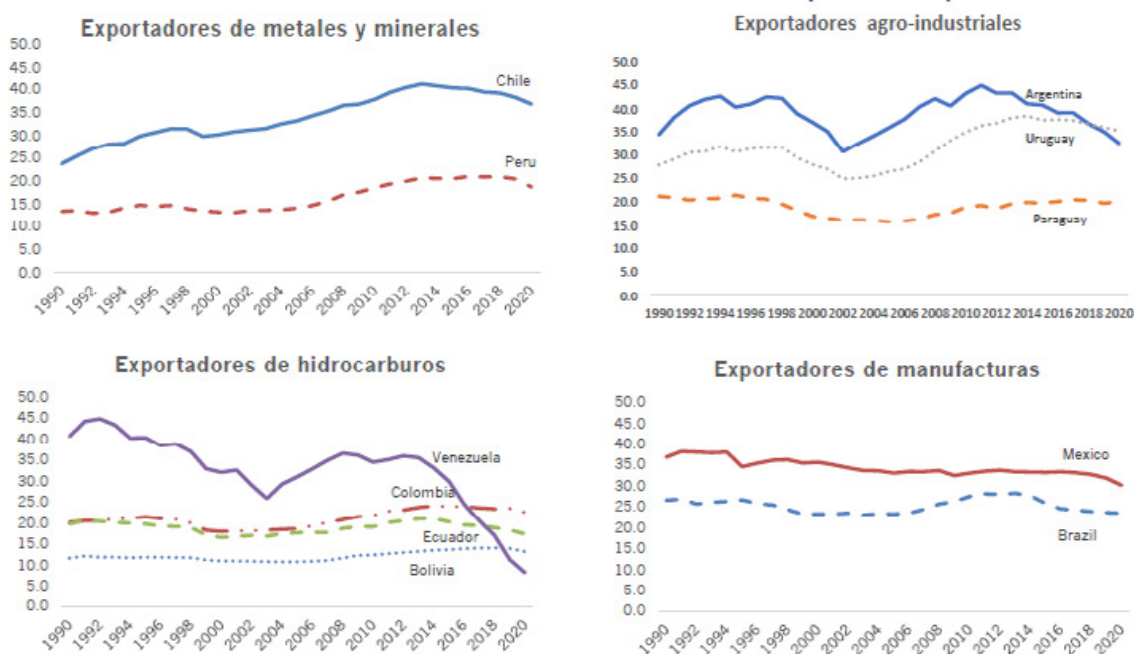
El diagnóstico previo, con algunos matices, es común para todas las economías latinoamericanas en estas largas décadas que van de los 1980 a la fecha. ¿Y qué ocurrió con las economías extractivas? No es exagerado sostener que, con contadas excepciones, las economías de la región son en buena medida de tipo extractivista; con una pauta de desarrollo basada en parte importante en la explotación de sus recursos naturales. Las excepciones, en vez de cimentar su competitividad en los recursos naturales, lo hacen en una mano de obra escasamente calificada y remunerada de manera muy castigada.

En algunas economías de la región su carácter extractivista marca su estructura exportadora. En otras, más bien ese carácter se circunscribe a industrias específicas, por ejemplo ligadas a la energía, al transporte, o a sus sistemas agropecuarios y alimentarios. Dicho eso nos parece importante señalar algunos contrastes en el desempeño de las economías de la región muy ligadas a su estructura.

² La Organización Internacional del Trabajo (OIT) lleva tiempo insistiendo en la necesidad de colocar como objetivo del desarrollo no sólo el volumen de empleo, también su calidad en lo que ha definido como empleo decente. Véase, por ejemplo, OIT, «El Programa de Empleo Decente de la OIT», consultado en <http://www.oit.org/global/topics/decent-work/lang--es/index.htm>

Como muestra la gráfica 1, desde la década de 1960 hasta 2020, entre las economías del continente solamente Perú y Chile (exportadores de minerales y metales) junto con Uruguay (exportador esencialmente agropecuario) lograron revertir un poco su rezago frente a los Estados Unidos en términos de PIB real per cápita. Las tres economías en cuestión, sin embargo, volvieron a rezagarse frente a Estados Unidos en la segunda mitad de la década pasada.

Gráfica 1. Países seleccionados de América Latina. PIB per cápita como porcentaje del de Estados Unidos, 1990-2020



Fuente: FMI WEO abril 2021. Los datos de 2020 se basan en estimados del FMI excepto para México. Otros datos estimados son los de Bolivia desde 2017, Perú desde 2018 y Uruguay desde 2015.

Las demás economías del subcontinente no tuvieron ese dinamismo. Los exportadores de hidrocarburos (Venezuela es un caso alarmante),

Colombia, Ecuador y Bolivia, en este largo lapso no registraron avance alguno en su proceso de *catch-up* con Estados Unidos. Los exportadores de manufacturas, Brasil y México, experimentaron un ligero retroceso. Cerraron este periodo con una brecha frente a Estados Unidos, en cuanto a PIB real per cápita, mayor que la registrada en su inicio. Argentina y Paraguay (exportadores agroindustriales) en este ámbito y en un contexto de agudas fluctuaciones en su actividad económica y comercial en el primer caso, no vivieron avance comparativo en este terreno. En síntesis, durante el mencionado periodo, los países exportadores de minerales y metales (Chile y Perú) y un agroexportador (Uruguay) fueron los únicos en los que se concretó cierta convergencia hacia el nivel del PIB per cápita de Estados Unidos, tan prometida como resultante de las reformas de mercado por los economistas de corte ortodoxo (véase Puyana *et al.*, 2018) (gráfica 1).

El escaso dinamismo de las economías latinoamericanas en materia de crecimiento del PIB real per cápita —y del PIB real total— está ligado a la debilidad cuasi crónica de los motores de expansión de la producción y el empleo. Entre ellos destaca el lento impulso, y en muchos casos aletargamiento, de la formación de capital fijo. Sin inversión, simplemente no hay crecimiento significativo de largo plazo.

Cuadro 1

Formación bruta de capital, países seleccionados de América Latina:

1990-2019 (proporción del PIB real, en porcentajes)

	1990	2000-2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
	18.6	18.2	19.9	21.0	21.7	22.0	22.0	21.3	20.0	18.7	18.1	18.3	18.2
Exportadores de metales y minerales													
Chile	14.4	17.5	20.2	21.6	23.6	24.9	24.8	23.1	22.6	21.9	21.0	21.1	21.8
Perú	16.6	16.0	20.9	23.5	24.3	26.3	26.2	25.1	22.5	20.7	20.5	20.6	21.0
Exportadores agroindustriales													
Argentina	13.9	13.7	14.5	16.6	18.4	17.3	17.3	16.5	16.7	16.0	17.7	17.1	14.6
Paraguay	21.3	17.3	18.6	21.3	21.0	19.3	19.2	19.6	18.7	18.3	18.4	19.1	17.8
Uruguay	16.3	15.6	17.7	19.1	19.4	22.1	22.0	21.8	19.7	19.1	15.7	15.0	15.2
Exportadores de hidrocarburos													
Bolivia	16.0	14.2	16.1	16.6	19.5	19.0	19.9	20.7	20.7	20.6	22.1	21.9	20.7
Colombia	19.2	16.9	21.5	22.0	23.1	23.0	23.7	24.8	24.8	23.6	23.7	23.4	23.7
Ecuador	18.7	21.0	23.1	24.6	26.1	27.3	28.7	28.3	26.5	24.5	25.2	25.3	24.5
Exportadores manufactureros													
Brasil	18.5	17.4	18.7	20.5	21.1	20.9	21.4	20.4	18.2	16.6	15.9	16.3	16.5
México	20.3	20.6	21.7	21.6	22.5	22.7	21.7	21.7	22.0	21.6	20.9	20.7	19.7

Fuente: elaboración propia con base en datos oficiales de Cepal.

Como muestra el cuadro 1, la inversión en general venía perdiendo peso en el PIB de tiempo atrás, lo que conllevó una baja en su aporte al crecimiento económico de largo plazo. Desde 2015, el cociente de inversión a PIB es inferior a 20 por ciento. Se redujo más desde entonces; lejos de acercarse a 25 por ciento generalmente considerado como indispensable para cimentar una tasa de expansión persistente anual de largo plazo de

5 por ciento del PIB real. Se observan fuertes disparidades en la magnitud de los cocientes de inversión; disparidades ligadas en parte a la orientación exportadora de las economías en cuestión. Los exportadores de metales y minerales, así como los de hidrocarburos, reportan de manera casi sistemática cocientes por encima de 20 por ciento. Los agroindustriales, en contraste, registran coeficientes respectivos varios puntos menores como proporción del PIB; patrón que se observa también entre los exportadores de manufacturas hasta cierto punto, sobre todo en Brasil.

Por demás preocupante es que la pandemia pega en la inversión privada brutalmente, lo que detona en una enorme incertidumbre que deteriora las perspectivas de negocios de corto y mediano plazos; y, por lo pronto, también las de largo plazo. El freno o recorte de la inversión privada pega en la infraestructura, el acervo de capital y con ello mina el potencial de crecimiento de largo plazo. De igual modo, en tanto que la crisis del SARS-CoV-2 ha presionado las finanzas públicas e inducido recortes de la inversión pública, el deterioro de la infraestructura se agudiza.

El rezago de la región en materia de infraestructura ya era preocupante antes de la pandemia. En general, las economías —extractivas o no— de América Latina no aprovecharon el *boom* de *commodities* de 2003-2008 para impulsar un proceso mayúsculo de inversión en pro de transformar la estructura productiva a fin de revertir la reprimarización de su aparato exportador y productivo. Por el contrario, en muchas de ellas, la evolución de los términos de intercambio —en tándem con apreciaciones reales del tipo de cambio y la ausencia de una política de desarrollo productivo— empujaron más hacia la desindustrialización prematura; proceso que con la reversión de los términos de intercambio a partir de 2009 complicó más salir de la trampa de lento crecimiento y desigualdad. En cuanto a

tendencias recientes, solamente Bolivia y Colombia (exportadores de hidrocarburos) lograron mantener el peso de la inversión en el PIB desde 2015. Ecuador, si bien es la economía que mejores cifras de inversión muestra, también experimentó una caída de su cociente en casi cinco puntos porcentuales frente a su registro máximo en 2013.

Por otra parte, como muestran las gráficas anteriores, entre los 1990 y mediados de la década reciente anterior, en todas las economías aquí analizadas hay cierta elevación —no muy significativa y por ende insuficiente— del cociente de inversión. Ésta se dio con fuerza en los exportadores de metales y minerales, y los de hidrocarburos. En países exportadores de manufacturas el alza fue menos considerable.

Otro rasgo clave de las economías latinoamericanas, prepandemia —y agudizado por ésta— son las fragilidades e insuficiencias en materia fiscal. La carga tributaria efectiva es baja en casi todos los países, aunque con diferencias. Y sus impactos en lograr una distribución más equitativa del ingreso son muy limitados, de hecho, en la mayoría de los países de la región casi nulos.³ El índice Gini correspondiente a la distribución en la vasta mayoría de las naciones de la región, calculado con los datos de ingresos antes y después de impuestos y transferencias es muy similar. Este desempeño del aparato tributario en materia distributiva contrasta fuertemente con la experiencia de la OCDE y otras regiones, en las que el GINI después de impuestos y transferencias es considerablemente inferior (20 o 30 por

³ Las diferencias en la recaudación —como proporción del PIB— en las economías extractivas de los países dependen tanto de los montos de extracción como de los diferentes regímenes fiscales y éstos en parte de la economía política nacional y en relación con el capital extranjero en las ramas extractivas. Para un análisis a fondo de estas diferencias sugerimos consultar la publicación anual de Cepal: Panorama Fiscal de América Latina.

ciento menor) que antes de estas operaciones.⁴ Esa debilidad estructural con raíces profundas en su economía política, se manifiesta en la incapacidad generalizada de aplicar políticas macroeconómicas contracíclicas en tanto que para buena parte de los gobiernos, sus ingresos están en parte importante ligados a la evolución del comercio exterior y no de la actividad interna.

Asimismo, tal debilidad fiscal mina el desarrollo de largo plazo en la medida en que la inversión pública se convierte en la variable de ajuste, de recorte, en épocas de presiones fiscales. Si a ello se agrega la ausencia de sistemas nacionales de diseño, aprobación, monitoreo y evaluación de los proyectos de inversión del sector público, la necesidad de una reforma fiscal lleva tiempo siendo un pendiente perentorio.

En efecto, como señalamos, dicha fragilidad fiscal tiene una vuelta de tuerca adicional en las economías extractivas porque los recursos naturales y minerales son, si no la más importante, una fuente mayúscula de ingresos del sector público. Tal dependencia del sector externo en materia fiscal vuelve a estas economías sumamente vulnerables a choques adversos externos, en particular a las fluctuaciones de precios de *commodities* en los mercados mundiales y en los flujos de exportaciones.

Como muestra el cuadro 2, las trayectorias de los términos de intercambio pueden ser muy diferentes para las economías de la región, dependiendo de su especialización exportadora.

⁴ Datos recientes se encuentran en los documentos conjuntos de la OCDE y de la Cepal acerca del desempeño y las perspectivas económicas de América Latina; así como, en particular en las series de Cepal sobre Igualdad y Desarrollo, sobre Panorama Fiscal de la Región. Véase <https://www.cepal.org/es/publicaciones/46808-panorama-fiscal-america-latina-caribe-2021-desafios-la-politica-fiscal-la>; y <https://www.cepal.org/es/publicaciones/43442-la-ineficiencia-la-desigualdad>

Cuadro 2

Países seleccionados de América Latina.

Términos de intercambio, 1990-2019 (2010 = 100.0)

	1990	1995	2000	2008	2009	2019
América Latina	67.7	70.9	76.5	97.4	90.1	91.1
América del Sur	52.3	59.5	64.5	93.5	87.5	92.0
Países exportadores de productos mineros	49.5	55.1	50.1	81.2	82.4	93.8
Países exportadores de hidrocarburos	39.4	34.3	53.2	109.4	87.8	82.6
Centroamérica, Haití y República Dominicana	109.3	123.9	115.8	94.7	102.0	91.5
Exportadores de productos agroindustriales	74.2	77.1	73.3	96.3	97.5	103.6

Fuente: elaboración propia de los autores con base en datos de la Cepal.

De acuerdo a cifras de la Cepal con base en datos oficiales, a mediados de la década anterior (*circa* 2015) la proporción de los ingresos fiscales provenientes directamente de la explotación de recursos naturales en las economías extractivas, y las otras iba de un máximo de 14.2 por ciento del PIB en Bolivia, 12 por ciento Venezuela y Ecuador, seguidas de México con 8 por ciento, Colombia con 5.1 por ciento, y ya bastante menor por Perú, Brasil y Chile con registros entre 2 y 3 por ciento y Argentina con 1.8 por ciento.⁵

El SARS-CoV-2 ha puesto dramáticamente el reto vital —en el sentido estricto de esta palabra— a la región y al mundo de reorientar a la brevedad su agenda de desarrollo de corto y largo plazo. La región deberá, además de atender la emergencia económica y social que aún está por demás presente

⁵ Para información reciente véase CepalStat, consulta en línea.

con las sucesivas olas de contagio y aparición de nuevas cepas, redefinir los objetivos prioritarios de su agenda desarrollo, rediseñar su instrumental de políticas públicas para conseguirlos, y crear los consensos políticos para ello. Tomando como referencia Cepal, compartimos su reflexión al respecto; reflexión que es válida para todas las economías de la región —independientemente de su orientación extractivista o no. Esta reflexión cubre tres grandes dimensiones: *a)* la económica, *b)* la social y *c)* la ambiental.

En lo económico, a América Latina —y quizá más a sus economías extractivistas— le urge incrementar sustancialmente la inversión privada y pública; tanto en maquinaria y equipo de innovación como en infraestructura de punta acorde con las nuevas tecnologías y telecomunicación, e inteligencia artificial. Esta inversión es requisito indispensable para transformar su estructura económica a fin de densificar sus encadenamientos productivos —a la Hirschman, hacia atrás y hacia adelante y con ello elevar el multiplicador «keynesiano» de las exportaciones en materia de valor agregado interno y empleo decente. Este repunte de la formación de capital fijo debe impulsarse en el marco de un nuevo pacto para el desarrollo. Y todo ello en combinación con una política industrial activa, que disminuya la elasticidad ingreso de las importaciones y aumente la de las exportaciones, para remover o cuando menos aliviar la restricción de balanza de pagos sobre el crecimiento económico de largo plazo de América Latina.

Sólo así, se logrará que el dinamismo exportador sea cimiento de una oleada sustancial de inversión de capital fijo para transformar y modernizar la estructura industrial, la matriz productiva de la región y su inserción en los mercados internacionales y cadenas globales de valor. Es crucial que la inversión se oriente a modificar el núcleo de las ventajas competitivas de la región en los mercados globales, alejándose de su base: mano de obra escasamente

calificada, bajos costos laborales, negligencia (por no decir destrucción) en la gestión responsable de los recursos naturales para gravitar firme y persistentemente a la innovación, valor agregado, empleo digno en un contexto de sustentabilidad ambiental. Esto se liga con la segunda dimensión, la social.

Dada la vasta pobreza y precarización laboral, la región necesita acelerar el crecimiento en actividades productivas con rendimientos crecientes a escala y creciente aprovechamiento de mano de obra calificada. En una llamada especial a las economías extractivas, la manufactura debe convertirse en motor robusto de expansión económica y generación de empleo.

Es necesario hacer frente a la ausencia de un sistema de protección social universal incluyendo garantizar acceso al agua y sanidad; fallas e injusticias de nuestra pauta de desarrollo excluyente y desigual. Atender este reto pasa sin excusa alguna por realizar una reforma fiscal profunda que ensanche los ingresos públicos, disminuya su dependencia de recursos naturales y potencie su impacto a reducir la desigualdad y dar margen a la aplicación de políticas fiscales contracíclicas. Esta reforma, también ligada a la dimensión económica ya analizada, debe garantizar recursos para la ampliación y modernización de la infraestructura en una conducción del gasto público correspondiente con eficiencia, transparencia, probidad y rendición de cuentas. Desde nuestro punto de vista, un instrumento legítimo y poderoso para ello es contar con un Consejo Fiscal dependiente del Legislativo, muy en la línea del *Congressional Budget Office* de Estados Unidos.

La tercera dimensión es la ambiental. En las condiciones de urgencia climática de 2021, si la región busca cumplir sus compromisos internacionales y con generaciones futuras, debe dedicar recursos reales, financieros y capital político, todo lo que sea necesario para rediseñar su pauta de desarrollo y hacerla compatible con una baja mayúscula de su huella de

carbono. El desarrollo sostenible requiere minimizar los pasivos ambientales; en esto el tema institucional es crucial para construir estructuras y procesos de regulación efectiva fundado en la normativa internacional del sector extractivo, con respeto al marco de derechos humanos y comprometidos por la sostenibilidad ambiental con rendición de cuentas y responsabilidades legalmente vinculantes de todos los actores involucrados. Ello exige mecanismos de seguimiento y fiscalización con información oportuna relevante y confiable. Una alternativa que cobra fuerza con la catástrofe climática es la llamada economía circular, la cual propone concebir la dinámica de crecimiento económico como un ciclo de producción, distribución y consumo sostenible; todo ello con una política industrial que incorpore las modernas tecnologías verdes.

Las tres dimensiones son interdependientes: o se avanza en cada una de ellas o no se avanza en ninguna. Descuidar lo ambiental no es opción. Seguir sin atender la desigualdad y la pobreza en aras de un futuro efecto de *trickle down*, de derrama automática a los pobres de los beneficios del crecimiento, es quimera temeraria que arriesga incendiar la pradera de la estabilidad política y social. Predicar el cero-crecimiento, *De-growth*, es irresponsable en una región que carece de una red aunque sea mínima de protección social, en la que abundan los empleos precarios, informales de baja productividad con precarias remuneraciones, así como la pobreza y la vulnerabilidad social afectan a vastos contingentes de la población.

En contigua tesis, de las reflexiones anteriores, la pandemia trajo evidencia contundente de que las agendas tradicionales de primero crecer, luego distribuir y después cuidar el ambiente son criminalmente irresponsables e ineficientes. Conciliar las tres dimensiones en una nueva agenda se pone más cuesta arriba para las economías extractivas, pues su

motor tradicional (y en muchas ocasiones el único) presenta fuertes externalidades negativas en lo ambiental. Asimismo, sus multiplicadores de empleo y producto son más bajos por los débiles encadenamientos hacia atrás y hacia adelante de sus industrias extractivas y mineras. En gran medida su giro hacia un desarrollo distinto depende de la economía política, de la fuerza de la hacienda pública para captar las rentas extraordinarias de *booms* de *commodities*, y redistribuirlas para cimentar una nueva pauta de desarrollo no extractivista; nada fácil políticamente.

La política macro precisa revisarse a fondo. Los instrumentos monetarios y fiscales deben estar coordinados para impulsar el desarrollo incluyente y sustentable, a la vez que mantener una inflación estable, y unas finanzas y endeudamiento públicos en trayectoria sostenible. De modo complementario, la macro debe apuntar, en línea similar a la orientación de la FED, a que el empleo y la actividad productiva no estén alejados de sus niveles de pleno uso.

En este proceso, la salud de las finanzas públicas debe conmensurarse desde una perspectiva holística y no sólo contable ceñida al resultado del balance fiscal. Por ello, entendemos una perspectiva que priorice valorar cómo fortalecer y usar mejor los ingresos, gastos y financiamiento del sector público para construir una economía en elevado y persistente crecimiento, comprometida con la igualdad y la sustentabilidad ambiental en un marco de sustentabilidad de las finanzas gubernamentales.

Más allá de la pandemia, poner en marcha esta agenda es un desafío político nacional y regional. Sin duda, resolver la complejidad técnica de las políticas públicas requeridas con el objeto de impulsarla y garantizarla es fundamental; sin embargo, el reto crucial es la reconformación de un Nuevo Contrato Social comprometido con esa nueva agenda de desarrollo robusto,

incluyente y sustentable. Sin ese contrato social no hay forma de construir, ya no se piense aplicar, la nueva agenda de desarrollo postpandemia que tanto urge. El futuro estaría condenado a repetir el fracaso del pasado.

La tarea política es ardua. Vencer las inercias, resistencias y trabas enraizadas en la economía política es quizá más difícil todavía en las economías extractivas. Su entramado de poder económico y político en torno al cómo y al quién se apropia de la renta y en qué medida se distribuye para remover o no las barreras al desarrollo puede ser motivo de violento conflicto. En ellas en particular, la disputa puede desembocar en una fractura económica, social y política épicas. En situaciones de crisis fiscal y de balanza de pagos, la disputa por la nación bien puede desembocar en enfrentamientos en torno a ¿qué grupos pagan qué costos?, ¿cuándo y cómo?

En época de bonanzas la discusión puede quizá ser más proclive al acuerdo en tanto que la mejora de los más no tiene que ser a costa de una baja en el ingreso, patrimonio o riqueza de los menos. Conlleva una distribución más equitativa de los aumentos de los ingresos nacionales. Es decir, a priori —en teoría, pero quizá no en la práctica como demuestran varias experiencias en el Cono Sur— resulta concebible negociar una distribución más equitativa del mayor excedente generado, por decirlo de un modo, una mejora en los términos de intercambio. En este empeño, con un pacto político *ad-hoc*, las preguntas a responder son diversas: ¿se nacionaliza la fuente de origen del excedente extractivista, se gravan más las utilidades privadas, se expropia la renta total o parcialmente?; ¿cómo capturar las rentas sin desincentivar las exportaciones ni la inversión?; ¿cuál es el pacto político que, por una parte, aliente la inversión y la producción sustentable y, por otra, incremente el ingreso fiscal?; ¿qué destino económico o social se dará a los ingresos fiscales así colectados de la bonanza?

Atender los retos identificados requiere corregir las dinámicas inerciales en lo económico, en lo social. Los pesos y contrapesos de poder político y económico deben reconocer e internalizar que la vieja senda de desarrollo no da más; que la desigualdad, la precariedad laboral y la gestión irresponsable de los recursos naturales no da más; que el desarrollo pospandemia debe ser incluyente y ambientalmente sustentable o no será desarrollo alguno.

A fin de salir del atasco, como no nos cansamos en repetir, América Latina requiere un nuevo contrato social para enfrentar los grandes desafíos de larga data y de cuño reciente evidenciados por la pandemia. La crisis financiera internacional de 2009 dio lugar a la iniciativa del *Global Green New Deal* como acuerdo mundial por el desarrollo sustentable. Ese acuerdo entonces parecía inminente, pero no se materializó en iniciativas operativas. Ojalá y la crisis desencadenada por la pandemia de covid-19 sienta las bases y la convicción política *urbi et orbi* en pro de un Nuevo Acuerdo Sustentable e Incluyente en todas las economías —extractivas o no— comprometido a realizar lo necesario para insertar a la región en una nueva vía de desarrollo auténtico (para una alternativa sólida reciente véase UNCTAD, 2019; y la gama de propuesta del grupo Nuevo Curso de Desarrollo de la UNAM).

Referencias

- Ocampo, J.A. (2021), «Latin America's New Lost Decade», Project Syndicate, diciembre 20.
- UNCTAD (2019). *Towards a global green new deal*. Recuperado de <https://unctad.org/es/node/2118>

El avance neoliberal del capital extractivo en México: despojo y conflicto en la frontera extractiva

Rebeca Orozco*

Resumen. En años recientes el extractivismo se ha agudizado, expandiendo sus operaciones en América Latina. México ha insertado su economía en la división internacional del trabajo de manera subordinada como proveedora de fuerza de trabajo barata y materias primas; es decir, mediante la superexplotación del trabajo y el despojo de bienes naturales. Las reformas estructurales neoliberales abrieron el camino para la penetración de inversión extranjera en actividades maquiladoras y extractivas en el país. Aunque la economía de México no ha sido *reprimarizada* al mismo grado que otros países de América Latina, las actividades extractivas se han expandido considerablemente desde las últimas décadas del siglo pasado. Actualmente, México es el productor de plata más grande del mundo y se ubica en el top diez internacional en la producción de oro, cobre y zinc. En este artículo se analiza el caso a México como un tipo de extractivismo neoliberal, enfocado principalmente en la minería, la actividad extractiva clásica. Se enfatiza el papel del Estado mexicano para facilitar el avance del capital extractivo y la expansión de las actividades mineras en México, y se plantea que las reformas neoliberales, junto con el desarrollo de tecnología de punta para la extracción y procesamiento de metales preciosos, como el oro y la plata, permitieron la expansión de la frontera extractiva hacia territorios previamente considerados como improductivos, los cuales están habitados principalmente por comunidades indígenas y campesinas.

Palabras clave: desarrollo, extractivismo, minería, despojo, México.

* Doctoranda en Estudios del Desarrollo, Universidad Autónoma de Zacatecas. Correo-e: rebeca_orozco@hotmail.com

The advances of neoliberal extractivist capital in Mexico: plunder and conflict on the extractive frontier

Abstract. In recent years, extractivism has intensified, expanding its operations throughout Latin America. Mexico inserted its economy into the international division of labor in a subordinate manner, as a provider of cheap labor and raw materials; that is, through the superexploitation of labor and the plunder of natural resources. Neoliberal structural reforms opened the way for the penetration of foreign investment in the maquiladora industry and extractivism in the country. Although the Mexican economy has not been reprimarized to the same degree as other countries in Latin America, the extractive activities expanded considerably since the last decades of the past century. Currently, Mexico is the largest producer of silver in the world and is among the top ten globally in the production of gold, copper, and zinc. This article analyzes the case of Mexico as one kind of neoliberal extractivism, focusing primarily on mining, the classic extractivist activity. It focuses on the role of the Mexican State in facilitating the advance of extractive capital and the expansion of mining activity in Mexico, and suggests that neoliberal reforms, together with the development of new technologies for the extraction and processing of precious metals, such as gold and silver, allow for the expansion of the extractive frontier toward territories previously considered unproductive, such as those inhabited principally by indigenous and campesino communities.

Keywords: development, extractivism, mining, plunder, Mexico.

Introducción

El extractivismo, de acuerdo con Acosta (2016:26) hace referencia a actividades en las que se remueven grandes cantidades de recursos naturales no procesados, para ser exportados en función de la demanda de países centrales. Este modelo de explotación, saqueo y acumulación tiene sus orígenes hace 500 años con la conquista y colonización europea de lo que ahora es conocido como el territorio americano; momento en el que comenzó a estructurarse el sistema-mundo en el que se asignó a algunas regiones el papel de proveedores de materias primas y bienes primarios y a otras el de productores de bienes manufacturados, situación que se mantiene hasta la actualidad (Acosta, 2016:26). En ese sentido, Veltmeyer (2021) sostiene que el extractivismo ha experimentado transformaciones y continuidades estructurales con el proyecto de colonialidad desde el siglo XVI hasta nuestros días.

En años recientes el extractivismo se ha agudizado y ha expandido sus operaciones en América Latina. Cabe mencionar que el extractivismo no se refiere únicamente a la extracción de minerales e hidrocarburos, como lo plantea su forma clásica, también incluye formas de extractivismo agrario, forestal y pesquero (Acosta, 2016), por lo que Gudynas (2017) sostiene que no debe hablarse de extractivismo, sino de extractivismos. De acuerdo con Veltmeyer (2021) la agudización del extractivismo en América Latina responde a la construcción de un «nuevo orden mundial de globalización neoliberal» durante la década de 1980, en un contexto de crisis de sobreproducción en el Norte y de una crisis de la deuda en el Sur. De esta forma, los programas de ajuste estructural (privatización, desregulación, liberalización), sentaron las condiciones para el desplazamiento

del capital monopolista a los países periféricos a fin de obtener excedentes económicos al acceder a su mano de obra barata, flexible y precaria; y al apropiarse de recursos naturales abundantes a través de la expropiación de los mismos (Márquez, 2017). En el caso de las actividades extractivas, la tendencia al incremento de las mismas en América Latina se vio reforzada por el alza en los precios de los *commodities* en el nivel internacional de la primera década del nuevo milenio, debido a la rápida industrialización y urbanización de países emergentes como China, India y Sudáfrica, los denominados BRICS (Tetreault, McCulligh y Lucio, 2019).

Diversos autores plantean que desde finales del siglo XX y lo que va del XXI el mundo experimenta una crisis civilizatoria que abarca las esferas financiera, económica, social, cultural y ecológica, la cual amenaza a la civilización y a la humanidad; incluso, se llega a cuestionar la capacidad del planeta de sostener la vida misma (Márquez, 2017; Delgado Wise, 2017; Toledo, 2013; Veltmeyer, 2021). De acuerdo con Delgado Wise (2017), la crisis es resultado de las contradicciones del capitalismo en su fase actual, en la que se observa una concentración y centralización sin precedentes de capital monopolista, cuyo objetivo es la obtención de ganancias extraordinarias o rentas monopólicas a través de superexplotación laboral, rentas tecnológicas, apropiación de recursos naturales y procesos de *financiarización*.

En este contexto de crisis, México ha insertado su economía en la división internacional del trabajo de manera subordinada como proveedora de fuerza de trabajo barata y materias primas; es decir, la articulación de México a la economía mundial se basa en la superexplotación de trabajo y en el despojo de bienes naturales (Márquez, 2018). Como se mencionó, las reformas estructurales de corte neoliberal abrieron el camino para la

penetración de inversión extranjera en actividades maquiladoras y extractivas en el país (Márquez y Delgado, 2011). Asimismo, el desarrollo de tecnología de punta para la extracción y procesamiento de minerales y metales de baja ley, como el tajo a cielo abierto, ha posibilitado la expansión de la frontera extractiva hacia territorios previamente considerados improductivos, los cuales pertenecen, están habitados o son usufructuados principalmente por comunidades indígenas y campesinas, lo que deriva en conflictos entre dichas comunidades y corporaciones extractivas (Veltmeyer, 2021).

De acuerdo con Veltmeyer (2021), cada avance del capital en el proceso de desarrollo genera fuerzas de resistencia que se pueden mover ya sea a la derecha o a la izquierda. En ese sentido, este ensayo presenta a México como un caso de extractivismo neoliberal, enfocado principalmente en la minería, la actividad extractiva clásica. Se enfatiza el papel del Estado mexicano para facilitar el avance del capital extractivo y la expansión de las actividades mineras en México. Las reformas neoliberales de las décadas de 1980 y 1990 prepararon el camino para la consolidación de un puñado de empresas mineras nacionales y la entrada de corporaciones mineras extranjeras, principalmente procedentes de Canadá. Asimismo, plantea que las reformas neoliberales, junto con el desarrollo de tecnología de punta para la extracción y procesamiento de metales preciosos, como el oro y la plata, permitieron la expansión de la frontera extractiva hacia territorios previamente considerados como improductivos, los cuales están habitados principalmente por comunidades indígenas y campesinas. De acuerdo con Acosta (2016), el despojo violento es una condición necesaria para la apropiación de recursos naturales en los que se basa el modelo extractivista, por lo que se pone especial énfasis conceptual en el despojo

para explicar la emergencia de conflictos entre corporaciones extractivas y comunidades adyacentes a proyectos mineros, así como el papel del Estado para efectivamente despojar a comunidades de sus recursos a favor de corporaciones mineras.

El despojo como elemento fundamental del extractivismo

Diversos autores sostienen que el despojo (*i. e.* tierra y recursos naturales) ha acompañado el desarrollo del capitalismo (Frederiksen y Himley, 2020; Márquez, 2017; De Angelis, 2001; 2004). En ese sentido, el concepto de acumulación originaria cobra relevancia, pues como menciona Glassman (2006), es una herramienta analítica que ayuda a entender transformaciones en el mundo contemporáneo desde la perspectiva de la forma en que las relaciones capitalistas se crean y reproducen. Marx (1867) acuñó el término de acumulación originaria para referirse al proceso histórico que sentó las condiciones para el desarrollo del modo de producción capitalista. Este proceso consistió en la expropiación y cercamiento de tierras comunales en Inglaterra entre los siglos XV y XVIII, lo que dio lugar al surgimiento del proletariado; personas sin tierra con nada más que su fuerza de trabajo para vender, presupuesto del capitalismo. En este «proceso histórico de escisión entre productor y medios de producción» (Marx, 2009: 893) el despojo (tierra) fue un elemento esencial para el desarrollo de relaciones capitalistas.

Sin embargo, De Angelis (2001; 2004) y Márquez (2017) coinciden en que la acumulación originaria no es un proceso que tuvo lugar en el pasado, sino que la expansión de relaciones capitalistas tiene un carácter

congénito y estructural, es constante en su desarrollo. La continuidad histórica de la acumulación originaria se basa en el hecho de que una vez que históricamente el capital consigue la separación de los productores de sus medios de producción, éste crea las condiciones de su existencia, es decir, la reproducción de la relación capital-trabajo a una escala mayor. En tal sentido, el capital es impulsado por una «autoexpansión sin fin» que continuamente trata de superar límites establecidos por «áreas geográficas que aún no han sido afectadas por la producción capitalista o que se encuentran al margen de ella» (De Angelis, 2001:13). En esos casos, una vez que el capital identifica esos límites, el papel de la acumulación originaria es «cercar» recursos naturales, como tierra y agua, y transformarlos en «nuevos espacios de mercantilización y acumulación» (De Angelis, 2004:72). Desde esa perspectiva, la acumulación originaria es parte del funcionamiento y reproducción del capitalismo. Incluso, Rosa Luxemburgo (2003, citada en Márquez, 2017:205) plantea que «el capital no puede desarrollarse sin los medios de producción y fuerzas de trabajo del planeta entero. Para desplegar, sin obstáculos, el movimiento de acumulación, necesita los tesoros naturales y las fuerzas de trabajo de toda la Tierra». De ahí que, como menciona Márquez (2017:205) la lógica interna del capitalismo implica la absorción e integración de formaciones sociales periféricas a través de formas de intercambio desigual que le permiten absorber excedentes generados a través de la expropiación de territorios, la explotación del trabajo vivo y la apropiación de recursos naturales.

Al respecto, diversos estudios críticos contemporáneos han incorporado en sus análisis las formas que actualmente está tomando el despojo de tierras y recursos naturales de poblaciones campesinas e indígenas para ser convertidas en bienes mercantilizados por grandes corporaciones

multinacionales en busca de ganancias extraordinarias. Estos «nuevos cercamientos» significan la conversión de lo que aún queda de «lo común» en «mero dominio privado» (Márquez, 2017:208).

Entre los estudios críticos, de particular relevancia ha sido la conceptualización de acumulación por despojo realizada por Harvey (2003) para dar cuenta de las dinámicas a través de las cuales el capital global busca apropiarse de territorios y recursos naturales en la época neoliberal. En el análisis de Harvey, la acumulación por despojo es, asimismo, un fenómeno de carácter continuo; sin embargo, su impulso es diferente. Harvey (2003:141) sostiene que el capitalismo continuamente busca «algo fuera de sí mismo para acumular»; este «mirar hacia afuera» responde a la necesidad de «resolver el problema de sobreacumulación (...) una condición en la que excedentes de capital se mantienen ociosos sin salidas rentables». Harvey (2003:149-50) ejemplifica el proceso de acumulación por despojo de diversas maneras, como el cercamiento de tierras y la expulsión de su población o la privatización del agua, la «liberación de materias primas baratas al sistema», etcétera. La función de la acumulación por despojo es buscar soluciones a contradicciones internas de la lógica de funcionamiento capitalista. El marco analítico que proporciona el concepto de acumulación por despojo ha sido considerado de gran utilidad y convincente para entender el despojo contemporáneo, incluyendo los relacionados con la expansión de actividades extractivas; sin embargo, Márquez (2017:209) sostiene que, si bien la acumulación por despojo tiene un gran potencial descriptivo, el concepto no es del todo consistente en términos teóricos, pues el proceso de acumulación no está determinado por el despojo. El autor considera que, si bien el despojo es un requisito para la formación de capital, éste debe entenderse como una potencia económica

que opera como «destrucción del productor directo» a fin de liberarlo y someterlo al régimen de producción capitalista; es decir, el despojo debe entenderse como el mecanismo violento que separa al trabajador de los medios de producción. El despojo es funcional al proceso de acumulación al incorporar la riqueza saqueada y apropiada para transformarla en medio de producción y canalizarla al proceso de valorización más amplio, basado en la explotación del trabajo vivo, es decir, la plusvalía (Márquez, 2017). Es importante señalar que los procesos de despojo contemporáneos implican una proletarianización masiva, en el sentido de «sujeto sin sustancia, despojado, excluido y necesitado», que se profundiza con el desempleo estructural y que lleva a configurar una serie de expresiones de sobrepoblación relativa siguiendo las más variadas estrategias de reproducción social, como jornalero migrante, migrante internacional, vendedor callejero, criminal, etcétera (Márquez, 2017); que a su vez presiona los salarios a la baja e impulsa la sobreexplotación del trabajo asalariado.

A continuación, se plantean los procesos de despojo en México derivados de la expansión de actividades extractivas, con especial énfasis en el papel del Estado para facilitar, en el plano legal, el avance del capital en la frontera extractiva, así como de su papel para despojar a comunidades indígenas y campesinas de recursos naturales (llámese tierra y agua) y permitir a las corporaciones extractivas llevar a cabo exitosamente sus emprendimientos mineros (Tetreault, 2013).

La expansión de actividades mineras y despojo en el periodo neoliberal en México

Como se mencionó anteriormente, México se ha reinsertado a la división internacional del trabajo de manera subordinada como proveedora de mano de obra barata y recursos naturales. Si bien la economía de México no ha sido *reprimarizada* al mismo grado que otros países de América Latina, es un hecho que las actividades extractivas se han expandido considerablemente desde las últimas décadas del siglo pasado. El *boom de los commodities*, que alcanzó su punto más alto entre 2005 y 2012, e innovaciones tecnológicas, como la minería a cielo abierto, han incentivado la expansión de la frontera extractiva hacia regiones en las que hoy habitan comunidades campesinas e indígenas (Tetreault, McCulligh y Lucio, 2019). En la actualidad, México es el productor de plata más grande del mundo y se ubica en el top diez internacional en la producción de oro, cobre y zinc (De la Fuente *et al.*, 2017).

Las actividades mineras en México aumentaron a partir de la implementación de programas de ajuste estructural de corte neoliberal impuestas por el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI) en los 1990, en el contexto de la crisis de la deuda. La reestructuración neoliberal abrió la puerta a la inversión extranjera directa en sectores clave de la economía como el extractivo, a la vez que estableció un escenario legal y regulatorio favorable para su expansión hacia nuevas áreas geográficas (Sariego, 2011). Sin embargo, Tetreault (2013) sostiene que antes de que se abriera el sector a la inversión extranjera directa (IED), dos fases previas dieron lugar a la consolidación y fortalecimiento de empresas mineras mexicanas de gran escala. La primera fase va de 1982 a 1988 en la que

se implementaron incentivos y exenciones fiscales; y la segunda de 1988 a 1996, en la que fueron vendidas reservas minerales y empresas mineras públicas muy por debajo de su valor a través de procesos llevados a cabo con muy poca transparencia. Estas reformas beneficiaron principalmente a un grupo de empresarios mexicanos que a la fecha se encuentran entre los más ricos de México, como Germán Larrea, Alberto Baillères y Carlos Slim (Tetreault, 2013).

La liberalización del sector minero inició en 1990, con la implementación de una serie de reformas legislativas tendientes a establecer un clima favorable para inversionistas privados. Particularmente relevantes fueron las modificaciones al artículo 27 constitucional en 1992 para permitir las transacciones comerciales en tierras ejidales, lo que hizo posible su venta y arrendamiento y abrió la puerta al capital minero privado a territorios que se habían mantenido al margen de la lógica de acumulación capitalista. Como menciona Sariego (2010), las reformas legislativas permitieron que la propiedad colectiva fuera alienada por el capital minero. En el mismo año, 1992, también tuvieron lugar una serie de modificaciones a la Ley Minera que permitieron la transferencia del control de recursos nacionales estratégicos a compañías privadas. Entre las modificaciones más significativas a la Ley Minera se encuentran: 1. La aprobación de la creación de empresas compuestas completamente por capital extranjero. 2. La extensión de la duración de concesiones mineras de 25 a 50 años con la posibilidad de extenderlas por 50 años más. 3. El establecimiento de la minería como actividad de interés público sobre cualquier otro uso o explotación de la tierra (Sariego, 2011; Tetreault, 2013). La firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994 fue la cereza en el pastel, pues otorgó a las corporaciones extranjeras la posibilidad de iniciar procedimientos

legales contra los gobiernos anfitriones si éstos implementan políticas públicas o cualquier acción que perjudique sus oportunidades de inversión y beneficios (Uribe, Gómez y Tetreault, 2020). Finalmente, en 1999 se realizaron modificaciones a la Ley Minera para simplificar procedimientos administrativos (Sariego, 2011).

Tetreault (2013) sostiene que «sin ninguna restricción real sobre el capital extranjero, con un régimen tributario increíblemente bajo y con trámites administrativos simplificados, México se convirtió en un paraíso para el capital minero». Entre 2005 y 2012, México fue el primer destino para la inversión en exploración minera en América Latina y el cuarto en el mundo (Uribe, Gómez y Tetreault, 2020). De acuerdo con Guzmán (2020), actualmente la industria minera tiene 114.8 millones de hectáreas concesionadas, equivalente a 58.5 por ciento de la superficie del territorio mexicano; asimismo, el autor sostiene que el consumo de agua de la gran minería ascendió a 436.6 millones de metros cúbicos de agua concesionados por Conagua en 2016, cantidad con la que se podría satisfacer el consumo de agua de 11.9 millones de mexicanos.

De acuerdo con información de la Secretaría de Economía (2021), México ocupó el quinto lugar en atracción de inversiones directas para minería en 2018, siendo una de las ramas productivas que atrae mayor inversión al país. A pesar de la cantidad de territorio concesionado, la Cámara Minera Mexicana ha sostenido que 70 por ciento del territorio mexicano es apto para continuar llevando a cabo actividades de exploración para identificar nuevos depósitos minerales (Ávila y Ávila, 2016). Por lo tanto, se evidencia el potencial de las actividades mineras en el país y la intención de corporaciones mineras de incrementar sus actividades en el territorio mexicano.

A continuación, se presenta el panorama de los conflictos surgidos entre corporaciones mineras y comunidades afectadas por actividades de extracción mineras en el territorio mexicano, así como las estrategias puestas en práctica por las corporaciones mineras con el respaldo de las autoridades nacionales para efectivamente despojar a las comunidades de la tierra y recursos naturales, elementos sobre los cuales recae la rentabilidad de las actividades mineras.

Conflictos derivados de las actividades mineras en México

El Observatorio de Conflictos Mineros de América Latina hasta 2021 registró al menos 58 conflictos derivados de grandes proyectos mineros en México (OCMAL, 2021), más que en otros países de la región. Asimismo, en una investigación realizada por Guarneros-Meza y Zaremborg (citados en Uribe, Gómez y Tetreault, 2020) entre enero de 2006 y enero de 2019 se detectaron y mapearon 374 «asuntos conflictivos» en torno a la minería en México.

De acuerdo con Uribe, Gómez y Tetreault (2020) los conflictos mineros «socioambientales están relacionados con los fuertes impactos ambientales y sociales de la gran minería contemporánea sobre las comunidades rurales, cuyos territorios se encuentran encima o cerca de las reservas subterráneas de minerales y metales». La minería, y especialmente la minería a cielo abierto, es una actividad espacialmente determinada, que agota los recursos extraídos, por lo que asegurar su futuro implica el constante acceso a nuevos recursos y excluye otras formas de uso de la tierra (por ejemplo, agricultura o ganadería); por lo tanto, su expansión requiere la

transferencia del acceso y control de tierras y recursos naturales de sus actuales dueños o usuarios a corporaciones privadas (Frederiksen, 2017). Así, como ya se mencionó anteriormente, el despojo es una condición previa para la rentabilidad minera (Bebbington *et al.*, 2008).

Debido a que el Estado otorga concesiones sobre el subsuelo para extraer minerales, las corporaciones mineras carecen de derechos sobre la superficie territorial, por lo que deben llegar a acuerdos o firmar contratos legales con las comunidades propietarias o usufructuarias de los territorios para que éstas les concedan los derechos legales y tradicionales de su territorio durante el tiempo necesario para la extracción de minerales (Garibay *et al.*, 2011). Por ende, las corporaciones deben asegurar que las comunidades acepten ser despojadas de su territorio y recursos naturales. Tetreault (2013) afirma que las corporaciones mineras que operan en México recurren comúnmente al engaño, la coerción y al soborno para obtener el consentimiento de las comunidades. Por ejemplo, las corporaciones prometen proyectos de desarrollo y empleo para la población local sin mencionar las consecuencias ambientales y sociales negativas (Garibay, 2010). En consecuencia, surge el conflicto cuando las comunidades se dan cuenta de que las corporaciones no contratan a la mano de obra local, de que el agua destinada a la agricultura es acaparada o contaminada por las operaciones extractivas o de que los beneficios económicos de la minería no fluyen a las comunidades (Tetreault, 2016). Sin embargo, Uribe, Gómez y Tetreault (2020) sostienen que los conflictos socioambientales en torno a la gran minería no son homogéneos y la respuesta de la población local puede tener diferentes orientaciones, como el rechazo total de las actividades mineras debido a que el territorio y los recursos son considerados bienes inalienables y no negociables; o la negociación para minimizar los

impactos ambientales y obtener mejores compensaciones económicas; o bien rechazo y negociación al mismo tiempo debido a las posturas contrarias de grupos locales distintos. Las respuestas de las corporaciones mineras frente a los conflictos mineros suelen ser diversas, pero por lo general incluyen el apoyo de diversas agencias gubernamentales que respaldan sus actividades, además de recurrir desde el engaño hasta la utilización de manera violenta de las fuerzas del orden público para reprimir a la oposición y las manifestaciones de rechazo de la población local. A continuación, se presentan algunos casos que ejemplifican las relaciones conflictivas entre empresas mineras, comunidades locales y el apoyo de las autoridades locales a los emprendimientos mineros.

En 1995 se estableció la primera mina a cielo abierto para extraer oro y plata en Cerro San Pedro, en el estado de San Luis Potosí. La empresa encargada de llevar a cabo el emprendimiento minero fue Metallica Resources Inc., empresa canadiense que en 2008 fue comprada por la empresa New Gold, canadiense también (*La Jornada*, 2013). Cuando la empresa Metallica Resources Inc. detectó depósitos minerales que podían ser extraídos a través de tecnología a cielo abierto, ésta envió a su representante para hablar sobre el proyecto minero con las comunidades asentadas en el territorio; el representante mencionó que para poder realizar el proyecto era necesario desplazar a las comunidades de Zapatilla y Cerro San Pedro (Tetreault, 2015). De acuerdo con los habitantes, el representante de la compañía aseguró que la mina traería muchos beneficios económicos a las comunidades, sin mencionar las características de la minería a cielo abierto y los impactos ambientales relacionados con ella (OCMAL, 2012). La comunidad de Zapatilla aceptó ser reubicada, pero la comunidad de Cerro San Pedro se negó y comenzó un proceso de resistencia y oposición

frente al proyecto minero con el objetivo de revocar la concesión otorgada por el gobierno mexicano a la minera canadiense. A pesar de que la comunidad ha recurrido a las instancias legales y en 2004 y 2005 ganó fallos en la corte para anular la aprobación por parte de la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (Semarnat) de la evaluación de impacto ambiental realizada por la empresa, New Gold ha logrado continuar con sus actividades de manera ilegal debido al apoyo de autoridades federales y locales; adicionalmente, activistas locales, como Armando Mendoza, han recibido amenazas de muerte y han experimentado violencia física con la intención de que se detenga la resistencia local al proyecto minero (Tetreault, 2015).

Otro conflicto de alto impacto relacionado con grandes proyectos mineros que ha tenido bastante atención académica es el caso de Peñasquito, una enorme mina de oro a cielo abierto, propiedad de la empresa canadiense Goldcorp y la estadounidense Newmont, ubicada en Mazapil, municipio del estado de Zacatecas. La mina de Peñasquito ha implicado la destrucción de aproximadamente 4 mil hectáreas de tierras que antes del proyecto minero eran dedicadas a la agricultura y ganadería a pequeña escala de la población local; asimismo, el proyecto ha implicado la extracción de grandes cantidades de agua del subsuelo, lo que ha causado el secamiento de los pozos poco profundos y ha afectado a los agricultores de comunidades cercanas (Uribe, Gómez y Tetreault, 2020).

Para poder llevar a cabo el emprendimiento minero, en 2006 representantes de Goldcorp pidieron a las asambleas de los ejidos de Cedros, El Vergel, Cerro Gordo y Mazapil la cesión de los derechos del uso de su tierra a través de la firma de contratos de renta de suelo con la empresa, ya que el territorio había sido concesionado por el gobierno federal para

llevar a cabo actividades de extracción minera (Garibay, 2010). La firma de los contratos se efectuó con una serie de irregularidades y en colaboración con agencias gubernamentales como la Procuraduría Agraria (PA), pues tanto la empresa como la PA actuaron de manera omisa en proporcionar a los ejidatarios información técnica sobre los impactos sociales y ambientales de la minería a cielo abierto; incluso, los abogados de Goldcorp, en complicidad con la PA, comunicaron a los ejidatarios que las actividades mineras que se realizarían eran similares a las que se habían practicado antes (minería subterránea) (Uribe, Gómez y Tetreault, 2020). Lo que los representantes de Goldcorp no omitieron mencionar fue que la mina traería empleo para la población local y proyectos de desarrollo, así como promesas de prosperidad económica para todos (Garibay *et al.*, 2011). Claramente, la empresa y autoridades federales en complicidad crearon falsas expectativas y retuvieron información crucial acerca de los impactos negativos de la minería. Por su parte, la Conagua, institución federal encargada de la gestión del agua, actuó de manera fraudulenta al aumentar el cálculo de la recarga del acuífero Cedros a fin de otorgar a la empresa la concesión de agua requerida para el procesamiento de los minerales; ello propició la sobreexplotación de las aguas subterráneas y ocasionó afectaciones a las actividades productivas de la población local (Uribe, Gómez y Tetreault, 2020).

Como mencionan Uribe, Gómez y Tetreault (2020), los impactos ambientales y sociales causados por la mina a cielo de abierto Peñasquito fueron percibidos inmediatamente por la población local; ante su magnitud, en 2009 los ejidatarios iniciaron un bloqueo a los accesos a la mina para demandar un aumento del pago que recibieron por los contratos de renta del suelo. La negociación entre la empresa minera y la población local ha

girado en torno a la inconformidad por el intercambio económico desigual frente al despojo de tierra y recursos naturales.

Como ya se aludió, el despojo, que inevitablemente implica la expansión de la frontera extractiva y la implementación de emprendimientos mineros, provoca conflictos entre las empresas mineras y la población despojada; conflictos que plantean distintas posturas de la población local: desde la oposición al proyecto, la negociación por mayores beneficios económicos, hasta una compleja «trama de relaciones políticas entre los actores involucrados» (Uribe, Gómez y Tetreault, 2020:3). Es importante mencionar que, aunque la emergencia de conflictos ha aumentado en los últimos años, es mayor el número de emprendimientos mineros que logran asentarse exitosamente sin conflictos con las comunidades ni la emergencia de resistencia organizada (Frederiksen y Himley, 2020); de ahí que sea de suma relevancia entender no sólo la conflictividad en la frontera extractiva, sino las estrategias de las corporaciones mineras para evitar la emergencia de conflictos con las comunidades aledañas a proyectos mineros.

Conclusiones

Este ensayo muestra de manera muy sintética el despojo en la fase actual de desarrollo capitalista, caracterizado por un avance del capital extractivo en países periféricos, como el caso de México. La crisis civilizatoria a la que aluden varios autores plantea que la extracción de recursos naturales derivada del imperativo del capital extractivo de ganancias extraordinarias pone en riesgo el sustento de la vida misma. En México, las

corporaciones mineras nacionales y multinacionales, con el apoyo del Estado y las agencias gubernamentales y gracias al desarrollo de tecnología de punta, siguen expandiendo la frontera extractiva con profundos impactos ambientales y sociales, debido a las ganancias extraordinarias que han obtenido, entre otros factores, por el *boom* de los *commodities* de la primera década del presente siglo. La expansión de la frontera extractiva ha llegado a territorios previamente considerados como no productivos, hecho que ha derivado en el despojo de tierras y recursos naturales de comunidades campesinas e indígenas que habitan o usufructúan dichos territorios.

Como menciona Márquez (2017), los procesos de despojo como potencia económica del capitalismo implican la separación violenta de los productores directos de los medios de producción, dando lugar a cercamientos contemporáneos de los bienes comunes y la proletarización del campesinado; no directamente como obreros para la fábrica, sino como sujetos desposeídos que, debido al desempleo estructural, presionan los salarios a la baja. Ello posibilita que los países periféricos se inserten a la economía mundial de manera subordinada mediante procesos de superexplotación de la fuerza de trabajo, proveedores de materias primas.

Con datos empíricos acerca de dos casos en México, se mostraron las estrategias que ponen en práctica corporaciones mineras canadienses para efectivamente despojar (por ejemplo, a través del desplazamiento de las comunidades o con la firma de contratos de cesión de derechos) a las comunidades de sus recursos naturales, como tierra y agua; esto al amparo y con el apoyo de diversas agencias gubernamentales que, por medio del engaño o la omisión, allanan el camino para el avance del capital extractivo.

Finalmente, se expuso que los conflictos surgidos a causa del despojo ocasionado por las operaciones extractivas no suelen ser homogéneos y

como sostienen Uribe, Gómez y Tetreault (2020), presentan diversas posturas de la población local, desde la oposición y la demanda de cancelación de los emprendimientos, hasta la negociación para obtener mayores beneficios económicos, incluso plantean una trama de relaciones complejas entre los actores involucrados.

Referencias

- Acosta, A. (2016). «Aporte al debate: el extractivismo como categoría de saqueo y devastación». *FIAR*, 9(2).
- Ávila, A. y Ávila, León (2016). «Reconfiguraciones territoriales y neoextractivismo: la nueva zona económica especial de Chiapas, México». *Cardinalis*, 7(2), pp. 4-34.
- Bebbington, A., Humphreys Bebbington, D., Bury, J., Langan, J., Muñoz, J.P. y Scurrah, M. (2008). «Mining and Social Movements: Struggles over Livelihood and Rural Territorial Development». *World Development*, 36(12), pp. 2888-2905.
- De Angelis, M. (2001). «Marx and primitive accumulation: The continuous character of capital's enclosures». *The Commoner* (2), pp. 1-22
- De Angelis, M. (2004). «Separating the doing and the deed: Capital and the continuous character of enclosures». *Historical Materialism*, 12(2), pp. 57-87.
- Delgado Wise, R. (2017). «El Capital en la era de los monopolios generalizados: apuntes sobre el capital monopolista». *Observatorio del Desarrollo. Investigación, reflexión y análisis*, 6(18), pp. 48-58.
- De la Fuente, A., Olivera, B., Arredondo, O., Ayrikyan, T., Castillo, M., Escamilla, O., Garduño, J., Guzmán, S. y Llano, M. (2017). *Las actividades extracti-*

- vas en México: estado actual. Anuario 2016*. México: Fundar/Centro de Análisis e Investigación, A.C.
- Frederiksen, T. (2017). «Corporate social responsibility and political settlements in the mining sector in Ghana, Zambia and Peru». *ESID Working Papers* (74).
- Frederiksen, T. y Himley, M. (2020). «Tactics of dispossession: Access, power, and subjectivity at the extractive frontier». *Transactions of the Institute of British Geographers*, 45, pp. 1-15.
- Garibay, C. (2010). «Paisajes de acumulación minera por desposesión campesina en el México actual». En Delgado Ramos, G.C. (ed.), *Ecología política de la minería en América Latina. Aspectos socioeconómicos, legales y ambientales de la mega minería* (pp. 133-182). Ciudad de México: UNAM-Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades.
- Garibay, C., Boni, A., Panico, F., Urquijo, P. y Klooster, D. (2011). «Unequal partners, unequal exchange: Goldcorp, the Mexican state, and campesino dispossession at the Peñasquito goldmine». *Journal of Latin American Geography*, 10(2), pp. 153-176.
- Glassman, J. (2006). «Primitive accumulation, accumulation by dispossession, accumulation by «extra-economic» means». *Progress in Human Geography*, 30(5), pp. 608-625.
- Gudynas, E. (2017). «Postextractivismos en Argentina: la nueva frontera de las alternativas al desarrollo». *La Izquierda Diario*. Recuperado de <http://laizquierdadiario.com/Consecuencias-del-extractivismo-en-América-Latina>
- Guzmán, F. (2020). «Extractivismo minero en México ante la crisis económica global y la pandemia de covid-19». *Observatorio del Desarrollo. Investigación, reflexión y análisis*, 9(26), pp. 26-35.
- Harvey, D. (2003). *The new imperialism*. Oxford: Oxford University Press.

- La Jornada* (2013). «Cerro de San Pedro: breve reseña de sus luchas». Recuperado de <http://www.jornada.unam.mx/2013/04/20/cam-cerro.html>
- Márquez, H. (2017). «Capitalismo del fin de los tiempos: actualidad de la simbiosis entre violencia y acumulación originaria». *Estudios Críticos del Desarrollo*, VII(13).
- Márquez, H. (2018). «Modelo para desarmar: acumulación por sobreexplotación despojo en México». *Observatorio del Desarrollo. Investigación, reflexión y análisis*, 7(19), pp. 36-54.
- Márquez, H. y Delgado, R. (2011). «Signos vitales del capitalismo neoliberal: imperialismo, crisis y transformación social». *Estudios Críticos del Desarrollo*, I(1), pp. 14-36.
- Marx, K. (2009). *El Capital*, tomo I, vol. 3. México: Siglo XXI.
- Observatorio de Conflictos Mineros de América Latina (OCMAL) (2012). «Cómo la Minera San Xavier destruyó el Cerro San Pedro en San Luis Potosí». Recuperado de <https://www.ocmal.org/como-la-minera-san-xavier-destruyo-el-cerro-de-san-pedro-en-san-luis-potosi>
- Observatorio de Conflictos Mineros de América Latina (OCMAL) (2021). «Conflictos mineros en México». Recuperado de https://mapa.conflictosmineros.net/ocmal_db-v2/conflictos/lista/02024200
- Sariego Rodríguez, J.L. (2010). «De minas, mineros, territorios y protestas sociales en México: los nuevos retos de la globalización». *Cahier Des Ameriques Latines*, 60-61, pp. 173-192.
- Sariego, J. (2011). «La minería mexicana: el ocaso de un modelo nacionalista». *Apuntes*, 38(68), pp. 137-165.
- Tetreault, D. (2013). «La megaminería in México. Reformas estructurales y Resistencia». *Letras Verdes. Revista Latinoamericana de Estudios Socioambientales* (14), pp. 214-231.

- Tetreault, D. (2015). «Socio environmental mining conflicts in Mexico». *Latin American Perspectives*, 42(5), pp. 48-66.
- Tetreault, D. (2016). «Free-market mining in Mexico». *Critical Sociology*, 42(4-5), pp. 643-659.
- Tetreault, D., McCulligh, C. y Lucio, C. (2019). «Introducción. Panorama de conflictos socioambientales y alternativas en México». En Tetreault, D., McCulligh, C. y Lucio, C. (coords.), *Despojo, conflictos socioambientales y alternativas en México* (pp. 5-36). Ciudad de México: Miguel Ángel Porrúa/ Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Toledo, V. (2013). «El metabolismo social: una nueva teoría socioecológica». *Relaciones* (136), pp. 41-71.
- Uribe Sierra, S.E., Gómez Alonso, J.A. y Tetreault, D. (2020). «Dos conflictos mineros en Mazapil, Zacatecas: entre la oposición, negociación y colaboración, región y sociedad». *Región y Sociedad*, 32, e1373.
- Veltmeyer, H. (2021). *América Latina en la vorágine de la crisis: extractivismos y alternativas*. Guadalajara: CALAS.

Agua, tierra y oro: la urgente situación ambiental ante el extractivismo en Colombia

Carolina Arias Hurtado*

León Felipe Cubillos Quintero**

Resumen. El artículo analiza las dinámicas del extractivismo en torno al agua, la tierra y el oro, desde la perspectiva teórica de los estudios socioculturales. En el marco de la geoeconomía y geopolítica del capital se presenta un panorama actual de tres expresiones del modelo extractivista en Colombia (grandes y «pequeñas» centrales hidroeléctricas, monocultivos agrícolas y plantaciones forestales y la megaminería) legitimado como la *locomotora del desarrollo* y principal fuente de financiamiento de la paz y de la reactivación económica ante la crisis generada por la pandemia de covid-19. En este horizonte se examinan también las principales estrategias, agentes sociales y fracciones de clase que configuran el espacio social del extractivismo del siglo XXI en el país y, a su vez, se exponen las disputas discursivas y la práctica del desarrollo con respecto a la agencia del sector privado, el papel del Estado y la acción de los movimientos sociales. Un estudio de caso, el municipio de Quinchía, permite ilustrar cómo se manifiesta territorialmente esta nueva *situación ambiental* que agudiza viejos problemas y conflictos. La conclusión central argumenta que el extractivismo no sólo es insostenible ambiental, cultural y socialmente, sino uno de los principales obstáculos en la búsqueda y construcción de la paz.

Palabras clave: extractivismo, agua, tierra, oro, Colombia.

* Colombiana. Doctora en Estudios del Desarrollo por la Universidad Autónoma de Zacatecas. Correo-e:

** Colombiano. Doctor en Sociología. Profesor de planta y director de la Escuela de Posgrado de la Facultad de Ciencias Ambientales de la Universidad Tecnológica de Pereira (UTP), Colombia. Correo-e:

Water, Land and Gold: the urgent environmental situation in the face of extractivism in Colombia

Abstract. This article analyzes the dynamics of extractivism as it relates to water, land, and gold, from the theoretical perspective of sociocultural studies. In the framework of the geoeconomy and geopolitical of capital, it presents a current view of three examples of the extractivist model in Colombia (grand and «small» hydroelectric plants, agricultural and forest monoculture, and mega-mining) presented as the driver of development and the main source of the financing of peace and economic stimulation in the face of the crisis generated by the covid-19 pandemic. On this topic, it also examines the key strategies, social agents and class fractions that create the social space of 21st extractivism in the country, and in turn, reveals the discursive debates and development practices with respect to the agency of the private sector, the role of the State and the actions of social movements. One case study, the municipality of Quinchía, serves to illustrate how this new environmental situation is expressed in terms of territory, which aggravates old problems and conflicts. The main conclusion argues that extractivism is not only environmentally, culturally, and socially unsustainable, but also one of the key obstacles to the search for and construction of peace.

Keywords: extractivism, water, land, gold, Colombia.

Panorama actual del modelo extractivista en Colombia

América Latina dispone de la tercera parte de agua dulce del planeta, alberga cinco de los diez países con mayor biodiversidad y la mayor área de biodiversidad del mundo —la cuenca amazónica—, cuenta con suelos fértiles y climas aptos para diversos productos agrícolas, es rica en metales preciosos y minerales estratégicos, cuenta con las mayores reservas petroleras y tiene grandes reservas de gas.

En este contexto, Colombia ha sido un país clave para la proyección político-económica y militar de los países hegemónicos en la región, especialmente Estados Unidos, y en el sector extractivo de países como Canadá y España, con sus instituciones financieras, agencias de desarrollo y corporaciones transnacionales.

La primera *ola* de reformas neoliberales marcó un momento decisivo en el auge del extractivismo actual, en medio de la crisis generada por la caída de los precios internacionales del petróleo y del café, además de la agudización del conflicto social y armado más largo del continente, cuyos orígenes se remontan a la lucha por la tierra y la reforma agraria. Mientras el país conquistaba una nueva Constitución en 1991, el gobierno del presidente César Gaviria (1990-1994) hundió el modelo cepalino; produjo reformas a favor *nuevos* sectores estratégicos: monocultivos agrícolas y forestales, megaminería, energía e hidrocarburos; promovió la idea de que al menos la mitad del crecimiento de la economía debería ser aportada por la inversión extranjera directa (IED) en estos sectores bajo los principios de igualdad, universalidad y automaticidad, con el establecimiento de acuerdos para la apertura al comercio internacional (TLC) en relaciones desiguales con los países del Norte global.

Bajo los preceptos de la política de mercado de tierras promovida por el Banco Mundial, durante la última década del siglo XX se reformó el Instituto Colombiano de la Reforma Agraria (Incora) y se estableció un subsidio para la adquisición de tierras. Se crearon las zonas de reserva campesina que encontraron dificultades financieras, administrativas y de contexto para operar y sucumbieron ante las zonas de desarrollo empresarial privilegiadas por el gobierno y la política de desarrollo de cadenas productivas (Machado, 2017).

También se creó la Unidad de Planeación Minero Energética (UPME) como dependencia adscrita al Ministerio de Minas y Energía; se sentaron las bases del régimen de generación, interconexión, transmisión, distribución y comercialización de electricidad, un sector en el que las compañías españolas se posicionaban como grandes competidoras; y bajo el financiamiento y la asesoría del gobierno canadiense, mediante un convenio de cooperación con el Canadian International Development Agency (CIDA) y el Canadian Energy Research Institute (CERI), se establecieron las estrategias para el fortalecimiento del sector minero colombiano.

Con la expedición del Código Minero Colombiano (Ley 685 de 2001) la minería contó con un carácter de utilidad pública y preferente frente a cualquier otra actividad; se limitó el papel del Estado en materia de regulación y participación en la actividad minera a través de las empresas industriales y comerciales, pero se fortaleció su función en la promoción del sector a la inversión privada, con prelación del capital transnacional; y la minería tradicional fue declarada como minería ilegal por la falta de un título de concesión. Adicionalmente, se aprobó la Ley 697 de 2001 para fomentar el uso racional y eficiente de la energía que sentó las bases para la promoción de las llamadas energías alternativas: solar, eólica, geotérmica,

biomasa y los pequeños aprovechamientos hidroenergéticos (menores a 10 MW).

Con la llegada de Álvaro Uribe Vélez a la presidencia (2002-2010) y la famosa Ley 790 de 2002 que avaló el Programa de Renovación de la Administración Pública y otorgó facultades extraordinarias al presidente, se suprimió el Incora y otras entidades dedicadas al desarrollo rural, como el Instituto Nacional de Adecuación de Tierras (INAT) y el Fondo de Cofinanciación para la Inversión Rural (Fondo DRI), y se creó el Incoder como una dependencia adscrita al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, responsable de la promoción de la política de mercado de tierras, la búsqueda de competitividad y mayor participación en los mercados internacionales. Igualmente harían tránsito leyes tan polémicas y algunas declaradas inconstitucionales por la Corte Constitucional, como la Ley 1152 de 2007 o Estatuto de Desarrollo Rural que según diversos analistas «dejaba resquicios para legalizar las tierras ilegalmente apropiadas por parte de paramilitares, narcotraficantes y otros actores sociales» (Machado, 2017: 78); y la Ley de Agro Ingreso Seguro que llevó a la judicialización de altos funcionarios públicos, como el propio ministro de Agricultura.

A partir del año 2004 se inició un nuevo ciclo de reformas a la institucionalidad encargada de regular la minería, bajo la dirección del Ministerio de Minas y Energía. Se liquidó la empresa industrial y comercial del Estado Minercol Ltda., responsable de la administración minera del país. El Instituto Nacional de Investigaciones Geológico-Mineras (Ingeominas) se transformó en Instituto Colombiano de Geología y Minería (bajo la misma sigla) y, asumió funciones de autoridad minera y abandonó áreas fundamentales para el bienestar de la sociedad como la investigación en amenazas geológicas. De manera paralela se reformó la UPME para que se

especializara en la divulgación del potencial minero del país en el contexto de los grandes inversores privados y transnacionales, como los únicos con el potencial de impulsar el crecimiento económico de Colombia. En el 2006 la UPME presentó el plan más ambicioso y a más largo plazo que ha tenido el país para el sector minero: *Colombia país minero. Plan nacional para el desarrollo minero visión al año 2019*, cuyo principal objetivo era convertir a Colombia en uno de los tres principales destinos latinoamericanos de IED en minería (Arias, 2013).

Al empezar la segunda década del siglo XXI el extractivismo fue declarado como la *locomotora del desarrollo de Colombia* durante el gobierno de Juan Manuel Santos (2010-2018). En 2011 se creó la Agencia Nacional de Minería (ANM) como la entidad responsable de los procesos de titulación, registro, asistencia técnica, fomento, promoción y vigilancia del *recurso* minero del país. El Instituto Colombiano de Geología y Minería (Ingeominas) fue transformado en Servicio Geológico Colombiano (SGC), como una dependencia de apoyo técnico de la ANM.

El primer gran logro de estos esfuerzos institucionales fue la determinación del potencial minero del país, que dio paso a las Áreas de Reserva Estratégica Mineras (AEM), regidas bajo un nuevo sistema de contratación: los contratos de concesión especial sobre las reservas estratégicas adjudicados mediante procesos de subasta o licitación. Rápidamente más de 20 millones de hectáreas divididas en 516 bloques mineros sobre 20 departamentos fueron declaradas como AEM, incluidas áreas naturales protegidas y territorios colectivos de comunidades indígenas y afrodescendientes, sin realizar el proceso de consulta previa (Arias, 2020).

También se profundizaron los estímulos para fomentar el desarrollo de proyectos energéticos con fuentes no convencionales de energía

(FNCE), como las hidroeléctricas. Mediante la Ley 1715 de 2014 se garantizó la integración de las FNCE al sistema energético colombiano acompañada de incentivos tributarios y arancelarios, además de acuerdos de compras de energía para garantizar la participación en el mercado eléctrico del país que opera libremente de acuerdo con las condiciones de oferta y demanda y que es administrado por XM Compañía de Expertos en Mercados, filial del Grupo Empresarial ISA con amplia presencia en América Latina en el sector eléctrico, de vías, telecomunicaciones y TIC. Además se presentó el *Plan energético nacional Colombia: ideario energético 2050*, y en 2015 fue presentado el *Atlas del Potencial Hidroenergético de Colombia*, que se tradujo en más de 570 solicitudes para el establecimiento de proyectos hidroeléctricos en el país.

Bajo el parteaguas de lo que se ha venido llamando como la «transición energética», en 2016 fue presentado el *Informe sobre el desarrollo mundial de la pequeña energía hidroeléctrica* de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI, 2016), en el que se sitúa a Colombia como el país con mayor potencial de generación de energía a través de hidroeléctricas sin desarrollar en el mundo, lo que se traducirá irremediablemente en la multiplicación de estas «pequeñas» hidroeléctricas en diversos territorios.

Durante el gobierno del presidente Juan Manuel Santos (2010-2018) se reconoció la existencia de un conflicto armado interno; se avanzó en la Ley de Víctimas (Ley 1148 de 2011), con la consecuente creación de la Unidad de Víctimas y la Unidad de Restitución de Tierras (URT), adscrita al Ministerio de Desarrollo Rural; y se adelantaron las negociaciones de paz entre el Estado colombiano y las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC) que culminaron con la firma de los Acuerdos de Paz. En

este marco se creó la Agencia Nacional de Tierras (ANT), encargada de la política de ordenamiento social de la propiedad rural; la Agencia de Desarrollo Rural (ADR), responsable de la ejecución de la política de desarrollo agropecuario y rural con enfoque territorial; y la Agencia de Renovación del Territorio (ART), como entidad especializada para las zonas más afectadas por el conflicto (Zomac).

Con el retorno de la «mano dura» de Álvaro Uribe Vélez, bajo el gobierno del presidente Iván Duque (2018-2020), se recrudeció la agenda neoliberal y conservadora; se profundizó el sometimiento del país a los intereses norteamericanos, como bien lo ilustran los vergonzosos hechos de intervención contra Venezuela y los gobiernos progresistas de la región; y se han incumplido los Acuerdos de Paz.

Este modelo de desarrollo también ha estado acompañado de una agenda de seguridad internacional y nacional que en los años recientes tiene sus antecedentes en el Plan Colombia (1999), que ha permitido el control territorial de zonas de importancia agroindustrial y minero-energética tras el sofisma de la guerra contra las drogas, a través de la militarización, la violencia selectiva y la internacionalización del conflicto (Arias, 2011). En la actualidad la estrategia parece profundizarse con una agenda de seguridad que implica la militarización de la gestión ambiental, como lo alertaba Eduardo Gudynas (2019:1): «La Naturaleza es presentada como un «activo» que será protegida por militares y policías, donde el componente «político» de una política ambiental queda por debajo de su militarización».

Como resultado de las estrategias de promoción del extractivismo en Colombia, al finalizar la segunda década del siglo XXI se encontraban en operación los megaproyectos hidroeléctricos Hidrosogamoso, Valencia

Samper 1 y 5, el Salto II, el Popal y Laguneta; 115 proyectos hidroeléctricos en la modalidad de pequeñas centrales hidroeléctricas (PCH) (UPME, 2019); y, aceleradamente, se quiere poner a producir 17 por ciento de la energía del país con el proyecto Hidroituango.

De acuerdo con el Sistema de Información Eléctrico (SIEL) (UPME 2021), entre los años 2010 a 2021 se han presentado ante la Unidad de Planeación Minero Energética mil 700 proyectos de generación de energía, fundamentalmente de dos tipos: solar (918) e hidráulica (570), aunque también se encuentran proyectos térmicos (123), eólicos (53), de biomasa (34), además de un proyecto geotérmico. En el caso de los departamentos con más proyectos de generación de energía de tipo hidráulico presentados ante la UPME, sobresalen Antioquia con 221 proyectos y el pequeño departamento de Risaralda con 57.

En el caso del extractivismo forestal, una de las primeras expresiones en Colombia la constituyen las plantaciones de pino y eucalipto de la compañía Smurfit Kappa Colombia, filial de la transnacional irlandesa Smurfit Kappa. En la actualidad cuenta con 69 mil 500 ha en los departamentos del Tolima, Cauca, Valle del Cauca, Caldas, Quindío y Risaralda de donde extrae 830 mil toneladas de madera al año.

Por su parte, los monocultivos de aguacate Hass se han convertido en el *boom* «agroindustrial» como resultado de la demanda mundial creciente, principalmente de Estados Unidos, y de los mercados europeos y asiáticos, y las características climáticas y agroecológicas del país que posibilitan su producción durante 10 de los 12 meses del año. Según la FAO, Colombia es el tercer productor mundial de esta variedad de aguacate. Se estima que este monocultivo está presente en por lo menos 70 mil ha del país, lo que lo ubica en el tercer lugar en el nivel mundial en áreas sembradas, y tiene

potencial para cultivar 3.3 millones de hectáreas, casi cuatro veces el área dedicada hoy al café.

Este tipo de extractivismo se encuentra en manos de grandes compañías, algunas nacionales como Grupo Cartama, NAF, ALS Inversiones SAS, Vitalway SAS, y la mayoría de capital extranjero como la israelí Managro, la estadounidense Wakate SAS, la sudafricana Westfalia, las chilenas Altos del Valle y Green SúperFood, la mexicana Michoacán y las peruanas Camposol y Cerro Prieto.

En lo que respecta al extractivismo minero, según la Agencia Nacional de Minería (ANM) para el año 2020 se encontraban registrados 7 mil 710 títulos mineros vigentes, los cuales comprenden una extensión total de 2.7 millones de hectáreas, correspondientes a 3.2 por ciento de la superficie del territorio nacional (ANM, 2020). De los 32 departamentos, sólo uno no cuenta con concesiones: San Andrés y Providencia, territorio insular. Inclusive en la Amazonía han sido adjudicados cinco títulos mineros.

Vale la pena enfatizar que en Colombia la gran minería está básicamente en propiedad y operada por capital extranjero en todas sus fases, con predominancia del capital canadiense, y por supuesto no existen empresas mineras 100 por ciento públicas. Entre las más grandes transnacionales mineras presentes en el país se encuentran las canadienses Grancolombia Gold, Continental Gold Corp, Royal Road Minerals, Libero Copper Corporation, Newrange Gold Corp, Max Resources, Atico Mining Corporation, Batero Gold Corp, la sudafricana Anglo Gold Ashanti y la australiana Los Cerros Limited.

De acuerdo con el propio Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible (2013), tras el *boom* de los precios internacionales de los *commodities* en Colombia habían sido otorgados 46 títulos mineros en 15 Parques Nacionales

Naturales (PNN), correspondientes a 45 mil 236 hectáreas; cinco títulos en cuatro Parques Naturales Regionales (PNR) (251 hectáreas), que además se encuentran dentro del Paisaje Cultural Cafetero declarado Patrimonio de la Humanidad; 57 títulos en 21 Zonas de Reserva Forestal Protectora (ZRFP) (22 mil 103 hectáreas); 790 títulos en las siete Zonas de Reserva Forestal de la Ley 2da de 1959 (un millón 16 mil 100 hectáreas); y 391 títulos en 22 páramos (108 mil 972 hectáreas) que se encuentran fuera de PNN y PNR. El panorama de las solicitudes mineras vigentes es todavía más preocupante: 560 solicitudes en 38 PNN, correspondientes a 426 mil 457 hectáreas; 46 solicitudes en seis PNR (17 mil 359 hectáreas); 327 solicitudes en 47 ZRFP (264 mil 140 hectáreas) equivalente a 56 por ciento de estas zonas; 4 mil 225 solicitudes en las siete Zonas de Reserva Forestal de la Ley 2da (6 millones 685 mil 556 hectáreas); y mil 181 solicitudes en 47 páramos (555 mil 398 hectáreas), es decir, 47 por ciento de estos ecosistemas.

El agua es una de las principales víctimas de la gran minería, las plantaciones forestales, los monocultivos del aguacate Hass y de los proyectos hidroeléctricos. En todos los casos es indispensable para la existencia de estos tipos de extractivismo y compite con otros usos del vital líquido, como el propio abastecimiento humano.

En el caso de los proyectos hidroeléctricos que se presentan bajo la nominación de «energías limpias», las propias autoridades ambientales reconocen los impactos ambientales sobre el territorio relacionados con modificación de la capa orgánica del suelo, compactación, susceptibilidad a la erosión, cambios en la capacidad infiltración y en la capacidad productiva; alteración de las propiedades del agua superficial y subterránea, pérdida de la capacidad de recarga y disminución de la disponibilidad de agua; remoción de cobertura vegetal, fragmentación y deterioro de ecosistemas,

modificaciones en la composición y distribución de la fauna; generación de emisiones y ruidos; cambios en el paisaje; entre otros impactos (Corporación Autónoma Regional de Risaralda, Carder, 2021).

Este modelo de desarrollo también ha sido responsable de la fragmentación, superposición y pérdida de control de los territorios colectivos. Sin ninguna participación efectiva de las comunidades para el año 2012 en Colombia se encontraban titulados 14 resguardos indígenas en su totalidad, 27 fueron titulados en más de 50 por ciento de su superficie y 17 por ciento del área de los resguardos en el país se hallaba solicitada para minería (Fierro, 2012).

En el caso de los proyectos hidroeléctricos el panorama no es diferente. Muchos de los territorios identificados y priorizados en el *Atlas del Potencial Hidroenergético de Colombia* para desarrollar proyectos hidroeléctricos (grandes centrales, microcentrales, minicentrales, pequeñas centrales y pico centrales) se superponen con territorios colectivos de comunidades indígenas y afrodescendientes, lo cual es presentado por la Unidad de Planeación Minero Energética «como una restricción para el aprovechamiento hidroenergético», al igual que «la existencia de parques y/o reservas naturales y/o áreas protegidas y las zonas de páramos, manglares y humedales, sitios arqueológicos y pesqueros» (UPME, 2015:126).

El extractivismo también ha profundizado las desigualdades sociales, el agravamiento de la pobreza y la inequidad social. En los municipios mineros las necesidades básicas insatisfechas están peor según los indicadores, además la mortalidad infantil y la población en condición de miseria es la más alta del país (Garay, 2013). La miseria es casi tres veces más grande que en el ámbito nacional en los municipios donde operan las grandes transnacionales (Pardo, 2017).

El extractivismo ha reprimarizado la economía y ha socavado las posibilidades de diversificar la matriz productiva. En tan sólo dos años las exportaciones de estos *commodities* casi se triplicaron, pasando de 7 mil 344 millones de dólares en 2007 a 18 mil 35.4 millones en 2009 y para el año 2011 correspondían a 88.5 por ciento del total de las exportaciones del país (Arias, 2020).

El extractivismo es sinónimo de violencia: *la guerra contra las drogas* ha desempeñado un papel central en la militarización de territorios estratégicos por sus patrimonios naturales, en muchas ocasiones articulados con acciones paramilitares. La Jurisdicción Especial para la Paz (JEP) ha revelado nuevos hallazgos relacionados con el despojo de tierras en Colombia por parte de grupos paramilitares que comprometen a compañías mineras, como la sudafricana AngloGold Ashanti (Fundación Forjando Futuros, 2018).

En los municipios donde está presente el modelo extractivista minero los niveles de violencia son mucho más altos que el promedio nacional: cerca de 70 por ciento de los desplazamientos forzados ocurridos en las últimas tres décadas en Colombia se produjo en áreas mineras y 88 por ciento de las violaciones a los derechos humanos en Colombia ocurren en los municipios donde se realiza gran minería (Garay, 2013); además, durante la política de seguridad democrática «en 303 municipios mineros-energéticos fueron obligados a elegir a 26 senadores y representantes por presión de los militares-paramilitares, la mayoría de ellos ponentes de leyes que cedieron la soberanía nacional sobre nuestros recursos» (Ramírez, 2007:2).

Es el caso también de los territorios con presencia de proyectos hidroeléctricos, como lo han evidenciado los municipios y comunidades del área de influencia del tristemente célebre megaproyecto Hidroituango, hoy nuevamente desplazados de sus territorios:

El actual desplazamiento por la violencia es un hecho consuetudinario que Isabel Cristina Zuleta, vocera del Movimiento Ríos Vivos ha venido denunciando hace más de una década (...) El Observatorio de Memoria y Conflicto del Centro Nacional de Memoria Histórica destacó entre 1958 y 2018, 110 masacres y 2 mil 435 víctimas del conflictos en los 19 municipios que, directa e indirectamente, tienen que ver con el proyecto Hidroituango (...) Las obstrucciones presentadas en los túneles en el mes de abril de 2018 obligaron a un llenado no programado del embalse que impidió, como el día de hoy, las vías de acceso al municipio de Ituango, además, del hundimiento parcial y anticipado del pueblo Orobajo en Sabanalarga y el corregimiento de Barba-coas en el municipio de Peque, cuando ya a mediados de mayo de ese año se declaraba la evacuación preventiva de 120 mil personas de cuatro departamentos. Otros hechos relacionados con las fallas técnicas, los compromisos políticos, la arrogancia de los grandes sectores económicos pero, sobre todo, el sufrimiento de las comunidades y el dolor de la naturaleza, son ya conocidos nacional e internacionalmente, gracias, entre otras razones, al arrojo y *verraquera* del Movimiento Ríos Vivos (Cubillos, 2021:2).

El escenario es tan alarmante que existe una superposición de títulos y solicitudes mineras vigentes en casi todos los municipios donde las víctimas del conflicto armado colombiano han logrado que se les incluya en los programas de restitución de tierras (Garay, 2013), como es el caso del municipio de Quinchía. En otras palabras, las víctimas del conflicto armado están siendo revictimizadas por cuenta del extractivismo del siglo XXI.

Entre tanto, en toda Colombia el extractivismo del gran capital nacional y transnacional es exhibido como la principal fuente de reactivación económica ante la crisis generada por la pandemia de covid-19 y el estallido

social de 2021; pero lo que estamos presenciando es la agudización de los conflictos y la vulneración de los derechos ambientales, pues grandes intereses internacionales y nacionales tienen la patente de curso para explotar el patrimonio de uno de los países más ricos en biodiversidad (Arias y Cubillos, 2018), como se evidencia en el municipio de Quinchía.

Espacio social del extractivismo del siglo XXI: municipio de Quinchía en el Eje Cafetero colombiano

Ubicado en la región del Eje Cafetero colombiano, en el nororiente del departamento de Risaralda, el municipio de Quinchía posee una extensión territorial de 146 km², 145 km² corresponden a la zona rural. Este municipio tiene una población de 27 mil 292 personas. Además, 8 mil 160 personas se reconocen como indígenas y pertenecientes al Resguardo Escopetera y Pirza, la Parcialidad Emberá Karamba y la Parcialidad Emberá Chamí. En Quinchía predominan relaciones socioculturales de comunidades campesinas e indígenas dedicadas a la agricultura y la minería tradicional (minería de socavón, minería de barequeo y minería cúbica).

A escala departamental, Quinchía fue el municipio con más bajo índice de desarrollo humano (0.608) y actualmente es el cuarto con mayor porcentaje de necesidades básicas insatisfechas en la zona rural (19.08 por ciento), el segundo municipio con más desplazados por razones del conflicto armado con 12 mil 996 personas entre 1984 a 2017 y una de las Zomac en Risaralda (Arias y Cubillos, 2021). En este contexto, en los últimos años se observa en este municipio una acelerada expansión del modelo de desarrollo extractivista (gran minería de oro, plantaciones de pino y eucalipto,

De acuerdo con el Catastro Minero Colombiano, entre 1990 a 2021 Quinchía ha tenido 35 títulos mineros que abarcan un área de 69.04 km² (6 mil 909.83 ha), correspondiente a 47 por ciento de la extensión territorial del municipio. En la actualidad 24 se encuentran vigentes en un área de 57.74 km² (5 mil 774 ha), es decir, 39.54 por ciento de la extensión territorial del municipio está concesionado para minería. De los 24 títulos vigentes tan sólo 2 están destinados a la minería tradicional 7 títulos están en manos de particulares y pequeñas empresas; y 15 títulos son de la transnacional canadiense Batero Gold Corp. (Miraflores Compañía Minera S.A.S.), la sudafricana Anglo Gold Ashanti (AngloGold Ashanti Colombia S.A.S.) y la australiana Los Cerros Limited (Sociedad Minera Quinchía S.A.S.).

El municipio ha sido testigo también de la aparición del *nuevo oro verde* y el avance descomunal que está teniendo en la región. En Quinchía el monocultivo de aguacate Hass pasó de ocupar 10 hectáreas en 2007 a 124 hectáreas en 2018, un incremento de mil 140, bajo el control de compañías con participación de empresarios nacionales como el Grupo Cartama, asociado con la transnacional inglesa Fresca Group en Cartama UK, en una competencia que también ha atraído a capitales israelíes, españoles, sudafricanos y chilenos. Otra de las expresiones del modelo extractivista en Quinchía lo constituyen las plantaciones forestales de la compañía Smurfit Kappa Colombia: más de 500 hectáreas del municipio de Quinchía se encuentran destinadas a monocultivos de eucalipto.

En el año 2010 se presentó ante el Sistema de Información Eléctrico Colombiano (SIEL) el primer proyecto de generación de energía eléctrica de tipo hidráulico para el municipio de Quinchía por parte de Universal Stream S.A.S. Para el año 2014 esta empresa había radicado cuatro proyectos más para el municipio. Por su parte, la empresa Eléctrica S.A.S.

presentó tres proyectos de 2018 a 2020. De manera paralela, entre 2016 y 2021 la autoridad ambiental del departamento (Carter) ha recibido solicitudes para los trámites ambientales de seis proyectos, bajo el nombre de Pequeñas Centrales Hidroeléctricas (PCH) por la capacidad instalada: un proyecto de la empresa Desarrollo de Proyectos Energéticos de Colombia S.A.S. (antes Desarrollo de Proyectos Energéticos Opirama S.A.S.), cuatro de la empresa Eléctrica S.A.S. y uno de la Sociedad Ingeniería y Asesorías Globales S.A.S.

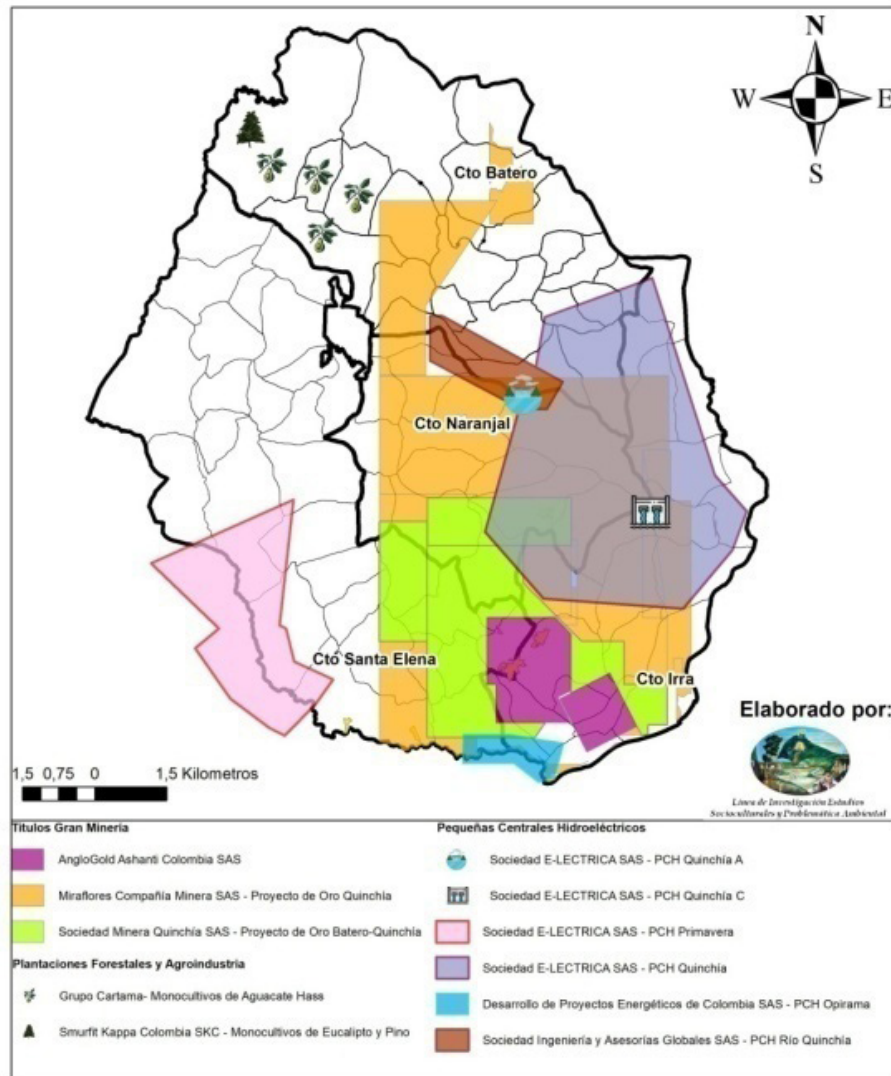
En Quinchía el panorama es aún más complejo si se considera la superposición de las «pequeñas» centrales hidroeléctricas, los monocultivos agrícolas, las plantaciones forestales y la megaminería sobre los territorios con presencia de comunidades indígenas, agricultura y minería tradicional, los acueductos comunitarios y los procesos de restitución de tierras; sin contar las variaciones actuales y futuras de los caudales como consecuencia de la crisis climática.

A partir del análisis de las *posiciones, disposiciones y tomas de posición* de 45 *agentes sociales* reales relacionados con el extractivismo del siglo XXI en el municipio de Quinchía (corporaciones transnacionales, empresas nacionales, agentes gubernamentales del orden nacional, departamental y local, partidos políticos, movimientos sociales, organizaciones comunitarias y agentes académicos), podemos ilustrar en la siguiente gráfica la posición de dichos agentes en el *espacio social*,¹ de acuerdo con la *posesión de capital total (volumen y estructura de capital económico, cultural y social)*.

¹ Lo que denominamos el *espacio social local del extractivismo del siglo XXI en el municipio de Quinchía* está inspirado en el enfoque de investigación de la *teoría de los campos* del sociólogo francés Pierre Bourdieu (1930-2002). Los detalles teórico-metodológicos y resultados empíricos para el caso en mención se encuentran en Arias y Cubillos (2021).

Mapa 2

Extractivismo del siglo XXI en el municipio de Quinchía

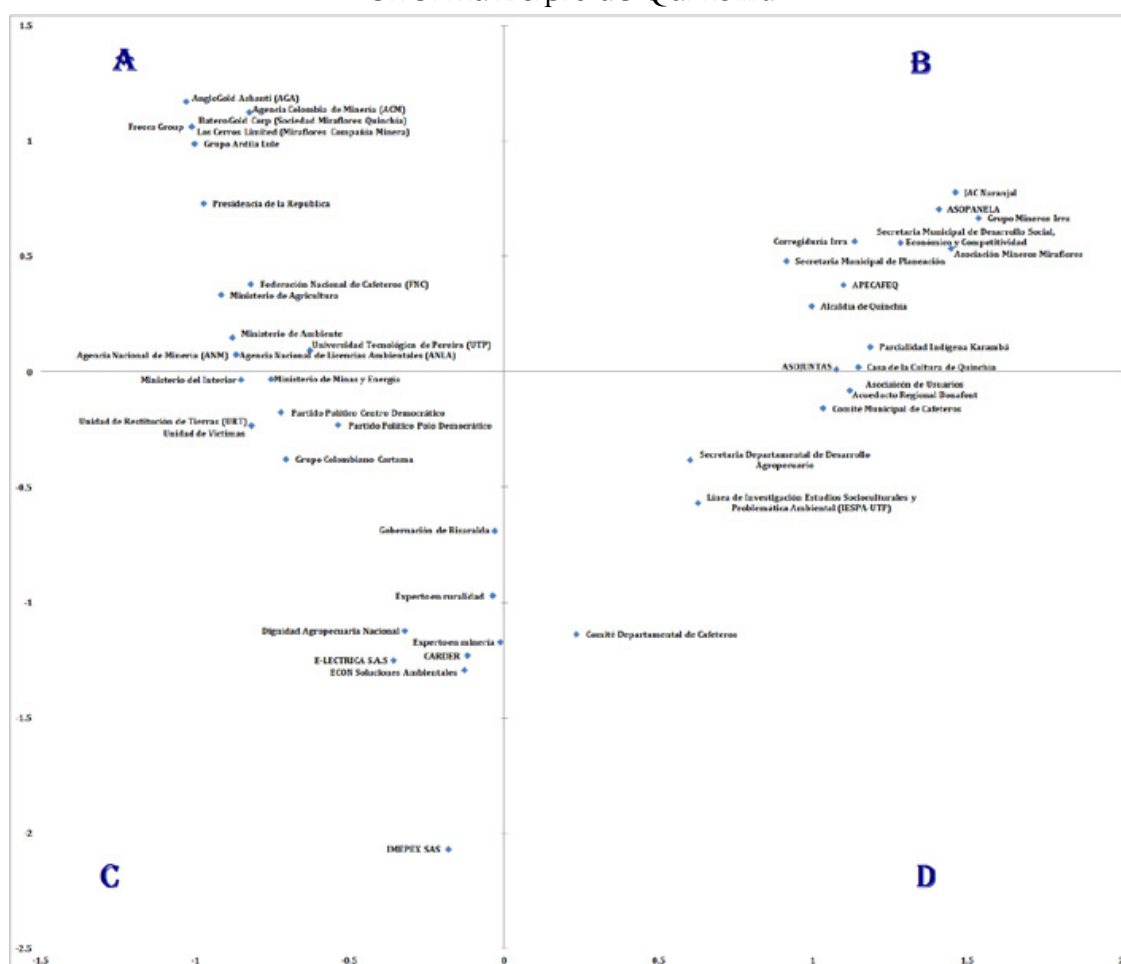


Fuente: Arias y Cubillos, 2021.

De esta manera, se pueden relacionar por cercanías y distancias los diferentes *agentes sociales* con la conformación de *cuerpos o fracciones de clase* con las que se pueden contrastar cuatro cuadrantes (A, B, C y D) que ayudarán a interpretar en territorios reales las posibles alianzas,

oposiciones y conflictos que se generan en el extractivismo del siglo XXI, en este caso en el *espacio social local* del municipio de Quinchía, Colombia (Arias y Cubillos, 2021).

Gráfica 1. Espacio social local del extractivismo del siglo XXI
en el municipio de Quinchía



Fuente: Arias y Cubillos, 2021.

En el espacio social se expresan las siguientes *oposiciones*:

- Primera oposición: entre el *volumen* y la *estructura de capital* dentro del cuadrante C.

- Segunda oposición: frente al *volumen y estructura de capital cultural, social y económico* entre cuadrante C y cuadrante A.
- Tercera oposición: frente al *volumen y estructura de capital cultural, social y económico* entre cuadrante A y cuadrante B.

*Primera oposición: entre el volumen
y la estructura de capital dentro del cuadrante C*

En este cuadrante donde predominan los *agentes públicos* se encuentra en la parte superior como *fracción de clase* el predominio del Ministerio del Interior y el Ministerio de Minas, un poco más abajo dos unidades gubernamentales de orden nacional (Unidad de Restitución de Tierras, URT y Unidad Nacional de Víctimas, UNV) cercana a dos senadores de la república, uno del partido político de gobierno y otro de la oposición. Por *volumen de capital* predominan los *agentes sociales políticos*, mientras que por *estructura de capital* se nota un mayor balance entre los tres capitales. El Ministerio de Minas y Energía y el Ministerio del Interior poseen un mayor *capital económico y social*, y las dos unidades gubernamentales de orden nacional poseen un *capital cultural*, también inferior al predominio del *capital económico y cultural*.

Por propósito de políticas públicas el Ministerio del Interior, la UNV y la URT están comprometidos con los derechos ciudadanos (no olvidemos que Quinchía cuenta con un registro de 12 mil 996 desplazados de la guerra) en un medio rural que necesita el apoyo del Estado para su recuperación social y económica. Sin embargo, la presencia del Ministerio de Minas y Energía, como del Grupo Empresarial Cartama, muestra la *disposición* de determinar el desarrollo a partir de las políticas mineras,

como de la consolidación de los agronegocios, materializadas con el aguacate Hass.

En la parte inferior se aglomera una más ambigua *fracción de clase*. Aparece un experto en ruralidad (Darío Fajardo), más abajo el Movimiento Social Dignidad Agropecuaria, un experto nacional en minería (Julio Fierro), la autoridad ambiental departamental que es la Corporación Autónoma Regional de Risaralda (Carter) y las dos empresas nacionales comprometidas con implementar «pequeñas» centrales hidroeléctricas: Eléctrica S.A.S. y ECON. Por *volumen de capital* la *disposición* frente a lo público prevalece: Dignidad Agropecuaria cuenta con una presencia histórica y con liderazgo político y comunitario tanto en la resistencia de las actividades sociales, culturales y económicas campesinas como en la dirección de los acueductos comunitarios; al igual que los dos expertos nacionales defienden los acuerdos alcanzados en el proceso de paz de 2016, relacionados con la tierra y el derecho de las víctimas.

Las dos empresas nacionales relacionadas con la generación de energía irrumpen en los ríos Quinchía y Opirama al prevalecer *los capitales económicos y sociales*. Entre esta ambigua *fracción de clase* aparece un ente de control ambiental departamental como la Carter donde predomina el *capital social* frente a los otros dos capitales.

Otras dos particulares *posiciones* la ocupan la gobernación de Risaralda y la comercializadora de productos agrarios Imepex S.A.S., que colabora desde el Valle del Cauca, con los procesos de comercialización al extranjero de los productos de la organización comunitaria Asopanela.

Las *oposiciones* entre los *agentes sociales* en este cuadrante C se pueden indicar entre las políticas mineras del Ministerio de Minas y Energía, el desarrollo de la agroindustria del aguacate Hass, la empresa

nacional aguacatera Cartama y la irrupción de las «pequeñas» centrales hidroeléctricas.

Esta *oposición* entre estos *agentes sociales* nacionales y regionales, también se puede reconocer como una de las causas estructurales de varios *conflictos socioambientales* en el municipio de Quinchía, pues muchas de las tierras a ser restituidas en varios de sus corregimientos rivalizan con títulos o futuras concesiones mineras por adjudicar. Lo propio puede suceder con los terrenos que ha venido adquiriendo Cartama, sin que la administración municipal tenga conocimiento al respecto.

Segunda oposición: frente al volumen y estructura de capital cultural, social y económico entre cuadrante C y cuadrante A

En los 13 *agentes sociales* que hacen parte del cuadrante A predominan los *agentes sociales privados* y es el único cuadrante que cuenta con agentes internacionales. Por contener los *agentes sociales* con mayor *volumen de capital* y el *agente social* de mayor escala en el gobierno nacional (presidencia de la república) se puede considerar como el cuadrante que reúne los *agentes sociales eficientes*.

En el centro de la parte superior se encuentra la primera *fracción de clase*: con el mayor *volumen de capital* la transnacional minera sudafricana Anglo Gold Ashanti, acompañada de la Asociación Colombiana de Minería, la compañía minera canadiense Batero Gold Corp, la transnacional inglesa de productos relacionados con las frutas y los vegetales Fresca Group y la también transnacional minera australiana Los Cerros Limited. La *estructura de capital* demuestra un alto predominio del *capital económico* y *social* sobre el *capital cultural* que requiere para conocer y reconocer las

territorialidades mineras y agrícolas. Nos podríamos aventurar a señalar que estos primeros seis *agentes sociales* guardan una homología y una misma *illusio* que los *dispone* a justificar y querer implantar en nuestro territorio grandes procesos de desarrollo extractivista tanto desde la minería transnacional, como desde la agroindustria.

En la parte inferior del cuadrante A se ubican la Federación Nacional de Cafeteros y el Ministerio de Agricultura. El primero con un superior *volumen de capital* y una *estructura de capital* con equilibrio en sus tres propiedades. El Ministerio de Agricultura continúa guardando la constante de los *agentes sociales* de este cuadrante, con un predominio de los *capitales sociales y económicos*, mientras que en la Federación Nacional de Cafeteros existe una mayor presencia de *capital cultural*. Estos dos *agentes sociales* se aglutinan con una *fracción de clase* que linda con el cuadrante C donde aparecen el Ministerio de Ambiente y Desarrollo, la Universidad Tecnológica de Pereira (UTP), único *agente social regional*, y las dos Agencias Nacionales: la de Minería (ANM) y la Autoridad Nacional de Licencias Ambientales (ANLA). Es importante advertir que al estar en la frontera con el cuadrante C, estos cuatro agentes sociales podrían conformar una sola fracción de clase también con el Ministerio del Interior y el Ministerio de Minas y Energía, que se encuentran en la parte superior de dicho cuadrante.

Más que *oposiciones*, la *fracción de clase* ubicada en la parte inferior del cuadrante A guarda frente a los *agentes sociales* de la parte superior una *posición subordinada*, por ser proclives al modelo de desarrollo extractivista. Sin embargo, esa subordinación dependerá de *las disposiciones y tomas de posición* de los *agentes sociales eficientes*, dado el carácter público y democrático de la autonomía de las decisiones y la responsabilidad social

de una universidad estatal, los énfasis en el desarrollo rural que trace un Ministerio de Agricultura relacionados con el primer punto del acuerdo de paz y las decisiones por definir en un plan de desarrollo y una agenda pública incluyente.

No obstante, si esa concordia existente en el territorio se entiende a la luz de los *agentes sociales* del cuadrante A, se hace mucho más compleja al contrastarla con la lectura realizada en el cuadrante C: se agudizan las *oposiciones y conflictos*.

La *illusio* compartida por los *agentes sociales eficientes* del cuadrante A es factor estructurante que determina los *conflictos socioambientales* en el territorio que desde las ambiciones económicas enfrenta a posibles *manos izquierdas del Estado* (Bourdieu, 2000), como el Ministerio del Interior, la Unidad de Restitución de la Tierra y la Unidad de Víctimas, que tienen responsabilidades directas con los bienes comunes; frente a las *manos derechas del Estado* responsables del desarrollo económico, como el Ministerio de Minas y Energía, Agencia Nacional de Minería, Autoridad Nacional de Licencias Ambientales; movimientos políticos y expertos nacionales en temas rurales y mineros frente a compañías transnacionales y emporios económicos nacionales; entes de control ambiental (Carder) frente a las solicitudes de licencia de nuevos proyectos hidroeléctricos (Eléctrica S.A.S. y ECON).

En ambos cuadrantes el papel del máximo representante del gobierno en la escala nacional, como el más importante puesto de administración pública en el nivel departamental, se ubica en un lugar estratégico (el centro en cada uno de los dos cuadrantes), hecho que evidencia lo delicado de *las disposiciones y tomas de decisión* frente a lo público, que ayudarán o no a ampliar o a estrechar las brechas entre *los dominadores y los dominados*.

Los *conflictos socioambientales* patentes y latentes se evidenciarán en el encuentro con las *fracciones de clase* de los *agentes sociales locales*, propias del cuadrante B.

Tercera oposición: frente al volumen y estructura de capital cultural, social y económico entre cuadrante A y cuadrante B

De los 12 *agentes sociales* que aparecen en el cuadrante B, todos tienen la particularidad de hacer parte del municipio de Quinchía: representan literalmente los *agentes sociales locales*.

Por *volumen* y por *estructura de capital* son los *agentes sociales* con mayor conocimiento, *habitus*, prácticas y *trayectorias* en las territorialidades agrícolas y mineras, no obstante, su bajo nivel de *capital económico* y *social* frente a lo detentado por los *agentes sociales* de los cuadrantes A, C y D. En conclusión, exponen su *capital cultural* como principal baza, en el juego de poder que se entabla en este posible *campo* relacionado con la reivindicación de las territorialidades agrícolas y mineras en el municipio.

Los mineros tradicionales, los campesinos dedicados a la agricultura tradicional y la Parcialidad Indígena Emberá Karambá son vulnerables ante las presiones normativas, donde se persigue por parte del Estado al minero no formal, con la ambigüedad que *sitúa* a la alcaldía municipal en una encrucijada normativa por su interés de proteger la tradición histórica de los pequeños mineros. Sin contar con la revictimización que sufren las comunidades campesinas e indígenas, estas últimas frente al no reconocimiento de una participación efectiva en procesos relacionados con la consulta previa, libre e informada y el respeto de sus *globos de tierra* que necesitan para constituirse en Resguardo.

La hipótesis señalada en la segunda oposición, de que la *illusio* compartida por los *agentes sociales eficientes* del cuadrante A se convierte en factores estructurantes que determinan los *conflictos socioambientales*, muestra cómo lo que para las asociaciones mineras, agrícolas y la Parcialidad Indígena Emberá Karambá constituye un *patrimonio cultural*, para las transnacionales, la presidencia de la república y los grupos económicos constituye sólo un *valor instrumental* donde lo ambiental como *derecho* y como *patrimonio* se tranza por un *recurso económico*, un *activo* para la nación, o una *cartera* minera. De esta manera, *bienes comunes* como el agua, el suelo y el oro son puestos al servicio de grandes proyectos energéticos, agrícolas/forestales y mineros cuyo beneficio directo quedará en las compañías australianas, sudafricanas, canadienses, inglesas y «paisas».

Los *conflictos socioambientales de uso del suelo* se presentan sobre *conflictos por la tierra* que reclaman las comunidades indígenas a fin de *englobar* tierras necesarias para conformar su Resguardo, además de la restitución de tierras prometidas a las 12 mil 996 víctimas del conflicto y a los habitantes de las veredas designadas como parte del Paisaje Cultural Cafetero. Cerros como Batero, aguas como el río Opirama, o territorios como la vereda Miraflores hacen parte constitutiva de las cosmovisiones en las que se apoyan las Parcialidades Indígenas y el Resguardo Escopetera y Pirza para defender su identidad y sus derechos.

Si bien el cuadrante D no fue referido, directamente, entre los cuadrantes que representan las *oposiciones* más directas en el *espacio social*, por su importancia relativa frente a sus *disposiciones* y futuras *tomas de decisión* entre los *dominadores y dominantes* de este *espacio social*, es necesario proceder al análisis de los cinco *agentes sociales* que hacen parte de dicho cuadrante.

Estos cinco *agentes sociales* reúnen organizaciones, asociaciones y líneas de investigación de orden departamental y local. Es el cuadrante más disperso frente a la conformación de posibles *fracciones de clase*, donde se agrupan la Asociación de Usuarios del Acueducto Regional de Bonafont y el Comité Municipal de Cafeteros, quienes se podrían también agrupar con la Asociación de Juntas de Acción Comunitarias —Asojuntas—, la Parcialidad Indígena Emberá Karambá y la Casa de la Cultura para crear una *fracción de clase* entre los cuadrantes C y D.

Dos *posiciones* estratégicas desempeñan la línea de Investigación en Estudios Socioculturales y Problemática Ambiental —IESPA— de la Universidad Tecnológica de Pereira y el Comité Departamental de Cafeteros. El segundo en cuanto puede servir de contacto directo entre las *illusios* que pueden llegar a configurar las *fracciones de clase* entre el cuadrante B, C y D; mientras que el primero —IESPA— puede servir de puente entre la Secretaría Departamental de Desarrollo Agropecuario y el mismo Comité. Ha sido clara su opción por defender y reivindicar tanto la minería como la agricultura tradicional.²

Los límites y alcances que ofrece lo *dispuesto* en los cuatro cuadrantes resultados de este *análisis de correspondencias múltiples* se pueden encontrar en la conclusión del libro *Agua, tierra y oro: la urgente situación ambiental ante el extractivismo del siglo XXI* (Arias y Cubillos, 2021).

² Véase www.iespautp.tk

Conclusiones

Desde los trabajos adelantados por la línea de Investigación en Estudios Socioculturales y Problemática Ambiental (Cubillos, 2006; Arias, 2013; Cubillos, 2020; Arias y Cubillos, 2021) en municipios del Eje Cafetero Colombiano como Pereira, Calarcá, Marmato y Quinchía se identifican tres *tipos ideales* de *fracciones de clase* que compiten y pugnan dentro del *espacio social del extractivismo del siglo XXI*.

El enfoque de los tipos ideales (Weber, 2008) aprehende las particularidades de los agentes sociales desde sus rasgos distintivos según el valor relativo de cada situación ambiental. El primer *tipo ideal* muestra una convivencia entre *los agentes sociales* que representan las transnacionales con los *agentes sociales* de la alta gestión de Estado y los intereses de los grandes grupos económicos nacionales. Estos *agentes* se reúnen en una *fracción de clase* que se distingue por sus *grandes recursos económicos*, *alto capital social* y un conocimiento especializado y técnico puesto al servicio de la justificación y aplicación del extractivismo.

Sus estrategias operan en la transformación de los impedimentos normativos, su intervención en la construcción de los planes de ordenamiento territorial y de desarrollo departamentales y municipales, en la *violencia simbólica* divulgada por sus medios, en su acompañamiento a los proyectos sociales que compensan y mitigan los grupos sociales vulnerados por sus proyectos.

Su matriz ideológica está de acuerdo con la globalización, *la economía neoliberal*, el desarrollo. Sus promesas aducen la *responsabilidad social empresarial*, mejores condiciones de vida material como nuevos y mejores puestos de trabajo, además de capacitaciones ofrecidas para la reconversión de los antiguos agricultores o mineros.

Es necesario señalar que los altos mandos del Estado representan sólo, la *mano derecha* del Estado (Bourdieu, 2000), mientras existe una segunda mano, la *mano izquierda* comprometida con salud, educación, trabajo, vivienda, cultura, etcétera, como bienes comunes de la sociedad.

Esta *mano izquierda* del Estado, junto a algunos académicos e investigadores, además de algunos grupos económicos y representantes del poder político regional, pueden representar el segundo *tipo ideal* en el que agencian intereses relacionados con la construcción de políticas públicas ligadas a un estado de bienestar, donde los mercados estén al servicio del Estado para generar políticas de sostenibilidad en las regiones y localidades.

Tanto los Ministerios de Educación, o de Salud, o de Trabajo, etcétera no tienen ni los recursos económicos, ni los *capitales sociales*, ni el conocimiento técnico (*capital cultural*) que puedan imponer un desarrollo; pero si colocan su acervo frente al conocimiento de los temas sustantivos sus *disposiciones y oposiciones* se apoyan en lo ambiental como *derecho*, para impulsar sus *prerrogativas neoestructurales* ante los embates neoliberales de la primera fracción desarrollista.

La creación de la Unidad de Restitución de Tierras y la Unidad de Víctimas está enmarcada en el Acuerdo de Paz entre el Estado Colombiano y las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC) que encausa proyectos de país dirigidos a la consolidación de un desarrollo rural para el beneficio de los colombianos.

El tercer *tipo ideal* incluye la *fracción de clase* que hace parte de los territorios locales. Organizaciones sociales de base, comprometidas con procesos productivos agrícolas y mineros, además de grupos ambientales o asociaciones de acueductos comunitarios, presionan a las instituciones

municipales para abanderar propósitos comprometidos con la sustentabilidad económica, social y ambiental de los territorios como *resistencias* que buscan alternativas socioculturales al desarrollo.

Cuentan con mayor conocimiento del territorio, un acervo cultural patentado en las cosmovisiones y prácticas tradicionales cuando conviven allí pueblos originarios. Suelen tener un alto sentido de compromiso y organización social que les permite generar redes de contención para oponerse a los proyectos desarrollistas. Los ejemplos de *resistencia* de las comunidades negras, campesinas e indígenas pululan en el contexto latinoamericano.

Cada confrontación frente al extractivismo del siglo XXI está dando cuenta de *agentes sociales* que componen un *campo* desde donde se pueden entender las posiciones y tomas de posición e intereses neoliberales, neoestructurales y de resistencia social que tienen lugar en todo espacio social territorial.

En este horizonte se resitúa la importancia del territorio en sus múltiples escalas, la reconstrucción del sentido público del Estado, los procesos de apropiación y defensa territorial, las propuestas de economía social y solidaria. Este actuar avasallante del modelo de desarrollo extractivista obliga también, en el ámbito epistemológico y metodológico de la investigación militante, a transitar desde un modelo explicativo a un modelo comprometido con la *praxis*, no solamente para intentar comprender integral e interdisciplinariamente las urgentes situaciones ambientales sino, principalmente, para asumir un papel reivindicativo frente a las asimetrías de poder que configuran las estrategias de desarrollo del modelo extractivista en América Latina.

Referencias

- Agencia Nacional de Minería (ANM) (2020). *Estado de la titulación minera en Colombia*. ANM.
- Arias Hurtado, C. y Cubillos Quintero L.F. (2021). *Agua, tierra y oro: la situación ambiental del extractivismo del siglo XXI. Caso Quinchía, Colombia*. Pereira: Editorial Universidad Tecnológica de Pereira.
- Arias Hurtado, C. y Cubillos Quintero, L.F. (2018). «Análisis de la jurisprudencia de la Corte Ambiental en la SU 133/17: La protección de los derechos constitucionales en Marmato frente a la gran minería». En Orduz, N. (ed.), *La Corte Ambiental. Expresiones ciudadanas sobre los avances constitucionales* (pp. 115-139). Bogotá: Fundación Heinrich Böll.
- Arias Hurtado, C. (2020). *Extractivismo del siglo XXI. Un análisis desde las luchas sociales en los Potosís mexicano y colombiano*. Zacatecas: Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Arias Hurtado, C. (2013). *¿Neo-extractivismo o desarrollo local? Conflictos territoriales y patrimoniales en el pueblo minero de Marmato*. Cochabamba: Universidad Mayor de San Simón.
- Arias Hurtado, C. (2011). «Gestión pública desde la gestión comunitaria como alternativa local al desarrollo rural». *Scientia et Technica*, 2, pp. 293-298.
- Bourdieu, P. (2000). *Contrafuegos. Reflexiones para servir a la resistencia contra la invasión neoliberal*. Barcelona: Anagrama.
- Bourdieu, P. (2019). *Curso de sociología general 1*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Corporación Autónoma Regional de Risaralda (Carder) (2021). *Estados de las solicitudes de los trámites ambientales para pequeñas centrales hidroeléctricas en el departamento de Risaralda*. Pereira: Carder.

- Cubillos Quintero, L.F. (2021b). «¿Aguas para producir energía o aguas para la defensa de la vida?» *El Opinadero*, 1-2.
- Cubillos Quintero, L.F. (2020). *La interdisciplinariedad en las ciencias ambientales: la problemática ambiental del territorio como categoría de investigación para los estudios ambientales*. Pereira: Universidad Tecnológica de Pereira/RCFA.
- Cubillos Quintero, L.F. (2006). *La legitimidad social del proceso de reconstrucción del Eje Cafetero Colombiano*. Berlín: Freie Universitaet Berlin.
- Fierro, J. (2012). *Políticas mineras en Colombia*. Bogotá: ILSA.
- Fundación Forjando Futuros (2018). *Informe elaborado para la JEP: empresa, desplazamiento y despojo de tierras en Colombia*. Bogotá: Jurisdicción Especial para la Paz.
- Garay, L. (ed.) (2013). *Minería en Colombia. Fundamentos para superar el modelo extractivista* (vol. 1). Bogotá: Contraloría General de la República.
- Gudynas, E. (2019). «¿Se militariza la gestión ambiental y territorial?». *El Espectador*, 1.
- Machado, A. (2017). *El problema de la tierra. Conflicto y desarrollo en Colombia*. Bogotá: Debate.
- Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible (2013). *Minería en zonas de protección ambiental*. Bogotá: Autor.
- Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) (2016). *The World Small Hydropower Development Report 2016*. Viena: ONUDI.
- Pardo, L.Á. (2017). *Los quince mitos de la gran minería en Colombia*. Bogotá: Heinrich-Böll-Stiftung.
- Ramírez, F. (2007). «Tierra y minería, el conflicto en Colombia». *Grupo Semillas*, pp. 32-36.

Unidad de Planeación Minero Energética (UPME) (2021). *Sistema de Información Eléctrico (SIEL) Estado 2021*. Bogotá: UPME.

Weber, M. (2008). *Economía y sociedad*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.

Pueblos en resistencia: forjando el sujeto revolucionario comunitario

David Barkin*

Ricardo Olivares Villaseñor**

Resumen. Muchos campesinos e indígenas en México, y gran parte del Sur global, están implementando sus propias visiones de mundos nuevos que serán parte de la reorganización global que ya está en construcción. A diferencia de los debates de épocas pasadas, ahora no cabe duda de que constituyen una fuerza social y económica que está alterando la dinámica social y productiva en numerosos países. En México, continúan produciendo cultivos tradicionales, al tiempo que modifican sus técnicas para incorporar experiencias agroecológicas de otras comunidades, diversifican la producción y protegen el medio ambiente. Recientemente, están enriqueciendo esta práctica local con una sistematización de sus tradiciones y cosmologías heredadas, creando modelos efectivos de organización social, política y ambiental que otorgan autoridad a sus pretensiones de poder gestionar sus territorios de forma autónoma. Existe un creciente cuerpo de literatura científica que corrobora tal capacidad, demostrando que el conocimiento colectivo de las redes globales de comunidades locales es más efectivo para proteger la biodiversidad y atender sus propias necesidades básicas al tiempo que mejora su calidad de vida que la de las sociedades más plenamente integradas en la economía global. En conclusión, describimos cómo estas visiones dan forma a redes internacionales que están definiendo nuevos canales de colaboración, mejorando la calidad de vida y protegiendo a las comunidades de las continuas incursiones de capital.

Palabras clave: lucha de clases, sujeto revolucionario comunitario, campesino, indígena, México.

* Mexicano. Profesor distinguido, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, Ciudad de México. Correo: barkin@correo.xoc.uam.mx

** Mexicano. Profesor de la Universidad Autónoma Metropolitana y ayudante del Sistema Nacional de Investigadores.

Communities in resistance: forging the communitarian revolutionary subject

Abstract: Many Peasants and Indigenous peoples in Mexico, and much of the Global South, are implementing their own visions of the many new worlds that will be part of the global reorganisation that is already under construction. In distinction to the debates of past eras, now there can be no doubt that they constitute a social and economic force that is altering the social and productive dynamics in many countries. In Mexico, they continue to produce traditional crops, while modifying their techniques to incorporate agroecological experiences from other communities, diversifying output and protecting the environment. Recently, they are enriching this local practice with a systematisation of their inherited traditions and cosmologies, creating effective models of social, political and environmental organisation that lend authority to their claims to be able to manage their territories autonomously. There is a growing body of scientific literature that substantiates this capacity, demonstrating that the collective knowledge of the global networks of local communities is more effective in protecting biodiversity and attending to their own basic needs while improving their quality of life than that of societies more fully integrated into the global economy. In conclusion, we describe how these visions are shaping international networks that are defining new channels for collaboration, improving the quality of life, and protecting communities from the continuing incursions of capital.

Keywords: class struggle, community revolutionary subject, farmer, indigenous.

Introducción

¿Quiénes son los campesinos/indígenas?, ¿qué papel han desempeñado en la historia de México?, ¿cuáles son sus funciones en México hoy y en el futuro? Estas son algunas de las preguntas candentes que enfrentamos hoy. Se propone que abordar tales cuestiones requiere repensar la historia del país desde la Revolución de 1917 y cuestionar la versión dominante de la dinámica sociopolítica de México. Para hacer esas preguntas es esencial comenzar con el maíz, porque este grano dio forma al país y a su población durante milenios. No es de menor importancia que el maíz fue creado en Mesoamérica, producto del trabajo de generaciones de pueblos indígenas que lo transformaron cuidadosamente a partir de la planta original, el teosinte, con cruces entre plantas y selección de variedades, para desarrollar la milpa, uno de los sistemas agroecológicos más admirados hoy en el mundo. También es de destacar que la milpa ha contribuido a la buena nutrición y salud de innumerables generaciones de pueblos mesoamericanos, (re)moldeando sus estructuras sociales y el propio territorio. No es de extrañar entonces que en todos los pueblos originarios existieran deidades relacionadas con el maíz, ya sea el Nal de los mayas, el Cintéotl de los mexicas, o los de muchos otros grupos étnicos.¹

En este capítulo trazamos la marginación del maíz en las últimas décadas, como resultado de la visión política de la irrelevancia del campesinado

¹ La literatura sobre la importancia de la milpa como uno de los sistemas agrícolas más innovadores es abundante. Los 38 artículos publicados en *Agroecología y Sistemas Alimentarios Sostenibles* en el tema es indicativo de su importancia; resalta los estudios recientes de Astier *et al.* (2017) y Rivera Nuñez *et al.* (2020).

en la sociedad mexicana. Dicho replanteamiento fue un producto deliberado del dominio de la imposición de un nuevo modelo de «civilización» guiado por valores pecuniarios y un *ethos* individualista que promueve la competencia destructiva, construida sobre la base de una lucha de clases que socava la sociedad y amenaza el futuro de la humanidad en el planeta. El argumento del presente texto es que son los campesinos quienes insisten en proteger el maíz, mantener la gran diversidad genética que heredaron y fortalecer las tradiciones que veneran su consumo. A pesar de su marginación, son los campesinos, muchos de los cuales son indígenas, los que cultivan, protegen y enriquecen las variedades autóctonas, las *criollas*. Son ellos los que asumen la responsabilidad de mantener los complejos ecosistemas donde nació y donde se sigue plantando.

La marginación del maíz y sus pueblos no es sólo una tragedia campesina. Tampoco pueden revertir este colapso solos. Los campesinos insisten en cultivar maíz, pero ponerlo de nuevo en un lugar adecuado requerirá la colaboración de muchos. Que se sigan cultivando variedades nativas de maíz parece un milagro, pero no es así una vez que se entiende que la poesía del *Popol Vuh* continúa como parte de la cultura, de los sistemas de creencias, más allá de las tierras de los mayas k'iché de las que se originó. En un sentido muy profundo, los mexicanos todavía están hechos de maíz: como relata el texto, fue la creación misma del maíz lo que permitió que floreciera la civilización, al entrar en la carne de las personas que lo crearon; esta era su sangre y de esta gente fue moldeada: «Así, el maíz entró (en la formación de las personas) a través del trabajo de los Progenitores, los Antepasados».²

² El *Popol Vuh* es una narración sagrada del pueblo maya k'iché en Mesoamérica desde mucho antes de la colonización española de las Américas. Conservado a través de los siglos como

Aunque hoy los campesinos parecen encontrarse en una situación precaria, es notable que sigan produciendo la mayor parte del maíz que se consume en México. Constituyen una parte muy importante e incomprendida de la población nacional; sus formas de vida, sus comunidades y sus organizaciones, sus procesos productivos, ofrecen modelos de persistencia que controvierten la larga historia de predicciones de su desaparición. Pero son un grupo social descuidado e incomprendido; muchos consideran que continuar con su existencia es un obstáculo para el avance del país, ya que estos «globalizadores» no pueden aceptar que sus prácticas productivas tradicionales, formas de organización y cosmovisiones ofrezcan caminos alternativos hacia modelos de sociedad y sostenibilidad que sean soluciones realistas a muchas de las crisis que hoy nos abruma, especialmente las sociales y ambientales.

Un poco de historia

El sector rural sufrió enormemente en los años posteriores al conflicto armado de la Revolución que llevó a la promulgación de la Constitución de 1917 con su único artículo 27. Una parte del texto original decía así:³

tradición oral, el «Libro de la Comunidad» o «Libro del Pueblo», ofrece una versión de la creación en la que la humanidad emerge y sigue siendo parte de la naturaleza, en marcado contraste con la historia judeocristiana en la que la humanidad es expulsada del Jardín del Edén por violar las leyes de la naturaleza. Una versión popular del texto fue distribuida por el Fondo de Cultura Económica en México; desde su publicación original en 1947, ha sido reeditado docenas de veces.

³ Vea el análisis de las muchas reformas posteriores del artículo 27 de la Constitución en México en Garduza Machin (2019).

La propiedad de todas las tierras y aguas dentro del territorio nacional es originalmente propiedad de la Nación, quien tiene el derecho de transferir esta propiedad a los particulares. Por lo tanto, la propiedad privada es un privilegio creado por la Nación.

La expropiación se autoriza sólo cuando proceda en interés público y sujeta al pago de una indemnización.

La Nación tendrá en todo momento el derecho de imponer a la propiedad privada las restricciones que el interés público pueda exigir, así como de regular, en beneficio social, el uso de aquellos recursos naturales susceptibles de apropiación, a fin de hacer una distribución equitativa de la riqueza pública, conservarlos, lograr un desarrollo equilibrado del país y mejorar las condiciones de vida de la población rural y urbana. A tal efecto, se dictarán las medidas necesarias para la división de grandes fincas; para el desarrollo de la pequeña propiedad; para la creación de nuevos núcleos de población agrícola con las tierras y aguas indispensables para ellos; para el fomento de la agricultura y para evitar la destrucción de elementos naturales y los daños que pueda sufrir la propiedad en detrimento de la sociedad. Los pueblos, ranchos y comunidades que carezcan de tierra y agua, o no las tengan en cantidad suficiente para las necesidades de su población, tendrán derecho a ser dotadas de ellas, quitándolas de las propiedades inmediatas, respetando siempre la pequeña propiedad.

Aunque la distribución de la tierra comenzó incluso antes del final de las hostilidades, no fue hasta la administración presidencial del general Lázaro Cárdenas (1934-1940) que grandes áreas se (re)distribuyeron entre la población rural. En los primeros 19 años de la distribución agraria (1915-1934) se distribuyeron 11.6 millones de hectáreas a 866 mil beneficiarios.

En contraste, durante el gobierno cardenista, 729 mil personas recibieron casi 18.8 millones de hectáreas, lo que inculcó una nueva dinámica en el campo mexicano que continuaría por casi 30 años. Una nueva era de progreso agrario mejoró directamente la calidad de vida en 18 mil localidades de todo el país.⁴

Fue una época de gran optimismo en el campo mexicano. La Oficina de Campos Experimentales (que se convertiría en el Instituto de Investigaciones Agrarias, IIA, en 1947) fue atendida por un grupo de agrónomos comprometidos a trabajar con los campesinos para transformar la reforma agraria en un programa que inyectara dinamismo al sector, que aumentara la productividad agrícola y mejorara el bienestar social. Sus esfuerzos rápidamente dieron frutos entre una población ansiosa por poner la tierra en producción. Sin embargo, en 1943, la Fundación Rockefeller patrocinó una Oficina de Estudios Especiales (OEE) que engendró un profundo conflicto epistemológico y político que continúa hasta nuestros días, al desafiar el camino a seguir para garantizar la prosperidad en el campo y cómo enfrentar el problema mundial de la hambruna, y la definición de quiénes serían los principales actores en el proceso. Los agrónomos mexicanos insistieron en la posibilidad y necesidad de seguir colaborando directamente con los agricultores con el fin de mejorar la productividad, aprovechando su conocimiento vernáculo de ecosistemas y plantas y enriqueciendo esta relación con los resultados del trabajo en sus campos experimentales. Por su parte, el equipo liderado por agrónomos norteamericanos insistió en la necesidad de utilizar tecnologías de última generación para desarrollar nuevas semillas, creando áreas de siembra

⁴ Los datos provienen de la muy útil publicación del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), *Estadísticas Históricas de México*, que se actualiza periódicamente y está disponible en línea.

en áreas especialmente adecuadas para promover altos rendimientos, un enfoque que pronto sería etiquetado como la «revolución verde».⁵

En esencia, la controversia entre los dos enfoques se basa en el papel de la ciencia y la tecnología en la configuración y transformación de la sociedad; *pari passu*, las diferentes epistemologías reflejan visiones contrastantes de quiénes serían los principales actores y beneficiarios de las dinámicas sociales (Jennings, 1988). Los agrónomos y especialistas del IIA se formaron en la Revolución, contribuyeron a la dinámica cardenista, al llevar los frutos de la transformación política a todas las regiones del país y en especial a los «hijos favorecidos de la revolución», en paráfrasis de Arturo Warman (1972). El programa proponía aumentar la producción de los nuevos receptores de tierras, acompañando la expansión de los programas sociales del régimen revolucionario. En contraste, el grupo OEE, y más tarde con su formalización como Centro Internacional de Mejoramiento de Maíz y Trigo (CIMMYT) (la filial mexicana del grupo de centros de investigación del Banco Mundial en todo el mundo), fue fuertemente influenciado por la doctrina maltusiana que dominó la visión estadounidense del mundo «subdesarrollado»; sus especialistas se centraron en el mejoramiento de nuevas semillas y «paquetes tecnológicos» suministrados por corporaciones agroindustriales transnacionales para aumentar los rendimientos. El equipo internacional no consideró los efectos diferenciales que su enfoque tendría en el uso de recursos, como el agua y los agroquímicos, ni se preocupó por favorecer a un grupo social o región a expensas de otros. Estos llamados efectos de «segunda generación» fueron mencionados en su momento y siguen siendo importantes como parte de la crítica de la respuesta de la

⁵ Transformados en el Centro Internacional de Mejoramiento de Maíz y Trigo (CIMMYT) en 1961, como parte del Grupo Consultivo sobre Investigación Agrícola Internacional (CGIAR), con sede en el Banco Mundial.

revolución verde a los problemas de hambruna en el mundo (Barkin y Suárez, 1972; Jennings, 1988; Lappé *et al.*, 1999; GRAIN, 2014).⁶

El éxito de las distribuciones de tierras con la colaboración de los agrónomos mexicanos del IIA no tardó en manifestarse en México. Los continuos aumentos en la producción local de alimentos fueron significativos, impulsados por una política pública de apoyo al campo, lo que ayudó a mejorar la salud y la nutrición de la población rural al tiempo que alentaba al campesinado a abastecer parte de la creciente demanda urbana. En ese nuevo entorno político, el campo comenzó a cumplir un papel importante en la prolongación del «milagro mexicano», ese periodo de más de tres décadas de crecimiento económico sostenido con estabilidad de precios (Barkin, 2018: cap. 1). Tan espectacular fue el impacto que el presidente Adolfo López Mateos pudo declarar hacia el final de su mandato (1958-1964): «¡De ahora en adelante, México nunca tendrá que sufrir la ignominia de producir tortillas con maíz importado!» El México rural respondía a la confianza depositada en sus protagonistas por el presidente Cárdenas.⁷⁸

⁶ Hoy (2022), el conflicto es evidente en la obstinada oposición de la comunidad agroindustrial y agroexportadora a la decisión del gobierno mexicano de prohibir el uso de semillas genéticamente modificadas de granos y diversos plaguicidas nocivos para el medio ambiente y la salud humana, especialmente el glifosato. Este grupo empresarial continúa movilizand una fuerte presión diplomática internacional contra el gobierno mexicano, que tomó estas medidas por sus beneficios para la salud y el medio ambiente. Para una exploración histórica detallada del conflicto, véase Ribeiro (2021).

⁷ No habría un impacto importante de las nuevas tecnologías en México promovidas por el CIMMYT durante más de 30 años, hasta que se firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1994 junto con el apoyo a los cambios institucionales y de políticas que facilitaron la apertura de la frontera para grandes inversiones agroindustriales y agroexportadoras con la introducción concomitante de nuevos paquetes tecnológicos que incluían las semillas y agroquímicos que comercializaban las empresas internacionales.

⁸ Al escuchar eso, le comenté al científico que me llevó a la reunión: «¡cuando un presidente declara resuelto un problema, es hora de comenzar a preocuparse!»

La lucha de clases asoma la cabeza

En las dos décadas posteriores a ese grito de victoria la producción de alimentos se estancó, cayó hasta el punto de que a finales de la década de 1960 el país importaba casi la mitad del maíz que requería para el consumo humano. Como resultado de los crecientes conflictos sociales y las políticas vacilantes, los campesinos respondieron con la desviación de una mayor parte de su producción al consumo local y con la diversificación de sus actividades productivas y sociales. Por supuesto, no tardó mucho en causar crisis y alarma, ya que el aumento de partes de las divisas de las exportaciones de petróleo tuvo que ser redirigido de proyectos industriales a alimentos básicos.

Pero la caída de la producción de alimentos no fue el único resultado. La política agrícola que había favorecido la modernización del campo, con su énfasis en proyectos de agua a gran escala e inversiones en los nuevos distritos de riego, comenzó a tener resultados dramáticos, lo que benefició a una nueva clase de *neolatifundistas* (Stavenhagen, 1973; Barkin, 2018: cap. 6), quienes encontraron un acceso acelerado a créditos y precios subsidiados para algunos insumos clave producidos por empresas estatales. La investigación agrícola también dio un giro dramático de la mejora de los sistemas integrales de producción diversificada hacia la producción de nuevas variedades híbridas de alto rendimiento que podrían plantarse con sistemas cada vez más mecanizados e industrializados, con lo que se aprovecharía la amplia disponibilidad de agua prácticamente libre de presas y acuíferos subterráneos y mano de obra muy barata.

Para tratar de contrarrestar esta tendencia, en la década de 1970 el Estado creó una nueva organización: Comisión Nacional de Suministros

Populares (Conasupo), con el propósito de promover la producción campesina ofreciendo precios garantizados para sus cultivos y subsidios para los insumos necesarios y los productos básicos de consumo. Este nuevo enfoque se complementó con la contratación de brigadas de asesores técnicos en los que se basaron y fortalecieron las organizaciones campesinas con el fin de tratar de aumentar la productividad agrícola. Otras iniciativas complementarias incluyeron la creación de agencias para apoyar la producción de café y azúcar, importantes productos de exportación.

Tales iniciativas provocaron una fuerte oposición de diferentes sectores de la sociedad. Inicialmente, la reacción empresarial fue más silenciosa que la académica, que montó una embestida intelectual en aras de demostrar que el campesinado era un grupo social condenado a desaparecer; su población era redundante y la política pública debía dedicarse a sacarla del campo. Se argumentó que, en consecuencia, el desvío de recursos públicos para prolongar su existencia debilitó el avance de las inexorables tendencias históricas hacia la modernización del campo. Dichos argumentos fueron apoyados tanto en el nivel práctico —la necesidad de fomentar el desarrollo de la agricultura modernizadora, siguiendo el modelo norteamericano— como alentados por los programas de investigación y desarrollo del CIMMYT en el nivel ideológico. Los intelectuales afirmaban que Marx tenía claro que sólo dos clases sobrevivirían como resultado del desarrollo de las fuerzas productivas en la evolución del capitalismo (Bartra, 1978; Bartra *et al.*, 1975).

Se produjo un acalorado debate. A partir de 1975 (por ejemplo, Esteva, 1978; 1980), otro grupo de intelectuales que se definieron a sí mismos como *campesinistas*, respondió con una amplia discusión sobre el significado de la perseverancia histórica en la sociedad mexicana de «los

campesinos, este obstinado y aferrado protagonista de nuestra historia» (Bartra, 2008:6). No se limitaron a los pasillos de la academia, ya que estos defensores estaban inmersos en la formulación e implementación de la política agrícola nacional y tenían los oídos de las organizaciones rurales que cumplirían un papel decisivo en la evolución del México rural durante los años siguientes. Este no es el lugar para recordar la bien documentada avalancha de materiales que llenaron las columnas de los periódicos nacionales y revistas de opinión, y que resultaron en importantes libros que servirán para informar a las generaciones futuras de la profundidad del conflicto social que se estaba gestando.

En este capítulo basta con dilucidar brevemente los antecedentes de las visiones del sector rural en disputa. Representan dos modelos opuestos del país, así como una profunda diferencia en quién controla las riendas del poder, con diferentes enfoques para satisfacer las necesidades básicas de la sociedad. Por un lado, la especialización productiva basada en «ventajas comparativas», definidas por los precios relativos de los productos en los mercados internacionales, coordinada por grupos empresariales organizados que movilizarían los recursos necesarios para aplicar sistemas productivos y tecnologías de vanguardia, con la finalidad de preparar sus actividades. En contraste, el modelo opuesto se basaba en el fortalecimiento de las sociedades rurales, a las que se les otorgaban medidas crecientes de autonomía para organizar la producción y asegurar la conservación de sus entornos naturales. Esta discusión aparentemente académica reflejó las crecientes tensiones de clase en la sociedad y la política mexicanas.

En ambos casos, el Estado sería responsable de promover la investigación y así aprovechar los conocimientos más avanzados y garantizar la disponibilidad de insumos productivos a precios asequibles. Sin embargo,

habría diferencias relevantes en cuanto a la dirección y el uso de la investigación pública, a través de los derechos de propiedad y las patentes en un caso, mientras que en el otro habría una obligación para el Estado de identificar los beneficios del patrimonio biocultural creado y desarrollado por las comunidades, protegiéndolo y asegurando que sus beneficios contribuyan al bienestar de estos productores nacionales.

Esos puntos de vista contrastantes se manifestarían como una lucha entre sociedades en competencia, en estructuras sociales y procesos de producción muy distintos. Las diferencias reflejan el profundo contraste entre las diversas cosmovisiones de las muchas comunidades indígenas y campesinas y la cosmovisión dominante del mundo judeocristiano, que surgió como un poderoso modelo de negocios guiado por los principios del capitalismo de «libre mercado», basado en la eficiencia productiva y la acumulación individual. Luis Villoro, un influyente filósofo mexicano, expresó dramáticamente este cisma en varios de sus últimos libros (2001; 2004; 2009) y especialmente en el último: *La alternativa* (2015). En el prólogo de este libro, Luis Hernández Navarro, lo resumió claramente:

Veía a las sociedades indígenas como promotoras de un movimiento independiente con el poder suficiente para acabar con la ficción de la hegemonía de la modernidad. Un movimiento con la capacidad de pasar de un Estado homogéneo a uno plural, respetuoso de sus diferencias, como camino hacia una democracia radical. Un movimiento con la visión de pasar de un gobierno centralizado a una democracia participativa, y de la asociación individualista a una verdadera comunidad (2015:17).

¿Quiénes son los campesinos?

Plantear tal pregunta implica abordar una historia de abandono. A ese segmento de la sociedad que es heredero de un fragmento de la historia más brillante y, a la vez, más descuidado de México. Sin entrar en mayores detalles, una parte fundamental de este grupo es indígena. Guillermo Bonfil Batalla habló de «una civilización negada» (1987) al referirse a este grupo; en ese momento, lo cuantificó como algo más de 6 millones de personas. Pocos años después, con el levantamiento zapatista (1994), se registraron más de 8 millones en el censo y en la Encuesta Intercensal del INEGI de 2015, 25.7 millones de personas se autoidentificaban como indígenas, es decir, 21.5 por ciento de la población total. Forman parte de 68 grupos lingüísticos, repartidos en más de 43 mil localidades y constituyen un segmento muy vulnerable de la sociedad, según las descripciones de organismos internacionales (IWGIA, 2020). Gran parte de esa población está incluida en la discusión de los campesinos en México (Instituto Nacional de Lenguas Indígenas, 2019).

Identificar a los otros grupos que conforman las filas campesinas es mucho más difícil. Comienza con las personas que viven en comunidades con menos de 2 mil 500 habitantes, la definición inadecuada que todavía se usa para definir el mundo rural en México. En 2020, se reportó que 27.8 millones viven en esas comunidades (22 por ciento de la población total). Es probable que una proporción significativa de esas personas estén trabajando en el campo durante periodos importantes del año, cuando el trabajo agrícola lo requiera. Con la información actualmente disponible en México no hay manera de estimar los números de otros grupos demográficos que podrían considerarse campesinos.

No obstante, los trabajadores en el campo hacen una contribución clave a la economía nacional. Los jornaleros de los que depende la agricultura comercial para sus mercados internos y de exportación, especialmente en el norte del país, constituyen una fuerza social de gran trascendencia económica, a pesar de que su trabajo sea mal remunerado y sus condiciones de trabajo representen grandes riesgos para su vida y salud y la de sus familiares que a menudo los acompañan. A estos grupos hay que sumar una parte sustancial de los más de 11 millones de mexicanos que trabajan en la economía rural norteamericana y en las diversas industrias que procesan productos agrícolas y pecuarios en la región.

Con los profundos cambios en la economía y la sociedad mexicanas durante las últimas cuatro décadas ha habido una transformación similar en las actividades de la población rural: los campesinos y sus familias. La marginación que afectó al campo mexicano como resultado de la «(neo) liberalización» de la política económica desde los 1980, incluida la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, obligó a muchas personas a buscar empleo en áreas urbanas o en Estados Unidos. Una consecuencia de esos cambios estructurales es la «feminización» del manejo y cultivo en la agricultura tradicional, la de pequeñas parcelas familiares o ejidales que han sido la base territorial y social para la producción de maíz (principalmente en el policultivo de la milpa). Este desarrollo es de considerable relevancia, ya que está dando lugar a una diversificación de la producción a pequeña escala e influye positivamente en la calidad de vida de las familias. También se reportan continuos incrementos en la productividad de la milpa en el sector campesino.

Los datos oficiales sobre la calidad de vida de estos grupos sociales sugieren una marcada marginación. Sin embargo, es importante considerar

las profundas diferencias en sus cosmovisiones, sus estilos de vida, organización social y la relación con sus entornos naturales al tratar de comprender las razones por las que más de una quinta parte de la población nacional (sustancialmente subestimada debido a la definición inadecuada de «rural») elige permanecer en esas regiones. Con la creciente proliferación de oportunidades para que los campesinos amplíen la gama de ocupaciones en las que se dedican, la pluriactividad laboral se ha vuelto cada vez más trascendente, retratada artísticamente en las películas mexicanas *El mil usos* (1981) y su secuela *El mil usos llegó de mojado* (1984).⁹ Este fenómeno también se convirtió en objeto de debate académico en México, ya que algunos prefirieron caracterizarlo como la «subproletarización» de estos individuos, en lugar de considerarlo como parte de una compleja estrategia de supervivencia que fortalecería a la sociedad rural, como estamos afirmando aquí.¹⁰

El proceso de flexibilidad laboral, migración y feminización contribuyó a otro fenómeno central en el campo mexicano: la recampesinación que evidencia que sus comunidades se están convirtiendo en instituciones fuertes que contribuyen a la consolidación de las sociedades rurales. La compleja transformación del mercado laboral y la reorganización de las relaciones sociales dentro de las comunidades contribuyeron a la dinámica social que se estaba desarrollando durante el último cuarto del siglo XX a consecuencia del reconocimiento de la inutilidad de tratar de lograr una mejor calidad de vida y control de sus territorios dentro de la economía nacional. Para escapar del ciclo opresivo de promesas políticas

⁹ Ambas películas fueron dirigidas por Roberto Rivera con Héctor Suárez en el papel principal.

¹⁰ Véase, por ejemplo, el agudo contraste entre De Grammont *et al.* (2008) y Barkin (2001).

incumplidas y una creciente marginación, las comunidades se vieron obligadas a exigir y luego a afirmar su autonomía política y económica. De manera tranquila, uno de los primeros grupos en organizarse para proteger su territorio y la cultura de los grupos totonacas y nahuas de la región, mediante la construcción de cooperativas viables en las que se organiza la producción y comercialización de sus productos comerciales, café y pimienta, fue Tosepan Titataniske, fundada en 1977 en la Sierra Norte de Puebla; su gama de actividades y servicios se ha ampliado drásticamente desde entonces, circunstancia que ha mejorado la vida de las más de 38 mil familias que participan actualmente¹¹ (Bartra *et al.*, 2004; González Rosales, 2020; Rojas y Méndez, 2020). En otras regiones la lucha por la autonomía requirió diferentes grados de militancia. Esto fue reconocido a regañadientes como legítimo en Oaxaca, con la incorporación de la figura de *usos y costumbres* como un mecanismo de selección de personas para puestos de liderazgo y ceremoniales en algunas comunidades locales. La redefinición de las propias comunidades está llevando a muchos campesinos a reafirmar sus raíces como «sujetos comunitarios» (Barkin y Sánchez, 2020).¹²

Por supuesto, también está la alternativa zapatista. Desde el dramático surgimiento del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) en 1994, un área muy grande en el estado sureño de Chiapas ha permanecido bajo

¹¹ En la ocasión de su cuadragésimo aniversario, la organización emprendió una reflexión crítica sobre su historia y se organizó para delinear un plan prospectivo para otros 40 años. Este notable ejercicio contribuyó a fortalecer las instituciones comunitarias y esbozar líneas para su evolución (Boege y Fernández, 2017).

¹² En 1995, el Congreso del estado de Oaxaca aprobó una reforma legal que reconoce la elección municipal a través de un sistema tradicional de usos y costumbres como forma de gobierno legal, reflejando el pluralismo de su cultura e identidad. Actualmente, 418 de los 570 municipios de Oaxaca se rigen por ese sistema (*cf.* Canedo, 2008).

el control de una compleja estructura de gobierno colectivo que continúa administrando la región en la que participan hasta 500 mil personas. Durante más de un cuarto de siglo han establecido las instituciones básicas y los sistemas productivos para asegurar una mejor calidad de vida mientras se construyen sobre los procesos culturales y cosmológicos heredados de las muchas etnias del mundo maya que coexisten en su territorio (Mora, 2018). Como se sugirió anteriormente, desde entonces han surgido muchos otros esfuerzos organizados para ejercer el control autónomo de los territorios comunitarios y las estructuras de gobernanza en todo México; una de las más dramáticas es la experiencia de Cherán, una comunidad p'urhépecha en las tierras altas de Michoacán, donde un grupo de mujeres se enfrentó a una pandilla organizada de cazadores furtivos forestales, lo que provocó un movimiento colectivo para reclamar las costumbres tradicionales y los procesos de gobernanza, y creó un proceso para proteger su bosque y mejorar el bienestar de la comunidad (Gasparello, 2018).

Como consecuencia de estas complejas dinámicas, hoy encontramos campesinos mexicanos en casi todas partes. No sólo se limitan a sus comunidades de origen o a las ciudades donde nacieron, fruto de dinámicas laborales y políticas del pasado. Encontramos algunos en las universidades, preparándose para regresar, para contribuir a realizar su potencial productivo, para asumir responsabilidades de gestión social y política. Otros están en el extranjero contribuyendo mediante el envío de remesas que han crecido significativamente y aseguran la supervivencia de sus familiares y la fortaleza de los sistemas productivos locales. En definitiva, el campesino de hoy es una figura compleja que refleja una nueva realidad: un mundo en el que millones de personas reconocen la necesidad de construir nuevos modelos de civilización con estructuras sociales y productivas que

contrasten marcadamente con los modelos dominantes en las regiones moldeadas por la acumulación capitalista. Son sociedades marcadas por su demanda de autonomía y control de sus territorios, su búsqueda de la justicia social y de forjar la solidaridad interna y con otras comunidades. En estos modelos existen otras formas de relacionarse con la naturaleza, de construir un metabolismo social diferente que considere los límites de la generosidad heredada y la posibilidad de rehabilitar algunas instituciones debilitadas por las generaciones pasadas.

El campesinado frente a su futuro

Quizá una de las características clave de muchas de las comunidades campesinas en México es la profunda diferencia entre sus cosmovisiones y la de la sociedad judeocristiana. Antonio Elizalde, filósofo chileno, lo expresa sintéticamente en la introducción de una colección de ensayos sobre la identidad latinoamericana: «Hemos pasado de ser naciones orgullosas de nuestra autonomía a ser países dependientes del centro imperial hegemónico» (2008:4); ahora, debemos darnos cuenta de la urgencia de forjarnos:

Una «Patria Grande», que permite crear espacios que permitan una mayor y mejor expresión de la enorme diversidad cultural que nos caracteriza como pueblos. El pueblo estadounidense es un crisol de identidades raciales, étnicas y lingüísticas; de diversas formas de expresión musical, literaria, pictórica, artesanal, de instituciones jurídicas, cosmovisiones y concepciones religiosas, y de muchos otros recursos y capacidades que abundan entre nosotros, que nos diferencian y enriquecen (Elizalde, 2008:4).

Cada vez más, las sociedades que forman parte de este crisol exigen más respeto y más atención a sus tradiciones, sus patrimonios y sus derechos, reconocidos y codificados en la legislación internacional, e incorporados a la jurisprudencia nacional con su ratificación por la mayoría de los países de la región. La recuperación del patrimonio de filosofías de sus antepasados se ha convertido en obra de los propios pueblos, incluso cuando académicos y políticos se aprovechan de ellas para sus propios fines. Son más frecuentes las reivindicaciones de los diversos grupos de pueblos originarios y de un número creciente de grupos campesinos por la importancia de sus orígenes.

Proliferan nuevas discusiones acerca de los significados de tales cosmovisiones, de la reciente sistematización de las formas de organizar, gobernar y gestionar sus ecosistemas. Se traducen en demandas de autonomía que se repiten de diferentes maneras en toda la región: la alianza de los grupos en Canadá se fusionó en «Idle No More»; en Ecuador, la Confederación de Nacionalidades Indígenas del Ecuador (Conaie) está tomando un papel cada vez más trascendente en las elecciones nacionales y regionales y con la demanda contra Chevron por daños ecológicos en la Amazonía (Serrano, 2013); en Panamá, la formalización de las instituciones del pueblo Kuna (Bley, 2020); en Chile, la creciente estridencia con la que el pueblo mapuche está exigiendo reconocimiento (Meza-Lopehandía, 2019). En México, la discusión del significado de «comunalidad» se ha convertido en un tema común, incluso fuera de las sociedades oaxaqueñas de las que emana, luego de la publicación de varios libros sobre el tema (Robles y Cardoso, 2008; Martínez, 2010). Estas discusiones incluyen expresiones de otras formas de concebir los caminos hacia el futuro, otra visión de «la buena vida»; existen expresiones similares incrustadas en las creencias de otros

pueblos, en todo México.¹³¹⁴ *Lekil chahpanel* entre los tseltales de Chiapas (Paoli, 2019), *sesi irekani* en p'urhépecha de Michoacán (Magaña, 2017), entre varios otros, incluyendo organizaciones urbanas (Díaz *et al.*, 2017).

Son muchas las sociedades que tienen estrategias para avanzar en proceso de consolidación de sus visiones de estos otros mundos. Algunos tienen una visión de lo que Porto-Gonçalves (2003) llama «r-existencia», un camino hacia el futuro, «reapropiándose de la naturaleza, reinventando sus territorios y construyendo una racionalidad ambiental» (Porto-Gonçalves y Leff, 2015; Rivera-Núñez, 2020). Para entender dichos esfuerzos, se sugiere la necesidad de construir un nuevo léxico teórico, en un marco decolonial para acompañarlos en la superación de los obstáculos que impiden su consolidación como «sujetos comunitarios» (Porto-Gonçalves, 2015). Así, destilamos cinco principios fundamentales que son comunes a los diversos grupos involucrados en forjar estos mundos: autonomía, solidaridad, autosuficiencia, diversificación productiva, gestión sostenible del medio ambiente local (Barkin y Lemus, 2018).

Cabe destacar que se requiere una capacidad social para la vida colectiva, con respeto a sus tradiciones y aprovechando sus patrimonios culturales. Lo anterior implica la implementación de una democracia directa que incluya a todos los segmentos de la población, con un énfasis especial en superar la renuencia histórica a incluir a las mujeres en el proceso. Además,

¹³ El Convenio sobre los Derechos de los Pueblos Indígenas y Tribales de la Organización Internacional del Trabajo fue ratificado en 1989; la Declaración de las Naciones Unidas sobre los Derechos de los Pueblos Indígenas fue adoptada en 2007, complementada por la Declaración de las Naciones Unidas sobre los Derechos de los Campesinos y Otras Personas que Trabajan en Áreas Rurales en 2018.

¹⁴ Me refiero a la incorporación del concepto comunitario de «Buen Vivir» en las constituciones nacionales de Ecuador y Bolivia. Los motivos de estos procesos son fuertemente criticados por grupos indígenas que los etiquetan como oportunistas (¡o peores!) (Wanderly, 2017).

entraña mecanismos para organizar las actividades productivas, considerando las limitaciones en la explotación del medio ambiente con el propósito de desarrollar un metabolismo social responsable (Fuente *et al.*, 2019).

Los campesinos aguantarán. El debate de hace medio siglo sobre su desaparición en México parece desfasado por la realidad. Incluso las referencias textuales a las interpretaciones de Karl Marx resultaron inexactas: en 1881 escribió una carta a Vera Zasúlich reconociendo el potencial revolucionario de los campesinos en Rusia (Marx y Engel, 1974). Hoy su presencia en el escenario mundial es incuestionable: La Vía Campesina es la organización social más grande del mundo, con más de 200 millones de miembros en organizaciones activas ubicadas en más de 80 países.¹⁵ Su participación en foros internacionales y nacionales la convierte en una fuerza que ofrece una dinámica significativa, al promover la autosuficiencia alimentaria a través de la combinación de conocimientos tradicionales e importantes innovaciones de una agroecología informada campesina (Rosset *et al.*, 2021). Las innovaciones introducidas en su práctica desde su fundación en 1993, como las escuelas campesinas, inspiradas en la experiencia mexicana y brasileña, y su insistencia en la gobernanza desde abajo, han hecho de La Vía Campesina una voz respetada y efectiva, en particular en este periodo de pandemia (James *et al.*, 2021).

Otra organización que está conformada por campesinos es el Consorcio de Comunidades Indígenas y Áreas de Conservación, o Territorios de Vida, que se formó oficialmente en 2010.¹⁶ Ésta representa a más de 150 organizaciones en 81 países comprometidas a apoyarse mutuamente en la promoción de estrategias con el fin de avanzar en sus capacidades,

¹⁵ Consúltase en <https://laviacampesina.org>

¹⁶ Para mayor información, véase <https://www.iccacosotium.org>

mejorar su calidad de vida y hacer cumplir sus reclamos de autonomía en los niveles regional, nacional e internacional. Estas comunidades indígenas ocupan más de una cuarta parte de la superficie terrestre del planeta (Garnett *et al.*, 2018; Fa *et al.*, 2020); son reconocidas internacionalmente por hacer importantes contribuciones a la conservación y mejora de la biodiversidad del mundo, mientras que su conocimiento acumulado de los sistemas naturales ahora se considera esencial para la gestión ambiental (Fernández-Llamazares *et al.*, 2021).

En este momento, cuando la economía «mundial» demuestra su incapacidad para enfrentar los desafíos sociales, productivos y ambientales, existe una gran urgencia por buscar alternativas (Esteva, 2020). Las sociedades campesinas y los pueblos indígenas no se limitan a esbozar propuestas estratégicas. Están construyendo los muchos mundos que necesitamos para superar los problemas de hoy con modelos que tal vez podrían contribuir algo a la búsqueda que muchos en las sociedades «globalizadas» no han encontrado. El Tapiz Global de Alternativas es otro ejemplo de la forma en que las comunidades individuales entrelazan sus experiencias en un marco más amplio a escala mundial (Kothari, 2020).¹⁷

El sujeto revolucionario comunitario

La orgullosa historia de las comunidades campesinas e indígenas mexicanas todavía se está (re)escribiendo. Así como México todavía se enfrenta a los acontecimientos que se desarrollaron con las oleadas de desembarcos

¹⁷ Para mayor información, véase <https://globaltapestryofalternatives.org>

de los primeros aventureros españoles a principios del siglo XV, años antes de la «caída» de Tenochtitlán en 1521 (Salmerón, 2021), aún no nos hemos dado cuenta de la plena relevancia de la renovada asertividad de las miles de comunidades que ya no se contentan con aceptar su lugar como sujetos obedientes en el orden globalizador en el que México se ha colocado.

Tal confianza es ahora evidente en innumerables ejemplos de grupos de comunidades que insisten en «seguir su propio camino». Consolidar sus sociedades y desarrollar nuevos caminos en aras de fortalecer sus sistemas productivos, atender las necesidades básicas de sus miembros y asegurar oportunidades educativas y de atención de salud adecuadas, al tiempo que se cuida de minimizar su abuso del medio ambiente y conservar su biodiversidad y equilibrio ecológico.

Esta letanía de responsabilidades es imponente. Y, sin embargo, las comunidades las están asumiendo con vigor y seriedad. Pero no lo están haciendo solos. Hace mucho tiempo aprendieron que las luchas de grupos individuales son fácilmente derrotadas por las estrategias deliberadas de construcción de la nación de los sistemas dentro de los cuales viven. Las alianzas y redes entre las comunidades se están formando cuidadosamente y se están construyendo puentes con organizaciones de la sociedad civil que entienden y comparten algunos o todos sus valores. Asimismo, surge una nueva dinámica global que reconoce explícitamente los peligros de la consolidación del sistema capitalista internacional y moviliza a los pueblos para hacer realidad las promesas de un pluriverso descentralizado que está surgiendo en todas partes del mundo (Kothari *et al.*, 2019; Escobar, 2020).

Muchas de las sociedades indígenas y campesinas analizadas en estas páginas se están volviendo «antisistémicas». Firmemente arraigadas en el reconocimiento de que el orden global existente no contribuirá a su bien-

estar, instigan procesos sociales, productivos, políticos y ambientales que refuerzan sus demandas de autonomía. Otras siguen tratando de negociar con el Estado, con las instituciones locales, regionales y nacionales para obtener apoyo a sus proyectos, desarrollando estrategias para afirmar su independencia, avanzando hacia diferentes grados de autonomía, con el objetivo de construir mecanismos para proteger a sus comunidades y territorios y mejorar la calidad de vida de sus miembros. A su manera, cada uno de estos pueblos está reaccionando colectivamente con la finalidad de demostrar su capacidad y compromiso para construir las nuevas sociedades que estarán mejor posicionadas para proveer a sus miembros y cuidar sus territorios, a la vez que ofrecen ejemplos de formas en que otros grupos aún incrustados en las estructuras sociopolíticas globalizadas del capitalismo podrían comenzar a experimentar con nuevas organizaciones mientras modifican su comportamiento. Como tal, entonces, muchas sociedades indígenas y campesinas se están convirtiendo en el sujeto revolucionario comunitario indican el camino hacia un futuro más vigoroso (Barkin y Sánchez, 2020).

Referencias

- Astier, M. *et al.* (2017). «Back to the roots: understanding current agroecological movement, science, and practice in Mexico». *Agroecology and Sustainable Food Systems*, 41(3-4), pp. 329-348.
- Barkin, D. (2018). *De la protesta a la propuesta: 50 años imaginando y construyendo el futuro*. México: Siglo XXI / Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco.

- Barkin, D. y Lemus, B. (2018). «Construyendo mundos pos-capitalistas». En Barkin, D., *De la protesta a la propuesta: 50 años imaginando y construyendo el futuro* (pp. 514-540). México: Siglo XXI/Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco.
- Barkin, D. y Sánchez, A. (2020). «The Communitarian Revolutionary Subject: new forms of social transformation». *Third World Quarterly*, 41(8), pp. 1421-1441.
- Bartra, R. (1978). *Estructura agraria y clases sociales en México*. México: Ediciones Era.
- Bartra, R., Boege Schmidt, E., Calvo, P., Gutiérrez, J., Martínez Vásquez, V.R. y Paré, L. (1975). *Caciquismo y poder político en el México rural*. México: Siglo XXI.
- Bartra Vergés, A. (2008). «Campesindios. Aproximaciones a los campesinos de un continente colonizado». *Boletín de Antropología Americana*, 44, pp. 5-24.
- Bartra Vergés, A., Cobo, R. y Paz, L. (2004). *Tosepan Titataniske. Abriendo horizontes. 27 años de historia*. México: Circo Maya / Sociedad Cooperativa Agropecuaria Regional Tosepan Titataniske.
- Bley Folly, F. (2019). «Rethinking law from below: experiences from the Kuna people and Rojava». *Globalizations*, 17(7), pp. 1291-1299.
- Boege Schmidt, E. y Fernández, L.E. (2017). *Codice Masewal. Plan de vida: soñando los próximos 40 años*. Cuetzalan, Puebla: Toesepan Titataniske.
- Bonfil Batalla, G. (1987). *México profundo: una civilización negada*. México: Grijalbo.
- Canedo Vásquez, G. (2008). «Una conquista indígena. Reconocimiento de municipios por «usos y costumbres» en Oaxaca (México)». En Cimadamore, A. (comp.), *La economía política de la pobreza* (pp. 401-426). Buenos Aires: Clacso.

- Díaz Muñoz, J.G., Sánchez Ramírez, M., Ortiz Tirado Kelly, C., Monroy Gómez, M. y Pöhls, F. (coords.) (2017). *Buen Vivir y organizaciones regionales mexicanas: miradas de la diversidad*. Guadalajara: ITESO.
- Elizalde, A. (ed.) (2007). «Identidad Latinoamericana hoy: tensiones y desafíos». *Polis. Revista Latinoamericana*, 18. Recuperado de <https://journals.openedition.org/polis/4008>
- Escobar, A. (2020). «Política pluriversal: lo real y lo posible en el pensamiento crítico y las luchas latinoamericanas contemporáneas». *Tabula Rasa*, 36:323-334
- Esteva, G. (comp.) (1978). «¿Y si los campesinos existen?». *Comercio Exterior*, 28, pp. 1436-1439.
- Esteva, G. (2020). Alternative paths of transformation. *Globalizations*, 17(2), pp. 225-231.
- Esteva, G. (1980). *La Batalla en el México Rural*. México: Siglo XXI.
- Fa, J.E., Watson J.E.M., Leiper, I., Potapov, P., Evans, T.D., Burgess, N.D., Molnár, Z., Fernández-Llamazares, A., Duncan, T., Wang, S., Austin, B., Jonas, H., Robinson, C.J., Malmer, P., Zander, K.K., Jackson, M.V., Ellis, E., Brondizio, E.S. y Garnett, S.T. (2020). «Importance of indigenous peoples' lands for the conservation of intact forest landscapes». *Frontiers in Ecology and the Environment*, 18(39), pp. 135-140.
- Fernández-Llamazares, Á., *et al.* «Scientists' warning to humanity on threats to indigenous and local knowledge systems». *Journal of Ethnobiology*, 41(2), pp. 144-169.
- Fuente Carrasco, M.E., Barkin, D. y Clark-Tapia, R. (2019). «Governance from below and environmental justice: Community water management from the perspective of social metabolism». *Ecological Economics*, 160, pp. 52-61.
- Garduza Machín, X.A. (2019). «El Derecho Agrario: el artículo 27 de la Constitución y sus reformas». *Perfiles De Las Ciencias Sociales*, 7(13), pp. 263-300.
- Garnett, S.T., Burgess, N.D., Fa, J.E., Fernández-Llamazares, A., Molnár, Z., Robinson, C.J., Watson, J.E.M., Zander, K.K., Austin, B., Brondizio, E.S.,

- French Collier, N., Duncan, T., Ellis, E., Geyle, H., Jackson, M.V., Jonas, H., Malmer, P., McGowan, B., Sivongxay, A. y Leiper, I. (2018). «A spatial overview of the global importance of Indigenous lands for conservation». *Nature Sustainability*, 1(7), pp. 369-374.
- Gasparello, G. (2018). «Análisis del conflicto y de la violencia en Cherán, Michoacán». *Relaciones: Estudios de historia y sociedad*, 39(155), pp. 77-112.
- González Rosales, S.D. (2020). «Discursos y Prácticas del Ejercicio del Yeknemilis (Buen Vivir) en La Unión de Cooperativas Tosepan, Sierra Nororiental de Puebla, México». En Marañón, B. (coord.), *Economías alternativas y buenos vivires* (pp. 233-253). México: Instituto de Investigaciones Económicas UNAM/Clacso.
- GRAIN (2014). «Hungry for land: small farmers feed the world with less than a quarter of all farmland». Recuperado de <https://grain.org/article/entries/4929-hungry-for-land-small-farmers-feed-the-world-with-less-than-a-quarter-of-all-farmland>
- Instituto Nacional de Lenguas Indígenas (Inali) (5 de febrero de 2019). «En el país, 25 millones de personas se reconocen como indígenas: Inali», Comunicado a medios núm. 3. Recuperado de <https://www.inali.gob.mx/es/comunicados/701-2019-02-08-15-22-50.html>
- IWGIA (Grupo de Trabajo Internacional sobre Asuntos Indígenas), (2020). *El mundo indígena*, 2020. Copenhague: IWGIA.
- James, D., Bowness, E., Robin, T., McIntyre, A., Dring, C., Desmarais, A. y Wittman, A. (2021). «Dismantling and rebuilding the food system after COVID-19: ten principles for redistribution and regeneration». *Journal of Agriculture, Food Systems, and Community Development*, 10(2), pp. 29-51.
- Jennings, B.H. (1988). *Foundations of international agricultural research: science and politics in Mexican agriculture*. Boulder: Westview.

- Kothari, A. (2020). «Earth Vikalp Sangam: proposal for a global tapestry of alternatives». *Globalizations*, 17(2), pp. 245-249.
- Kothari, A., Salleh, A., Escobar, A., Demaria, F. y Acosta, A. (eds.) (2019). *Pluriverso: un diccionario post-desarrollo*. Barcelona: Icaria. Recuperado de https://globaltapestryofalternatives.org/_media/publications:es:pluriverso_un_diccionario_del_postdesarrollo.pdf
- Lappé, F.M., Collins, J. y Rosset, P.M. (1999). *World hunger: twelve myths*. Nueva York: Grove Press.
- Magaña Mejía, D.A. (2017). «Educación purhépecha: La configuración del sesi irekani y la reproducción cultural». *Ethos Educativo*, (50), pp. 129-172.
- Martínez Luna, J. (2010). *Eso que llaman comunalidad*. Oaxaca: Conaculta.
- Marx, K. y Engels, F. (1974). *Obras escogidas*, tomo III. Moscú: Progreso.
- Meza-Lopehandía G., M. (2019). «Principales demandas mapuche como reivindicaciones de derechos humanos Derechos Políticos, Económicos, Sociales y Culturales», Santiago de Chile: Biblioteca del Congreso Nacional de Chile, Asesoría Técnica Parlamentaria.
- Mora, Mariana (2018). *Política kuxlejal: autonomía indígena, el estado racial e investigación descolonizante en comunidades zapatistas*. México: Ciesas.
- Paoli Bolio, A. (2019). *Lekil chahpanel y derechos humanos: prácticas e ideales tseltales del comité de Derechos Humanos*. Ocosingo Chiapas: Universidad Intercultural de Chiapas/Fray Pedro Lorenzo de la Nada, A.C.
- Pérez Correa, E., Quijano, M.F. y Cartón De Grammont, H. (comps.) (2008). *La nueva ruralidad en América Latina. Avances teóricos y evidencias empíricas*, Bogotá: Pontifica Universidad Javeriana-Clacso.
- Porto-Goncalves, C.W. (2003). «La geographicalidad de lo social: una contribución al debate metodológico sobre el estudio del conflicto y los movimientos

- sociales en América Latina». En J. Seone (comp.), *Movimientos sociales y conflicto en América Latina* (pp. 141-150). Buenos Aires: Clacso.
- Porto-Goncalves, C.W. (2015). «Por la vida, la dignidad y el territorio: un nuevo léxico teórico político desde las luchas sociales en Latinoamérica/Abya Yala/Quilombola», *Polis: Revista Latinoamericana* (41), pp. 238-251.
- Porto Goncalves, C.W. y Leff, E. (2015). «Political ecology in Latin America: the social re-appropriation of nature, the reinvention of yerritories and the construction of an environmental rationality», *Desenvolvimento e Meio Ambiente* (35), pp. 65-88.
- Ribeiro, S. (2021). *Maíz: transgénicos y transnacionales*, México: Itaca/Fundación Boell.
- Rivera-Núñez, T. (2020). «Agroecología histórica maya en las tierras bajas de México». *Ethnoscintia*, 5(1).
- Rivera-Núñez, T., Fargher, L. y Nigh, R. (2020). «Toward an historical agroecology: an academic approach in which time and space matter». *Agroecology and Sustainable Food Systems*, 44(8), pp. 975-1011.
- Robles Hernández, S. y Cardoso Jiménez, R. (coords.) (2008). *Floriberto Díaz. Escrito. Comunalidad, energía viva del pensamiento mixe Ayuujksënää yën - ayuujkwënää ny - ayuujk mëk äjtën*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Rojas Herrera, María Elena y Diana Alejandra Méndez Rojas (2020). «Educar para la solidaridad: la experiencia de la Unión de Cooperativas Tosepan Titataniske». *Textual*, 76, pp. 45-73.
- Rosset, P.M., Pinheiro Barbosa, L., Val, V. y McCune, N. (2021). «Pensamiento latinoamericano agroecológico: the emergence of a critical Latin American agroecology». *Agroecology and Sustainable Food Systems*, 45(1), pp. 42-64.

- Salmerón Sanginés, P. (2021). *La batalla por Tenochtitlan*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Serrano, H. (2013). *Caso Chevron-Texaco: cuando los pueblos toman la palabra*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar.
- Stavenhagen, R. (1973). «Aspectos sociales de la estructura agraria en México». En Stavenhagen, R. *et al.*, *Neolatifundismo y explotación: de Emiliano Zapata a Anderson Clayton & Co*. México: Nuestro Tiempo.
- Villoro, L. (2001). *De la libertad a la comunidad*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Villoro, L. (2004). *Crece, saber conocer*. México: Siglo XXI.
- Villoro, L. (2009). *Tres retos de la sociedad por venir. Justicia, democracia, pluralidad*. México: Siglo XXI.
- Villoro, L. (2015). *La alternativa: perspectivas y posibilidades de cambio*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Wanderly, F. (2017). «Entre el extractivismo y el Vivir Bien: experiencias y desafíos desde Bolivia». *Estudios Críticos del Desarrollo*, 7(12), pp. 211-247.
- Warman, A. (1972). *Los campesinos: hijos predilectos del régimen*. México: Nuestro Tiempo.

Economía política del militarismo sistémico estadounidense

James Martin Cypher*

Resumen. En 2021 salió un gran número de trabajos que intentaba analizar el alcance del llamado Complejo Militar-Industrial sin que hasta el momento haya un enfoque crítico al respecto. Se pretende aquí ir más allá, explicar las configuraciones del triángulo de hierro. El punto de partida es el concepto moderno de militarismo, son tres las configuraciones: 1. keynesianismo militar, 2. militarismo global-neoliberal, 3. configuración sumamente instrumentalista del militarismo corporativo. Se aborda una variedad de temas relacionados con políticas actuales para reestructurar el poder marítimo, punto de lanza en la rivalidad económica con China. Se examinan los pasos nuevos y pretéritos, lo que moldea la política industrial para fomentar y empujar hasta las fronteras tecnológicas, las empresas que conforman el denominado *defense industrial base*, a fin de sostener el poder industrial estadounidense.

Palabras clave: triángulo de hierro, keynesianismo militar, militarismo neoliberal global, fuerza naval, política industrial, alta-tecnología, China.

* Docente investigador jubilado, Doctorado en Estudios del Desarrollo, Universidad Autónoma de Zacatecas, México. Una versión del presente artículo apareció en abril de 2022 en *Monthly Review*.

The political economy of systemic U.S. militarism

Summary. In 2021 a large number of publications appeared intent on analyzing the scope of the so-called Military Industrial Complex, none of which offered a critical analysis. We go further in this article, explaining the configurations of the Iron Triangle: The first step is to express militarism in its contemporary form. The three configurations are: 1. military keynesianism, 2. global-neoliberal militarism, 3. the completely instrumentalist always present configuration—Corporate Militarism. We explore a variety of related themes, above all those current policies designed to restructure U.S. seapower as the U.S. spearhead in its rivalry with China. We examine the recent and past steps that have given form to an industrial policy to create and drive-forward to the technological frontiers those corporations that comprise what is known as the Defense Industrial Base, as used to maintain U.S. industrial power.

Keywords: iron triangle, military keynesianism, global neoliberal militarism, US navy, industrial policy, China.

Después de lo que parecen haber sido dos décadas de placidez, el complejo militar-industrial es el tema del momento en Estados Unidos.¹ Un término más adecuado, llevando los inquisitivos hacia las raíces estructurales del militarismo, sería el complejo industrial-militar-congreso/ejecutivo. Los 600 mil contratistas a mediano y largo plazos serán determinantes en las dinámicas de los gastos castrenses en la diplomacia geoestratégica y en las políticas de la seguridad nacional. Actualmente, el enfoque industrial estratégico, detrás del presupuesto militar estadounidense, es el de contrarrestar el crecimiento de China, el cual tiende a desplazar a las empresas norteamericanas en las actividades industriales más lucrativas y dinámicas. Por ello se busca impulsar, con subsidios, apoyos y contratos a las empresas de alta tecnología aeroespaciales norteamericanas y a las aplicaciones del internet, incluyendo las tecnologías futuras y emergentes. Es decir, sólo por apariencia todos los poderes descansan en el Pentágono, aunque en realidad el mando es «captado» por el sector privado, además gran parte de los funcionarios con poder de decisión que laboran en el Pentágono, temporalmente ocupan los puestos más altos desde la industria armamentista.

El triángulo de hierro

Existe un término más adecuado: el triángulo de hierro, de él se desprenden tres elementos esenciales. *a)* La base (ancla de la estructura socioeconómica) está formada por los cientos de miles de empresas contratistas que año con

¹ Hacemos referencia a Alic (2021); Cockburn (2021); Hartung (2021); Moretti, Steinwender y Van Reenen (2021); Rowland (2021); Tooze (2021); US Senate, Committee on the Budget (2021).

año retienen amplias ganancias creadas por el funcionamiento sistémico del militarismo.² *b)* Los militares compuestos por el Estado Mayor Conjunto, las fuerzas armadas, las agencias de inteligencia, las fuerzas expedicionarias de las Guardias Nacionales, las empresas privadas mercenarias, y las organizaciones de los veteranos y los profesionales militares jubilados. *c)* El estado dentro del estado (Estado de Seguridad Nacional) comprende la Secretaría del Estado, el Consejo Nacional de Seguridad (CSN), los congresistas de los comités clave acerca de los temas de seguridad y los armamentos, la NASA, varios *think tanks* en Washington y, por supuesto, los oficiales de la Casa Blanca. Siempre ha habido por lo menos un lado de esta estructura abogando por un aumento en el presupuesto militar. Así, el triángulo es una constelación dinámica que, por norma, año tras año tiene un ímpetu imparable para promover los intereses mutuos que combinan y refuerzan los objetivos de las tres agrupaciones. A medida que los gastos militares lleguen hasta 1.6 billones³ en el año fiscal 2022 habrá mucho más que decir.

² Hacemos referencia a Adams (1981); resalto que «12 de los 25 más citados *think tanks* reciben grandes cantidades de dinero desde los fabricantes de armas», incluyendo el Instituto Internacional de Estudios Estratégicos (IISS, por sus siglas en inglés), Institución Brookings, Centro de Estudios Estratégicos e Internacionales (CSIS, por sus siglas en inglés) y el Instituto de los Estados Árabes del Golfo (Marshall, 2020).

³ Hemos ajustado 1.268.1 billones de los gastos militares (incluyendo los relacionados) presentado por Smithberger and Hartung, con la adhesión de los 24.8 mil millones gastados por la Administración Nacional de Aeronáutica y el Espacio (NASA, por sus siglas en inglés) para desarrollar armas espaciales; la transferencia a la Tesorería de 62.5 mil millones para los militares jubilados; el doble del precio oficial usado para cubrir la porción militar por pagos de interés sobre la deuda pública (hasta 40%) a fin de corregir su subestimación oficial de los costos pasados; y para incluir 155 mil millones de ventas de armas al exterior oficialmente aprobadas por los contratistas privados (Smithberger y Hartung, 2021).

Las tres configuraciones del militarismo

Con frecuencia, los historiadores insisten en que si hubiera algo en Estados Unidos que pudiera denominarse militarismo, requeriría una repetición al estilo de los pavoneados generales prusianos del siglo XIX; sin embargo, la señal del militarismo es la deferencia ciega ante todo aquello relacionado con asuntos castrenses. Lo conforman una estructura socialmente construida e institucionalizada incluyendo hábitos de pensamiento y patrones de acciones de modo reflexivos (por ejemplo, el patriotismo), así como entidades tangibles —fuerzas militares y contratistas armamentistas. De igual modo, se expresa en la ideología y en la política nacional puesta en práctica por los aparatos del Estado, ambas manifestaciones son inseparables y continuamente interactivas (Cypher, 2021).

Desde la Segunda Guerra Mundial el pueblo norteamericano cumplió, sin resistencia, lo que C. Wright Mills (1956:25) denominó «la Celebración Americana»; luego de aceptar la «definición militar de la realidad», el público celebró la fuerza militar unipolar de Estados Unidos a cada paso. Pese a dicho pretérito, ahora la postura ha perdido cierta fuerza en un contexto donde su moral ha sido minada por los estragos del neoliberalismo, en específico por el alarmante empeoramiento en la distribución del ingreso, procedente de la capacidad de capital de embolsar la brecha entre el pago medio de los obreros y la productividad —el crecimiento real anual salarial aumentó sólo 0.34% entre 1979 y 2019, mientras que la productividad creció 1.33% (Gould, 2020). Con todo, liderado por los «realistas descabellados» (hoy mejor conocidos como «intelectuales de la defensa») entusiastas de la metafísica militar —como advirtió Mills (1958:54,172)— los tambores de guerra norteamericanos ahora resuenan

por la ofensiva militar contra China (Foster, 2021:1-20) a través de su fortaleza naval, alardeando su dominación espacial (denominada «disuasión integral»), emplean la «inflación de la amenaza» para asegurar que la ciudadanía cierre fácilmente filas con la nueva política de agresión.

Hay tres configuraciones con ciertos elementos traslapados del militarismo norteamericano.

Primera: keynesianismo militar. Conciérne al conjunto de relaciones institucionales y a las coyunturas históricas únicas estadounidenses construidas después de la Segunda Guerra Mundial. Se hace hincapié en distintas naciones industriales que fueron diezmadas en el curso de las dos guerras mundiales; estos grandes enfrentamientos promovieron la formación de capital y el crecimiento económico para Estados Unidos. La Gran Depresión perduró hasta las órdenes de compra desde Europa y Asia en los primeros momentos de la Segunda Guerra Mundial, hecho que propició un levantamiento exógeno de parte de Estados Unidos. Tiempo después, los gastos militares estadounidenses crecieron de forma explosiva (600% entre junio de 1940 y junio de 1941). En su momento álgido, tales gastos representaron 42% del PIB en 1943-1944.

Si bien 15 millones de obreros ingresaron en las filas militares, la economía se expandió a su ritmo más alto en toda su historia: el PIB en precios constantes saltó a 54% entre 1939 y 1944. Esa coyuntura se caracterizó por los éxitos conseguidos con grandes esfuerzos marcados por la producción de *guns and butter* con innovaciones tecnológicas transcendentales. Lejos de ser «una carga» (según los pensadores economistas neoclásicos, debe elegirse entre *guns* o *butter*, puesto que hay una economía de pleno empleo, suposición constante pese a depresiones), en este contexto histórico único se implementaron las raíces de lo que llegó a ser el keynesianismo

militar, presupuesto militar amplio que impulsó la formación bruta de capital fijo, el empleo y el dinamismo tecnológico. El contexto histórico es vital, pues moldeó una configuración institucional distinta. A lo largo de las décadas de los 1950 y los 1960, los gastos militares se consideraron una solución para contrarrestar la hipótesis de estancamiento secular formulada por Alvin Hansen en la era de la Depresión.

En el entorno de posguerra, atormentada por el fantasma del estancamiento, los creadores más poderosos de las políticas económicas nacionales, como Leon Keyserling, defendieron el keynesiansmo social (gastos masivos para fines sociales, salud pública, etcétera, que permitieran enfrentar el desempleo y elevar las inversiones y el consumo, con la intención de suprimir una nueva Gran Depresión); mientras tanto, los economistas convencionales se apegaron a la construcción de programas económicos públicos anémicos. El exhaustivo debate respecto al tema del estancamiento en contraposición de los planteamientos neoclásicos se desplegó en un contexto dramático de amenazas militares, en particular sobre la Unión Soviética. El resultado se hizo patente a través de la implementación de un programa nuevo y secreto esbozado en el documento oficial del CSN conocido como NSC-68 en 1950, el cual se ajustó al enfoque de herejía de *guns and butter*. Leon Keyserling, asesor económico principal del presidente Harry S. Truman, fue forzado a tirar el keynesianismo social, a la vez que reconoció que suprimir las tendencias hacia el estancamiento no podía ejecutarse sin un programa masivo y continuo de gastos militares. Los contratos para los proveedores del Pentágono incrementaron de 14.8 mil millones de dólares durante el año fiscal de 1950 hasta 51 mil millones de dólares en 1951. De manera complementaria, 15.1% del PIB fue directamente atribuible a los programas

del Pentágono, ello generó una nueva configuración en el proceso de acumulación estadounidense.⁴

Los keynesianos carecieron de una teoría sobre la innovación tecnológica, desde su perspectiva era algo inexplicable, exógeno al sistema, que podría ocurrir o no; el crecimiento, a menudo constante, en gastos militares y en el PIB (los albores de 1970) fue marcado por una oleada en la IyD militar financiada por el gobierno en proyectos de investigación básica, lo cual generó cambios mayúsculos. Todavía más notable fueron los 1980, transición digital hacia la industria de alta tecnología en Silicon Valley (cerca de San Francisco) alimentada por el sector militar a fines de los 1960 y principios de los 1980.

En los altos círculos en Washington, la influencia de los keynesianos se desvaneció frente a un ataque frontal por parte de los neoclásicos que nunca han aceptado la revolución keynesiana. Al detectar fallas en el patrón de crecimiento lanzaron una crítica descontextualizada (bajo el término peyorativo poco fundado de estanflación), mientras que los economistas de la Escuela de Chicago y sus aliados establecieron los cimientos del neoliberalismo. En paralelo, las políticas de pleno empleo fueron abandonadas y el neoliberalismo ganó la posición de hegemonía intelectual. El mercado laboral se dejó al tutelaje del mercado y cualquier política del Estado para apoyar a los sindicatos se abandonó. En medio de esta radical transición, durante la brusca caída y lenta recuperación entre 1981 y 1984, dichos reaccionarios adoptaron el militarismo keynesiano (denominado en aquel entonces *rearming America*) para superar la recesión.

Tras el estallido de la burbuja «puntocom» en 2000 (se desveló la arena móvil bajo la llamada nueva economía de Clinton) y el artesanal ataque

⁴ Este párrafo es una síntesis de Cypher (2015:449-476). El papel clave de NSC-68 casi no se puede sobrestimar (véase Young, 2013:3-33).

terrorista del 11 de septiembre de 2001, el péndulo se desplazó hacia una nueva ronda del militarismo keynesiano. La configuración del militarismo formado en la posguerra y que reaparece más tarde en la década de 1980 y en los primeros años del siglo XXI, se centra en la idea de que los aumentos en los gastos militares generan efectos totales más que proporcionales sobre el empleo, el consumo, la inversión privada y el PIB, esto es, se basa en el conocido efecto keynesiano del multiplicador.

En 2019, aunque los neoclásicos negaron este efecto, un análisis puntilloso mostró que un aumento en los contratos armamentistas no tendían a desplazar a otros sectores económicos en el periodo 1990-2015, en cambio, los gastos sí provocaron efectos multiplicadores. En este trabajo se concluyó que un gasto de mil millones de dólares expandió la economía en 1.5 mil millones de dólares (Auerbach, Gorodnichenko y Murphy, 2019:4 y 14). Lo anterior indica que los gastos militares totales mencionados (véase nota 3) de 1.614 billones para 2022, considerando ahora los efectos multiplicadores, pudieran representar más que 10.5% del PIB, un efecto aproximadamente 2.8 veces más que el ratio convencionalmente citado. Sería un error suponer que el keynesianismo militar fue limitado a una política fiscal para promover el empleo. Las ganancias contratistas extraordinarias, el dinamismo tecnológico y la creación de puestos de trabajo con remuneraciones decentes, a la par de la atención por las prioridades geoestratégicas para sostener la hegemonía norteamericana fueron (en distintos momentos y con diferente grado de profundidad) la mezcla de los elementos complejos que dieron cuerpo al keynesianismo militar.

Segunda: militarismo global-neoliberal. Apareció como la formación ideológica/institucional que emergió junto con la coalición neoconservadora centrada en la plena privatización de las funciones militares (abarcaba

también el financiamiento de fuerzas mercenarias), mientras se expresaba una afección desmedida para la intervención militar neoconservadora en el Sur Global:

La conmoción y pavor desatado contra Iraq en 2003 fue para restablecer el militarismo norteamericano como la formación ideológica principal. Detrás de este entorno, el poder estadounidense pudo desarrollarse con fluidez, mientras la superpotencia única del mundo mostró que no hay ninguna forma de rebeldía nacionalista que quedaría libre del castigo. Una nueva era de neoliberalismo militar se fue consolidando según los arquitectos del nuevo modelo —Paul Wolfowitz, Ricahrd Pearle, Douglas Feith, Dick Cheney y Donald Rumsfeld, entre otros (...) Mucho antes [de los ataques terroristas] del 11 de septiembre, como ya sabemos, los arquitectos del neoliberalismo militar tenían la intención de hacer servir a Iraq como escaparate de su voluntad. Supresión de cualquier forma de rebelión o insubordinación implican ventajas de largo plazo cuando las demás naciones fueron forzadas a contener sus impulsivos nacionales para no padecer las consecuencias de un programa de desestabilización o invasión (...) Aun en la era keynesiana muchas operaciones y actividades de mantenimiento se escindieron de los contratistas privados, pero en la nueva era la búsqueda por la privatización plena hizo que los contratistas alcanzaran nuevas cotas (...) Una vasta constelación de empresarios emplearon fuerzas sombras con un interés particular en el aumento de los gastos militares, sobre todo se crearon negocios de intervención/reconstrucción con altísimos rendimientos (...) Washington se ha embarcado en su propia campaña de militarismo global que se estrecha más allá los precedentes establecidos en la posguerra. En vez de ser algo totalmente nuevo, la dinámica amplia de la gran estrategia nacional estadounidense

ha acelerado de manera trágica las tendencias peligrosamente beligerantes incorporadas en la estructura de la economía política de Estados Unidos (Cypher, 2007:38-40, 44 y 54).

Tercera: militarismo corporativo. Este elemento gira en torno al patrón de adquisiciones ávidas de ganancias estructurales e imprevistas, al lado de los jugosos efectos de derramas tecnológicas creadas por un Pentágono siempre moldeable, además del control sobre los derechos de patentes financiado por el erario y los amplios subsidios para la planta y equipo que iniciaron durante la Segunda Guerra Mundial. Las flamantes plantas de producción financiadas casi completamente por el gobierno o de modo indirecto por vía de esquemas de amortizaciones aceleradas de cinco años, dejaron a Estados Unidos con un aumento inconcebible en su capital fijo de 65%. Durante la Segunda Guerra Mundial estas plantas fueron operadas bajo contratos de arrendamiento muy generosos para los empresarios. Cuando concluyó la guerra, cerca de 77% del valor total de las plantas ultramodernas se transfirió a las empresas más grandes por muy poco o nada. Los detalles de estas transferencias quedaron en secreto, en una instancia discreta, los activos del gobierno con valor de 1.3 mil millones de dólares (20.8 mil millones de dólares en precios de 2021), que comprendían 22 plantas de propiedad nacional (8 fundidoras de aluminio, 10 plantas de fabricación de aluminio, 2 procesadoras de aluminio y 2 plantas para procesar la bauxita), los cuales fueron entregados. Todo esto simplemente se obsequió sin que se pagara un centavo por parte de la Corporación Alcoa en 1943 (en ese momento producía 90% de los lingotes de aluminio en Estados Unidos) (US senate, 1972; McCormac, 1943:40).

Hasta ahora, en cuanto nació el militarismo corporativo en la Segunda Guerra Mundial con subsidios que rebasan cualquier cifra, las relaciones

entre el Estado y el gran capital han sido una realidad constante. Cuando ha sido posible han funcionado de modo paralelo con el keynesianismo militar o con el militarismo global-neoliberal. El papel del militarismo corporativo fue notable entre 2017-2021 (a lo largo del mandato del presidente Donald Trump) en el periodo en el que los aumentos salariales para los soldados (alrededor de 1.4 millones) se emplearon con el objeto de legitimar los gastos militares gigantes y velar así por el objetivo medular: la emisión de contratos para el sector privado. Dicho proceso lo llevó a cabo un grupo de titanes industriales, quienes ocuparon de forma temporal los oficios más estratégicos dentro del Pentágono para firmar contratos con las grandes empresas armamentistas (Fang, 2017).

Desde el 11 de septiembre en adelante

El apoyo público hacia el militarismo norteamericano fue constantemente exhibido entre 2001-2016. Durante estos años destaca la subida del gabinete neoconservador del presidente Bush (incluyendo el segundo en poder del Pentágono, el abogado del unilateralismo P. Wolfowitz, quien a través de su doctrina, exigió la perpetuación del poder hegemónico estadounidense por medida de la intervención y dominación militar en todo el mundo):

Después del 9 de septiembre [2001] los gastos militares subieron sustancialmente cuando los conflictos en Afganistán e Iraq comenzaron y persistieron. A lo largo de varios años, el ejército creció de 470 mil hasta 548 mil y el cuerpo de marines se expandió desde 158 mil a 202 mil; por su parte, los

poderes de la fuerza aérea y la marina permanecieron fijos o declinaron levemente. En consonancia con las iniciativas de transformación del secretario de la Defensa Donald Rumsfeld, se realizaron inversiones notables en los sistemas de comando, control, comunicaciones, computadoras, inteligencia, vigilancia y reconocimiento junto con las municiones de precisión tanto en el aumento de calidad de la protección de las tropas como en vehículos blindados con ruedas [el HMMWV M114 UAH (up-Armored Humvee)] con un precio de 252 mil dólares en 2019]. Sin embargo, los legados del sistema de combate (aviones, tanques y buques de arma) creados en los 1970 y 1980 quedan en la columna vertebral de las fuerzas militares (como son hoy día), mientras que muchos de los programas de la próxima generación fueron cancelados o quedaron en versión reducida (Hooker, 2014:12-13).

Los ocho años de presidente Barack Obama fueron una celebración sin fin del excepcionalísimo gobierno norteamericano con aplicaciones recurrentes de las tecnologías avanzadas para realizar la «proyección del poder», sobre todo en el Medio Oriente y Afganistán. Obama confió en su neoconservadora y militarista secretaria de Estado, Hillary Clinton, para «meter la mano del Tío Sam» en el derrocamiento de gobiernos progresistas en el Sur Global (Honduras en junio de 2009 y Brasil en mayo de 2016), para emplear el poder de la única nación indispensable con el uso continuo de drones a fin de asesinar a sus enemigos y realizar numerosas intervenciones humanitarias a escala global.

En 2017, el nuevo comandante en jefe, Donald Trump, enfatizó la carencia de sentido de estas guerras sin fin, cuyo costo estimado era de 8 billones de dólares (anteriormente estos costos eran siempre tema tabú

entre la élite de poder);⁵ no obstante, Trump tenía gran compromiso con la industria armamentista (Cypher, 2017). Desde la selección inicial de su Secretaría de Defensa, un general jubilado quien fue un director corporativo de la empresa General Dynamics, y su jefe del CSN, otro general jubilado con mucha experiencia como ejecutivo de tres empresas contratistas militares (Oracle —empresa número 3 en el *ranking* de las ganancias en 2020—, CACT International y Cubic Defense) llevaron una avalancha de exmilitares con fuertes vínculos al mundo contratista o gente que salía directamente de las empresas clave contratistas para ser ubicados en posiciones del poder dentro del Pentágono, por ejemplo, el vicepresidente de Boeing. Lo anterior es una condición estructural de largo alcance manifiesta por el gobierno siguiente a partir de 2021 (Fang, 2017; Sirota y Fang, 2021).

Reorientando la política militar: la bonanza contratista⁶

El punto de viraje, sin tomar en cuenta las tropas guerra chica/construyendo nación/intervención humanitaria que dominó a partir de 2001, no llegó en 2012, sino un año antes cuando fue anunciado por el Departamento del Estado que la política militar se centraría en una estrategia de

⁵ Son los costos pasados y futuros (mayormente por gastos médicos para los soldados heridos) del llamado guerra en contra del terrorismo (Crawford, 2021).

⁶ Debido a las limitaciones del espacio, se han dejado de lado aspectos de la carrera armamentista, los planes para hacer aún más amenazante el arsenal de los sistemas de entrega de las armas nucleares (y su mantenimiento) en próximas décadas. Implicaría un gasto de 1.5 billones de dólares. Efectivamente existe otro medio billón escondido en el presupuesto del Departamento de Energía bajo su poco conocido programa Administración Nacional de Seguridad Nuclear (NNSA, por sus siglas en inglés).

contención dirigida a China (incluyendo la dominancia de los llamados «puntos de estrangulamiento» como el estrecho de Malaca y la posición avanzada de las armas de las fuerzas de despliegue rápido). En 2012 el tema de moda en Washington pronto pasó a ser el *third offset* o tercer contrapeso, término empleado por el Pentágono para referirse a un reposicionamiento en los siguientes aspectos: *a)* adquisición estratégica de sistemas de armas, *b)* despliegue militar de los artefactos de guerra intensivos en tecnología, *c)* nuevas incorporaciones de la inteligencia artificial en los sistemas de armas, *d)* desarrollo de nuevas armas y sistemas de entrega integrando las innovaciones más actualizadas en comunicaciones y control, *e)* armas espaciales y equipamiento para conducir vigilancia y ataques desde el espacio. Dicha política quedó incipiente hasta que fue incorporada a la Estrategia Nacional de Defensa 2018, documento clave del Departamento de Defensa (DOD, por sus siglas en inglés).

El paso gigantesco al tercer contrapeso resultó del solapamiento entre las tecnologías anticipadas y las enraizadas en los bienes establecidos, elaboradas por los especialistas de los gigantes de Silicon Valley (empresas Cisco Systems —#6 en el *ranking* de ganancias en 2020—, Oracle y Palantir —todos grandes proveedores del Pentágono). El folclore en función de intereses propios de los supuestos empresarios emprendedores que han construido el auge de la industria de alta-tecnología (incluyendo el internet de parte del DOD) fue desmitificada por Stuart Leslie, mismo que reconoció que esto no era más que otra muestra del dominio de la cultura de los contratistas militares que han extraído un tesoro del erario desde los 1940:

Cuando las inversiones de seis figuras, iniciadas por un fondo de capital-riesgo, fueron todavía consideradas especulativas dentro de los estándares de la

Costa Oeste, una empresa de nueva creación como Varian Associates podía atraer los contratos por encima de un millón de dólares desde la fuerza aérea estadounidense o la marina (...), los contratos militares significaban generalmente un contrato de producción junto con un contrato de IyD y, como tal, un mercado garantizado. Y, agregando (...) los contratos de costo más margen (...), no cuesta mucho entender el por qué la ausencia de tales empresas en la caza por los fondos de capital-riesgo (Leslie, 2000:50).

En cuanto a Varian Associates, en 1998 celebró sus 50 años, en aquel entonces con una fuerza de trabajo de 7 mil ocupados en siete naciones, más tarde extendió su alcance hasta convertirse en empresa de sistemas de salud y producción de bienes de capital para la industria de semiconductores. Dicha empresa ha recibido elogios por su habilidad en las actividades de patentes con alrededor de 10 mil registros. En ese terreno es importante mencionar que es poco común que el DOD use su derecho sobre las patentes militares creadas con fondos públicos. Paralelamente, ha regalado este capital de conocimiento a través de la privatización de las tecnologías por medio de las patentes con vigencia de hasta 21 años, de ese modo genera una extensa y gruesa fila de ingresos inesperados. En 2020 la empresa Varian Associates gozó de ventas anuales por encima de los 3 mil millones de dólares.

En opinión de Hooker, con el viraje hacia las «guerras chicas» en el Medio Oriente, la marina quedó en alto y en seco, pero ya no es así. En la actualidad, controlar el Océano Indo-Pacífico implica la producción de más y más buques de guerra (de alta ganancia) de casi cualquier tipo, los cuales estarían *de rigueur*. Hasta ahora los planes constituyen una expansión militar de 377 buques tripulados sobre el curso de 20 a 30 años, la flota

naval ha aumentado 271 naves en 2015. Adicionalmente, la marina procura, en un futuro indefinido, hasta 140 buques de superficie (USV) y subacuáticos (UUV), ambos con o sin tripulación. En ese sentido, se hace alusión a buques y submarinos de tamaños sustanciales, ligeramente tripulados y cargados de misiles para tener la capacidad de atacar tanto buques marítimos como blancos terrestres desde una distancia de unas 300 millas náuticas (O'Rourke, 15 y 16 de septiembre de 2021). Esto es una campaña colosal que requeriría un salto en el presupuesto anual de la marina de 50% (sin incluir el financiamiento para proyectos del ejército, etcétera). El presupuesto fiscal 2022, en cuanto a los gastos de IyD para el proyecto naval norteamericano será de cerca de 434 millones de dólares. Por encima de estos gastos de IyD, la empresa Boeing fue dotada de 275 millones de dólares para construir cinco submarinos robot de 50 pies (Boeing's Echo Voyager UUV) en 2019.

Las arquitecturas titánicas

El proyecto USV/UUV es solamente una parte de lo que se denomina una arquitectura de la nueva flota con un costo de más o menos 327 mil millones de dólares en la primera década de lo que pudiera ser un festín de gasto irrestricto. Este proyecto podría extenderse durante 30 años, lo que generaría un cálculo del costo por componente de 1 billón de dólares (sin considerar materiales necesarios para el funcionamiento de esta nueva flota como misiles, municiones, aviones de caza).

Tomando en cuenta los sobrecostos inevitables no previstos, el rediseño de la fuerza naval costaría probablemente cerca de 2 a 3 billones de

dólares (en precios constantes de 2021). Con fundamento en las prácticas pasadas, resultaría en un número de buques de guerra menos que los especificados, con capacidades tecnológicas menores de las que fueron programadas. Procedimientos operativos estándar anteriores indicarían que los costos se inflarían dejando a la armada con menos buques de los que se contemplaban por defectos de calidad.

Un buen ejemplo del proceso común es el caso de los 32 buques de lucha —Littoral Combat Ships (LCS). En 2016 se reveló que su precio fue 2.98 veces más que el programado (Smithberger y Sprey, 2016). Estos desembolsos propiciaron magníficos beneficios para los dos contratistas *prime* (nombre para las empresas que reciben un contrato directamente desde el Pentágono): Lockheed Martin y General Dynamics. A fin de tener una idea de qué tan extenso es el proceso de contratación, es revelador observar la red extendida que tiene General Dynamics para efectuar su parte del programa de los LCS. Esta gran empresa (con ventas de 38 mil millones de dólares en 2020, además de ocupar el tercer lugar en la lista de empresas contratistas militares para Estados Unidos) usó las siguientes filiales: Bath Iron Works, General Dynamics Armament and Technical Products, General Dynamics Electric Boat, General Dynamics Advanced Information Systems, Austral USA (su negocio copropietario). Al considerar las reglas del juego en Washington, hizo contratos con las siguientes *subprimes*, AE Systems, Maritime Applied Physics Corporation, CAE Marine Systems y Northrup Grumman Electronic Systems, ubicadas en los alrededores de la capital, con un evidente derroche de dinero en el lugar más estratégico para congraciarse con los hacedores de la política y sus séquitos.

Alrededor de 2020, la fuerza naval rechazó los cuatro primeros buques LCS solicitados porque carecían del funcionamiento adecuado de acuerdo

con el idioma oscurantista del Pentágono. En algunos casos los problemas fueron fatales ya que el agua del mar se filtraba hacia el casco del barco y, en otras, la maquinaria de propulsión falló por completo. En 2021, 8 de los 20 buques comisionados fueron desechados, algunos surcando los mares por menos de cuatro años (o dejados en diques secos) en vez de los anticipados de 30 a 40 años de uso (Axe, 2021; Harkin, 2020; *Military.com*, 2020; Newdick, 2021; *TRT World*, 2021).

Keynes afirmaba que si había «carencia de algo mejor» (por ejemplo construcción de casas) los gastos militares podían, al menos, subir el nivel de la economía cuando se requería (Keynes, 1936:128-130). La larga cola de la crisis financiera (2007-2008) siguió en picada cuando Estados Unidos se paralizó por el estancamiento. En ese caso, los LCS amortiguaron el golpe. Lo primero llegó a la etapa de producción pleno en 2007 cuando la capacidad ociosa en la industria de astilleros fue muy alta en todos los casos y el Congreso buscaba una salida con las entregas de los, en apariencia inútiles, 32 a 35 LCS más o menos y coincidía con el periodo de recuperación desde mediados de 2009 hasta 2015. La fábula de los LCS ilustró una forma del keynesianismo militar moderno, a este ejemplo debe añadirse el keynesianismo contracíclico: los planes para construir 32 USS Zumwalt-class (DDG-1000) destructores sigilosos, después llamado «las latas de titanio», los cuales costaron al erario 23.5 mil millones de dólares para una lenta construcción de solamente tres buques debido a retrasos y sobrecostos entre 2007 y 2016, antes de la cancelación del proyecto. Ello ocurrió pese a que la fuerza naval definió tales destructores, supuestamente secretos, como «los más grandes y tecnológicamente avanzados buques de combate de superficie en el mundo».

¿Keynesianismo militar para el siglo XXI?

La magnitud del desastre de los LCS superó por mucho el costo de los ocho buques ya desguazados porque una amplia gama de artefactos militares también fueron comprados (incluyendo los helicópteros para los helipuertos a bordo, el equipo militar/municiones, sistemas de control y comunicación, el entrenamiento de la tripulación). Estos ítems, llamados paquetes de misión costaron aproximadamente 7.6 mil millones de dólares, 36% del precio del contrato según un reporte de la Oficina General de Contabilidad de Estados Unidos. Adicionalmente, se hizo el cobro anual de 70 millones por buque para reparaciones (1.4 mil millones de dólares por flete), una cifra tan alta debido a los contratistas de mantenimiento que estuvieron preparados para acaparar los beneficios desde un trabajo tan rutinario. En este proceso se perdieron 21 días bien pagados por cada buque, al mismo tiempo que requería un buque destructor, tres veces más grande que un LCS. La decisión de desechar los ocho LCS a un precio de 3.4 mil millones de dólares es lo equivalente (en precios de 2020) a destruir 232 colegios recién estrenados. No debe olvidarse que la exageración que rodea a los LCS se extendió hasta el cielo, supuestamente estos buques (y los destructores tipo Zumwalt) se consideran la encarnación de la llamada revolución en asuntos militares (RMA, por sus siglas en inglés).

Por el momento, con un número limitado de proyectos de construcción de buques de guerra en proceso, la fuerza naval «supervisa y localiza aproximadamente 22 mil contratistas esenciales que desempeñan un papel muy importante para la modernización y preparación» (O'Rourke, 16 de septiembre de 2021); sin embargo, éstos son solamente una porción de la totalidad de los contratistas que rodean al Pentágono, dado que el

presupuesto para la fuerza naval es alrededor de 23% de los gastos para todas las fuerzas armadas.

Los planes abrumadores para expandir la armada chocarán con la realidad: Estados Unidos tiene únicamente siete astilleros con una capacidad muy inferior de la necesaria que le permita implementar el proyecto de la nueva arquitectura naval a fin de desplegar 377 buques de guerra (más un conjunto de USV/UUV) entre 2022 y 2050. El objetivo programado de expandir los astilleros navales incrementarán los costos de producción, incluyendo, sobre todo, los nuevos trabajadores recientemente cualificados que requieren entrenamiento en el piso del astillero para lograr el requisito de nivel de productividad por varios años. Existen entonces factores estructurales que intervienen en las fases de producción que aumentarán los costos unitarios laborales tal vez hasta 2050. Es una realidad que los contratistas van a usar sus tácticas forrados en oro, donde los *prime*, en las pirámides del lucro se agregan un margen de ganancia sobre las entregas por medio de subsidiarios y subcontratistas del escalón primero y segundo. No es difícil imaginar un contrato con valor de mil millones de dólares, donde el contratista cobra dicha cantidad al Pentágono con 80 millones listados como ganancia (un margen de 8%). Supuestamente, la balanza de 920 millones es el costo; sin embargo, el subcontratista del primer escalón cobró al *prime* 500 millones, registrado en los libros de este último como un costo (aunque el subcontratista haya sacado 40 millones en ganancias), mientras que el segundo proveedor subcontratista cobró 300 millones al subcontratista del escalón 1 para los componentes producidos en el aludido nivel como un costo (con margen de beneficio de 24 millones). La ganancia total por el contrato fue de 144 millones (14.4%). Contrario al récord registrado por el Pentágono que marcó el denominado margen de beneficio «razonable» de 8%, y no la tasa correcta de 14.4% aquí anotado.

En la actualidad, el DOD emplea la palabra beneficio para describir lo que puede obtener un contratista desde un contrato-de-precio-fijo, toda vez que un contrato «costo plus», como se ilustró arriba, se conoce ahora de manera oficial como contrato sin ganancia. En vez de un contrato costo-plus-tasa-fijo (CPFF), de ahí que la palabra anodina tasa conjuga la desaparición del beneficio. Aun en el caso de los contratos de tasa fijo, el precio no es cerrado, los contratistas pueden ir a la caza por, y obtener «un contrato de tasa fija con un ajuste económico de precio». En este momento un contratista podría decidir que es preferible orquestar un contrato de tasa fija de incentivo, algo que permitiría que el cálculo se ajuste al beneficio, además el precio del contrato definitivo se establece por una fórmula afincada en la vinculación del costo final negociada a un costo total teórico. Aunque los contratistas comúnmente tratan de representar todo tipo de negocio con el Pentágono como una situación poco atractiva, buscan ávidamente los contratos y, en seguida, los contratos de continuación.

Una mirada breve al reporte corporativo de General Dynamics constata que los beneficios en 2020 llegaron a cerca de 10% de sus ventas anuales, con aproximadamente 70% del DOD (el resto proviene mayormente por sus ventas de armas pesadas en el mercado exterior). Los datos empíricos evidencian que el margen de las ganancias netas armamentistas para los contratistas *prime* son en promedio 14.3%, conforme a un estudio comprehensivo de 113 contratos entre 2000 y 2015, mientras que los subcontratistas reciben una tasa de lucro de 14.6% (Rhea, 2017:30-31, 38; Undersecretary of Defense, 2015); estas cifras son aproximadamente el doble de las recibidas por las empresas manufacturas civiles.

Todos los caminos llegarán a China

Desde tiempo atrás la economía norteamericana ha sido empujada por las inversiones públicas en IyD junto con sus efectos de derrame (Cypher, 1987:33-59). El Pentágono con sus aparatos mencionados (incluyendo sus 18 agencias de inteligencia, la NASA —agencia espacial y aeronáutica— y el Departamento de Energía con sus programas de desarrollo de armas nucleares) han quedado en el filo de la navaja. Hoy el peso relativo de los proyectos para crear la tecnología y estimular la innovación por medio de programas públicos está en franca declinación. En términos proporcionales, existe mayor cantidad de tales inversiones en el sector privado. Con anterioridad, casi todas las inversiones de esta índole se desarrollaban en Estados Unidos, las otras naciones observaban desde la barrera, sobre todo cuando las tecnologías emergentes de Silicon Valley empezaban a liderar la economía en la nueva era digital a partir de la década de 1980. Si bien en el presente, en términos cuantitativos, el peso dominante del sector privado en los gastos de IyD es notable, en términos cualitativos, siguen siendo los programas vinculados al Pentágono que dominan.

Estados Unidos ha empleado los gastos militares como su *subrosa* en la política industrial, a la vez que ha denunciado todas las ideas que adoptan o se consideran políticas industriales a escala mundial. Con fundamento en la mitología reinante de los neoliberales, el mercado es el que mejor conoce. Así, cualquier actividad no restringida por las leyes del mercado debe ser reducida a la mínima expresión. En efecto, en el entorno norteamericano las actividades militares de la defensa son excluidas de esta lógica, otro elemento de la «caja negra» ignorado por los economistas neoclásicos y neoliberales.

Es difícil creer que en la década de 1980, un conjunto de economistas norteamericanos (hasta Milton Friedman) presentaron argumentos en China en contra de la adopción de políticas industriales, cuando los líderes chinos ponderaban las posibilidades de una estrategia del desarrollo liderado por el mercado (Weber, 2021). Empero, éste ya no es el caso. China ha refinado en más de una ocasión sus políticas industriales en décadas recientes, mediante la atracción de fondos hacia sectores estratégicos que, en la mayoría de los casos, ha avanzado progresivamente. En paralelo, dado sus cegueras ideológicas, los pensadores de las políticas neoliberales a lo largo de Washington, a menudo se detuvieron en la importancia y el papel protagonista del sector de grandes empresas estatales y su función en el logro de los objetivos en cuanto a la política industrial. Sólo recientemente, en específico con la explosión del programa de 5-G de China, los llamados intelectuales de la defensa han tomado nota al igual que los analistas estratégicos militares de sus florecidas capacidades tecnológicas (las estimaciones anticipan que para 2025, 60% del uso de 5-G a escala mundial será elaborado con la tecnología china). En 2020, mientras que los suscriptores de 5-G en Estados Unidos fueron no más de 30 a 40 millones en diciembre de ese año, en China la cifra alcanzó los 300 millones de personas (cantidad que sólo contempla los nuevos suscriptores en 2020). En tanto China, de forma ávida, ha explorado el mercado extranjero para la adopción de 5-G, los operadores del Estado de Seguridad Nacional norteamericanos se valen de todos sus medios para poner fin a las aspiraciones chinas: en 2020 Estados Unidos forzó a Reino Unido a abandonar su contrato con la empresa china Huawei, inclusive la sancionó e impidió el uso de componentes producidos en Estados Unidos y su acceso a las tecnologías avanzadas de microprocesadores, en particular por tratarse de una área dominada por las grandes

empresas de Silicon Valley, como Intel (emplea programas patrocinados por el Pentágono) con ventas de 78 mil millones de dólares en 2020, aunado a que entre 2018 y 2020 reportó un margen de ganancia por encima de 30%.

Las telecomunicaciones y la industria electrónica digital avanzada se constituyeron en las bases vitales de la proyección del poder militar estadounidense. Con la asistencia crucial proporcionada por la Agencia de Proyectos de Investigación Avanzados de Defensa (DARPA, por sus siglas en inglés), desde 1958 en adelante Estados Unidos ha mantenido su fila tecnológica (Block, 2011:8-14; Gholz y Saplosky, 2021:1-19). Asimismo, posee un sistema nacional de innovación en el que el Pentágono se coloca en el epicentro (en promedio cuenta con más de 50% de la totalidad de los gastos públicos en IyD). En lugar de conseguir desplazar en 2002 para la IyD del sector privado, un gasto público en investigaciones de 3 mil millones de dólares a la industria aeroespacial y componentes, indujo 2 mil millones de dólares (Moretti, Steinwender y Van Reenen, 2021:3-4). A lo largo de la economía, tales gastos públicos causaron gastos privados en IyD de 85 mil millones de dólares en 2002.

Al Estado de Seguridad Nacional le sorprendió que China creara con cierto grado de éxito un sistema nacional de innovación en consolidación. Es preciso destacar que «Hecho en China 2025» es un programa estatal diseñado para hacer que ese país se convierta en potencial centro neurálgico de tecnología, centrado en el comportamiento dinámico de 10 sectores clave, incluyendo por lo menos dos en que desde la perspectiva de Estados Unidos amenazan la dominancia medular que este país puede ejercer:

En Estados Unidos se proyecta el arranque de la Iniciativa Red Última Generación, la cual costará 955 millones de dólares en 2022 y un total de 7.7 mil

millones hasta 2030 para la fuerza naval estadounidense. Los chinos afirman que serán la potencia mundial en la manufactura, enfatizan en la capacidad innovadora industrial nacional. Los planificadores estratégicos en el CSN son el corazón de la matriz militar del Estado, con un equipo de 300 a 400, utilizan expresiones amorfas como «mantener los intereses vitales de Estados Unidos» para frenar a China en su capacidad de autonomía tecnológica (McInnis y Rollins, 2021).

Diversos analistas estratégicos impulsan la idea de una brecha en la producción de buques de guerra, argumentan que China es una amenaza que marca la pauta. De acuerdo con estos pensadores, Estados Unidos se vería forzado a alcanzar apresuradamente la capacidad de fuerza que tiene el aparato naval chino, el cual, según los norteamericanos, es «el más importante en número» (Buckley, 2021:A10). Al emplear métodos ya conocidos y eficaces de sus tramposas técnicas, Estados Unidos arguyó que China cuenta una fuerza de batalla total de 360 buques armados, dato que lo empequeñece pues éste sólo posee 297 (Maindari, 2021). No obstante, una métrica estándar es ignorada en tal cálculo: Estados Unidos tiene buques grandes preparados para combatir, mientras que en China hay una plétora de buques chicos tipo Guarda Costa con capacidades limitadas. La métrica comparativa normalmente usada es la cuenta de la flota de buques de guerra de superficie, Estados Unidos con 162, más 68 submarinos que incluyen lo más letales de todas las armas: los 14 submarinos de ataque nucleares (SSN) con 20 misiles balísticos intercontinentales (vehículo de reentrada múltiple e independiente, MIRV, por sus siglas en inglés). Esto implicaría que cada submarino posee la capacidad de incinerar, vaporizar o irradiar hasta 240 lugares diferentes con bombas atómicas, cada una por lo menos seis veces más

potente que la que los norteamericanos estallaron sobre Hiroshima. Entretanto en China, la flota de buques de guerra de superficie comprende 121 buques más 56 submarinos (incluyen seis submarinos con misiles balísticos, cada uno con 12 misiles nucleares sin ninguna capacidad MIRV). Al considerar la capacidad de fuerza de los misiles balísticos de la flota de submarinos, Estados Unidos tiene la capacidad de desplegar miles de bombas atómicas dirigidas (tomando en cuenta también las armas en reserva) contra los 72 de China.

Aunque Estados Unidos muestra superioridad masiva sobre China, teme compartir cualquier grado de su poder militar hegemónico con Francia en el Océano Indo-Pacífico. Francia es una nación con una legacía grande en la región en el nivel diplomático y militar. Así lo proclamó el presidente Emmanuel Macron cuando afirmó que este país tiene poder para alcanzar desde Yibuti hasta Polinesia, respaldado por una industria militar de clase mundial, controlando distintos territorios en la región, vendiendo aviones cazadores a India o bien construyendo 12 submarinos de ataque para Australia. Francia mantiene su fuerza militar en el Océano Indo-Pacífico con 15 buques de guerra, 7 mil tropas, 38 aviones militares, varias bases militares permanentes, además de proyectar poder desde su propio territorio a través de aviones, submarinos, misiles y portaaviones. Asimismo, Francia expresó su deseo de convertirse en un poder equilibrador en la región, y abogar por «una estrategia china menos muscular de lo que [Estados Unidos] ha llegado a propugnar» (Onishi, 2021:A6).

Ese fue el contexto en el que en septiembre de 2021, los aliados neoconservadores en las políticas riesgosas calculadas por Hillary Clinton, Secretaria de Estado (2009-2013); Antony Blinken, Secretario de Estado (2021-2025); Jake Sullivan, Consejero de Seguridad Nacional (2021-2025);

y Kurt Campbell, el agresivo coordinador de asuntos Indo-Pacífico de la National Security Council (NSC); orquestaron entre bastidores un juego de poder con el propósito de minar el acuerdo que tenía Francia para proveer a Australia de submarinos nucleares de diésel por 66 mil millones, a favor de la construcción de un número menor de submarinos más letales usando tecnología norteamericana. Es probable que el nuevo trato traería un amplio flujo de ganancias para la división Electric Boat de General Dynamics y, con seguridad, para lo que se conoce como la base industrial de defensa (DIB, por sus siglas en inglés).

Dejando a un lado las pretensiones de Francia de convertirse en un poder equilibrador en Asia, Estados Unidos está ejerciendo rápidamente sus poderes unilaterales, por ejemplo, sobre el mar supremo y en un número de acuerdos multilaterales para consolidar el nexo Washington-Londres-Canberra: *a)* la alianza en 2021 de seguridad AUKUS, que significó contrato para los submarinos; *b)* el pacto Quad de seguridad de 2017 entre Australia, India, Japón y Estados Unidos; y *c)* el acuerdo Five Eyes entre Australia, Canadá, Nueva Zelanda, Reino Unido y Estados Unidos, para compartir inteligencia, al cual Japón intenta unirse.

En mayo de 2021, en un centro de investigación en la universidad de Stanford, que previamente contaba con la participación del ahora subsecretario de Defensa para la Política, Colin H. Kahl, la directora de alto nivel para China en el NSC, Laura Rosenberger, esbozó los parámetros del reciente marco: «Contrarrestar a China *donde debemos* y cooperar (...) donde *estén nuestros intereses*» (cursivas añadidas). Mientras tanto, Campbell enfatizó la necesidad por la reconstitución de los elementos de poder estadounidenses en el Océano Indo-Pacífico, esgrimiendo que «nuestro objetivo es para lograr un mayor efecto disuasivo» (Ronkin, 2021).

Meses después, el jefe del Estado Mayor reaccionó con profunda alarma frente a una prueba fallida de un cohete chino, la declaró como «no precisamente un momento Sputnik, pero está muy cerca de eso». Una semana más tarde sostuvo que los chinos son los rivales militares número uno, justo cuando fue emitido un reporte anticipando que China podría tener mil ojivas nucleares para 2030, representa sólo una porción inferior de las que en 2021 tenían las capacidades estadounidenses (Cooper, 28 de octubre de 2021:A1; 4 de noviembre de 2021:A9).

El unilateral juego de poder estadounidense ha madurando de modo precipitado en el Océano Indo-Pacífico, donde es evidente la apertura a los principales productores de armas con la finalidad de fortalecer el Triángulo de Hierro. Esta maniobra es promovida por Campbell a través de una expansión de los submarinos cargados de misiles nucleares, junto con los misiles de crucero y los aviones de combate sin tripulación basados en portaaviones. Las organizaciones de mayor alcance, como la Asociación Industrial de Defensa Nacional (mil 570 integrantes), y el Council of Defense and Space Industry Associations (300 contratistas mayores del Pentágono, todos parte de la Aerospace Industry Association) son los que forman, moldean y reproducen el proceso de adquisición armamentista frente a un Pentágono siempre deferente. Dichos contratistas están preparados, sobre todo los proveedores de los artefactos del poder marítimo para la fuerza naval, a participar en uno de los más grandes derroches militares de recursos de todas las épocas. Los fondos apropiados por las empresas contratistas mediante programas titánicos, como los fallidos LCS y los destructores invisibles Zumwalt, son un preludio a la nueva ronda del militarismo keynesiano, diseñado ahora para saltarse a las industrias de alta tecnología a un nuevo plano y abultar las ganancias en todo

el espectro de la DIB, aun cuando esto implique forzar a China a desviar sus recursos desde las repentinas industrias manufacturas intensivas en tecnología, hecho que perturba su apuesta para convertirse en la potencia industrial mundial.

Referencias

- Alic, J. (2021). «The U.S. politico-military-industrial complex». En W.R. Thompson (ed.), *Oxford research encyclopedia of politics*. Oxford: Oxford University Press
- Auerbach, A.J., Gorodnichenko, Y. y Murphy, D. (2019). «Local fiscal multipliers and fiscal spillovers in the United States». *National Bureau of Economic Research Working Paper Series*, núm. 25457.
- Axe, D. (5 de enero de 2021). «The U.S. navy wasted a whole decade building bad ships». *Forbes*
- Block, F. (2011). «Innovation and the invisible hand of Government». En Block, F. y Keller, M.R. (ed.), *State of innovation*. London: Paradigm.
- Buckley, Ch. (23 de septiembre de 2021). «After Australian submarine deal Asia begins to adjust its military thinking». *New York Times*.
- Cockburn, A. (2021). *The Spoils of War: Power, Profit and the American War Machine*. Londres: Verso.
- Cooper, H. (28 de octubre de 2021). «China, testing new weapon, jolts Pentagon». *New York Times*.
- Cooper, H. (4 de noviembre de 2021). «China could have 1,000 nuclear war-heads». *New York Times*.

- Cypher, J. (1987). «Military expenditures, technical change and economic growth: a disguised form of industrial policy?». *Journal of Economic Issues*, vol. 21, núm. 1, pp. 33–59.
- Cypher, J. (2007). «From military keynesianism to global-neoliberal militarism». *Monthly Review*, vol. 59, núm. 2, pp. 38–54.
- Cypher, J. (2015). «The origins and evolution of military keynesianism in the United States». *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 38, núm. 3, pp. 449–476.
- Cypher, J. (2017). «Military spending in the swampland». *Dollars & Sense*, pp. 25–30.
- Cypher, J. (2021). «US militarism, US hegemonic power». En Ness, I. y Cope, Z., *The Palgrave encyclopedia of imperialism and anti-imperialism*. Switzerland: Springer.
- Fang, L. (21 de marzo de 2017). «Donald Trump is filling top pentagon and homeland security positions with defense contractors». *Intercept*.
- Foster, J.B. (2021). «The ncold war on China». *Monthly Review*, vol. 73, núm. 3, pp. 1–20.
- Gholz, E. y Saplosky, H. (2021). «The defense innovation machine: why the U.S. will remain on the cutting edge». *Journal of Strategic Studies*, vol. 44, núm. 3, pp. 1–19.
- Gould, E. (2020). *State of working America wages 2019*. Washington DC: Economic Policy Institute.
- Harkin, G. (10 de febrero de 2020). «Navy's 1st 4 littoral combat ships head to retirement as shipbuilding budget drops». *Military.com*.
- Hartung, W. (13 de septiembre de 2021). «Profits of war: corporate beneficiaries of the post-9/11 pentagon spending surge». *Watson Institute of International Affairs*. Brown University.

- Hooker, D. (2014). *The grand strategy of the United States*. Washington DC: National Defense University Press.
- Keynes, J.M. (1936). *The general theory of employment, interest and money*. New York: Harcourt, Brace & World.
- Leslie, S. (2000). «The biggest angel of them all: the military and the making of Silicon Valley». En Kenney, M. (ed.), *Understanding Silicon Valley*. Stanford: Stanford University Press.
- Maindari, B. (7 de abril de 2021). «Yes, China has the world's largest navy. That matters less than you might think». *Diplomat*.
- Marshall, S. (2020). «The defense industry's role in militarizing US foreign policy». *Middle East Report*, núm. 294.
- McCormac, J. (21 de mayo de 1943). «Warns U.S. on sale of its war plants». *New York Times*.
- Mills, W. (1956). *The power elite*. New York: Oxford University Press.
- Mills, W. (1958). *The causes of World War III*. New York: Simon and Schuster.
- Moretti, E., Steinwender, C. y Van Reenen, J. (julio de 2021). «The intellectual spoils of war? Defense R&D, productivity and international spillovers». *Econometrics Laboratory*, University of California.
- Newdick, T. (12 de julio de 2021). «This is the navy's timeline for ridding itself of four more littoral combat ships». *The War Zone*.
- O'Rourke, R. (2021). «Navy large unmanned surface and undersea vehicles». Washington DC: Congressional Research Service.
- O'Rourke, R. (2021). «Navy force structure and shipbuilding plans». Washington DC: Congressional Research Service.
- Onishi, N. (24 de septiembre de 2021). «Uncomfortable questions for France». *New York Times*.

- Rhea, A. (2017). *Comparison of profit margin percentages between prime contractors and subcontractors*. Fort Belvoir: Defense Technical Information Center.
- Ronkin, N. (27 de mayo de 2021). «White House top Asia policy officials discuss U.S. China strategy at APARC's Oksenberg Conference». *Freeman Spogli Institute for International Studies*.
- Rowland, A. (2021). *Delta of power: the military-industrial complex*. Baltimore: Johns Hopkins Press.
- S. Senate (1972). «Report of the smaller war plants corporation». En Pursell, C. (ed.), *The military-industrial complex*. New York: Harper & Row
- Smithberger, M. y Hartung, W. (29 de junio de 2021). «What price <defense>?». *Project on Government Oversight*.
- Smithberger M. y Sprey, P. (16 de diciembre de 2016). «Overhaul of littoral combat ship program likely to increase risks and costs». *Project on Government Oversight*.
- Tooze, A. (2021). «The new age of american power». *New Statesman*, pp. 24-31
- TRT World (14 de abril de 2021). «US navy's next-gen naval warfighter is a multibillion-dollar failure», *TRT World*.
- Undersecretary of Defense (2015). *Performance of the defense acquisition system: 2015 annual report*. Washington DC: USGPO.
- «Waste, fraud, cost overruns, and auditing at the Pentagon» (2021). *Senate Hearing*. Before the Comm. on the Budget, 117th Cong. 1, pp. 117-146.
- Weber, I. (2021). *How China escaped shock therapy*. New York: Routledge.

México: un capitalismo *sui generis* que desafía a la teoría del desarrollo y a los gobiernos transformistas

Humberto Márquez Covarrubias*

Resumen. El capitalismo en México se basa en una plataforma de exportación hacia Estados Unidos operada por corporaciones nacionales y multinacionales. La economía nacional depende de la importación de bienes de capital e intermedios, tecnologías para actualizar sus sistemas productivos y por tanto sufragar una renta tecnológica. No obstante, el tamaño de su economía y el dinamismo exportador de productos manufactureros, no forma parte de las potencias industriales ni de las economías emergentes: se ubica en una tercera categoría de economías industriales dependientes y subordinadas a esquemas industriales organizados por cadenas de valor global a partir de economías de enclave extractivo e industrial, y la apertura del mercado interno a corporaciones foráneas. México no ha participado en ninguna revolución tecnológica ni industrial. No se ha caracterizado por encabezar o producir con tecnología de punta. Las tecnologías más avanzadas suelen ser importadas por corporaciones multinacionales que organizan economías de enclave en distintas ramas productivas: megaminería, industria maquiladora, agroindustrias, banca privada, establecimientos comerciales, plataformas digitales. La exportación de mercancías con alto contenido tecnológico configura una suerte de maquila tecnológica. La tentativa de transformación social supone cambios estructurales en el aparato productivo y el impulso a las fuerzas productivas técnicas y sociales.

Palabras clave: capitalismo, patrón de acumulación, industria, exportación, México.

* Docente investigador, Unidad Académica en Estudios del Desarrollo, Universidad Autónoma de Zacatecas, México. Correo-e: hmarquez@uaz.edu.mx

Mexico: A *sui generis* capitalism that defies development theory and transformist governments

Abstract: Capitalism in Mexico is based upon an export platform directed toward the United States, overseen by national and multinational corporations. The national economy depends on the importation of capital and intermediate goods, and technology to modernize its productive systems and therefore bears a technological rent. However, the size of its economy and the dynamism of the export of manufactured products does not lead it to be part of the industrial powers nor an emergent economy: it lies in a third category of dependent and subordinated industrial economies under industrial frameworks organized by global value chains and extractivist enclave and industrial economies, and the opening of the internal market to foreign corporations. Mexico has not been a part of any technological nor industrial revolution. It has not been known for leading or producing with leading-edge technology. The most advanced technologies to be found are those imported by multinational corporations that manage enclave economies in various productive branches: mega mining, maquiladora industries, agroindustries, private banking, commercial outlets, and digital platforms. The export of products with a high technological content makes up a small portion of technological maquilas. The pursuit of social transformation requires structural changes in the productive apparatus and push to control technical and social productive forces.

Keywords: capitalism, patterns of accumulation, industry, export, Mexico.

Patrón de acumulación: subdesarrollo y dependencia

El capitalismo contemporáneo gira en torno a la configuración del capital global. El capital social global alude a cuatro dimensiones: *a)* el capital colectivo o la totalidad de capitales que opera a escala mundial opuesta al trabajo colectivo; *b)* la interdependencia entre las diversas formas de capital —industrial, financiero, comercial—, en vez de una supuesta autonomía y dominio de una de ellas sobre la totalidad; *c)* la expansión mundial o generalización del proceso de valorización a escala planetaria, y *d)* la expresión nacional de la acumulación como formación social capitalista.

El vínculo entre capital social global y su expresión nacional es crucial para descifrar el funcionamiento de una economía nacional. Desde el punto de vista del capital social global, los capitales que participan en la formación de la tasa general de ganancia expresan una suma multimillonaria de dólares, en tanto que, en el plano local, la riqueza social expresada en una extensión de tierra, una fábrica o un establecimiento comercial, aunque pudiera representar una gran majestuosidad en el nivel local, en la órbita global apenas será perceptible dada la masa inconmensurable de riqueza global borbollante.

El patrón de acumulación que ha habido en México en las tres últimas décadas y media, basado en plataformas de exportación de materias primas (minerales, petróleo, agroalimentos, drogas), productos industriales ensamblados (automóviles, electrónicos, aeroespaciales), además de la exportación de trabajadores vía migración, no ha significado la superación del carácter dependiente y atrasado de la economía. Por el contrario, reproduce la estructura típica del atraso y la dependencia, en la medida en

que el flujo exportador contiene un alto componente de productos primarios o industriales con poco valor agregado.

Ramas productivas de exportación

La economía mexicana se distingue por su grado de especialización de productos transables o mercancías de exportación, sobre todo hacia Estados Unidos. Se ha configurado como una plataforma de exportación comandada por corporaciones multinacionales que buscan acceder al mercado estadounidense al relocalizar plantas de ensamble y enclaves extractivos, aprovechando la sobreoferta de fuerza laboral barata y recursos naturales desregulados, además de la infraestructura productivas provista por el Estado y las exenciones fiscales y facilidades administrativas. Las mercancías producidas en la economía nacional para esos propósitos muestran una variedad dependiendo de las ramas productivas y los diversos niveles de productividad y costos laborales. Un rasgo en común es que las mercancías de exportación (*commodities*) inmersas en este mercado definen sus precios en el mercado internacional. Es de llamar la atención que algunas de estas mercaderías se integran en esquemas de comercio intrafirma, entre las filiales y casas matriz. En el mayor de los casos utilizan un patrón de importación de insumos, maquinaria, equipo, para ensamblar los productos que serán exportados. El papel exportador de la economía mexicana obedece a un factor de situación, es decir, a la ubicación territorial de México, como vecino de la principal economía del capitalismo mundial, Estados Unidos, y no responde a ninguna política de Estado en promoción de un proceso de industrialización, sino que, al contrario, es una modalidad

subordinada al sistema industrial globalizado, que ha tejido cadenas globales de producción, mediante la fragmentación del proceso productivo y la relocalización de procesos intensivos en fuerza de trabajo en economía de menor desarrollo relativo, como México, cuyo principal factor de atracción de esta inversión es la oferta de trabajo barato.

Las grandes corporaciones nacionales y multinacionales que operan en el país, sea para exportar o para abastecer el mercado interno, se basan en el método de extracción de plusvalor relativo, mediante la introducción de mejoras tecnológicas que les permite acceder a ganancias extraordinarias, con la peculiaridad de que, en el caso de México, son tecnologías importadas, no generadas en el país. Es el capital más adelantado, por acceder a tecnología de vanguardia o de punta, pero sin generar encadenamientos productivos nacionales, porque sólo responden a los intereses de las cadenas globales de valor. Su representación política se delega en la gestión de los acuerdos comerciales y los términos legales para la preservación de los planes de negocio, concesiones y beneficios fiscales y laborales.

Entre el cúmulo de mercancías de exportación puede hacerse una primera clasificación:

Productos manufacturados. Mercancías de exportación producidas con trabajo intensivo simplificado por tecnología de punta engarzadas a procesos de producción global con importación de insumos, tecnología, maquinaria y equipo. Representa el mayor flujo exportado utilizado por corporaciones multinacionales a través de plantas de ensamble, las llamadas maquiladoras, donde destacan las automotrices, aeroespaciales, electrónicas y textiles.

Materias primas con poco o nulo procesamiento. Configuran el denominado extractivismo. En este rubro se incluyen mercancías energéticas,

sobre todo el petróleo crudo, que ha sido base del rentismo estatal y de manera creciente los minerales preciosos como, oro, plata y otros, que alienta una «nueva fiebre del oro».

Productos agroalimentarios. Estos productos primarios son producidos en campos de cultivo tecnificados o agroindustrias. La agricultura más tecnificada y ubicada en las mejores tierras produce agroalimentos demandados allende las fronteras, como frutas, hortalizas y bebidas procesadas, como la cerveza y el tequila.

Mercancías ilícitas. Son productos generados por el capital criminal con baja tecnificación y soportadas por la coerción extraeconómica, la ilegalidad y la criminalidad. La economía comandada exporta drogas de primera y segunda generación: marihuana, heroína y cocaína, y metanfetaminas y fentanilo. Se trata de una modalidad de *commodities* ilícitas. Además, se complementa con otras formas de exportación ilegal como el tráfico de personas y distintas modalidades de lavado de dinero (Márquez, 2020).

Fuerza de trabajo migrante. Significa una modalidad *sui generis* de exportación de la fuerza de trabajo, una mercancía humana que es obligada a emigrar por las condiciones estructurales de desempleo, desplazamiento, violencia y pobreza, entre otras. El perfil laboral oscila entre poco calificada y calificada. Así, cumple el papel de abastecer de trabajadores al mercado laboral estadounidense, en conjunción con inmigrantes de otras nacionalidades. La contraprestación de esta modalidad de exportación es el flujo de remesas dinerarias o masa salarial de trabajadores migrantes hacia sus dependientes económicos (Márquez, 2007).

Ramas productivas volcadas al mercado interno

A la zaga de las ramas exportadoras, pero también ensambladas en varios planos y niveles, están aquellas que se orientan al mercado interno. En ello participan capitales multinacionales y nacionales que se encargan de abastecer el mercado nacional, en particular con productos de consumo final. Una característica general es que las mercancías se tasan en precios del mercado nacional, en moneda nacional (pesos), aun cuando puedan ser importados o producidos en el propio país, salvo que se trate de *commodities* importadas, cuyos precios se fijan en dólares en los mercados internacionales, como el gas, entre otros.

Es un sector heterogéneo que utiliza distintas tecnologías e importa insumos o mercancías. No es innovador, al no desarrollar mejoras científicas o técnicas. En algunos segmentos se importan tecnologías novedosas que les confiere ventajas competitivas. Pueden utilizar la «guerra de precios» como método de competencias, inclusive beneficiarse de la baratura de la fuerza de trabajo para acrecentar sus márgenes de ganancia. Su representación política es difusa, porque negocian con los gobiernos en turno contratos, concesiones y permisos. Además de tratamientos fiscales preferenciales y ajustes legislativos en materia laboral y comercial. Se trata de una gran variedad de actividades:

Banca privada transnacional y nacional. Los servicios de depósito y préstamo están concentrados en grandes bancos privados multinacionales. La banca comercial tiende a desatender su función básica y canalizar sus recursos a las funciones propias de una banca de inversión. En tanto que la banca de desarrollo se ha desplomado y desarticulado, en ausencia de política de fomento a sectores como el agropecuario, industrial y comercial. La banca

que opera en México no otorga créditos suficientes al capital privado como para activar ciclos económicos progresivos, como debiera de ser su función, y en lugar de ello tiende a operar como banca de inversión. En la década de los 2000, los préstamos al sector privado eran limitados, luego de la crisis financiera de la década anterior. No obstante, en la siguiente década el crédito interno al sector privado aumentó, sin que ello se haya reflejado en el crecimiento económico.

Venta de productos básicos y otros artículos de consumo. El sector está copado por corporaciones comerciales transnacionales y nacionales que en gran medida importan productos básicos para el consumo interno. Es el caso de los grandes almacenes, supermercados y tiendas de autoservicio. También hay sectores intermedios que comercializan productos de la industria nacional, incluyendo modalidades de comercio tradicional que venden productos regionales.

Construcción. En el mercado inmobiliario industrial México experimenta un auge asociado al despliegue de la industria, la expectativa del *nearshoring* y la escasez relativa de espacios para uso industrial, por lo que se detona la renta inmobiliaria. Otro detonador regional es la inversión federal en proyectos de infraestructura, como el tren de la península de Yucatán, el corredor interoceánico y el aeropuerto. En conjunto la construcción civil de instalaciones industriales teje una infraestructura ferroviaria, portuaria, aeroportuaria y carretera. No obstante las proyecciones, es de reconocer que el sector muestra una infraestructura deficiente, en particular en energía y telecomunicaciones. Si bien los precios de las telecomunicaciones han caído, los costos de la energía siguen siendo altos, especialmente del gas natural y de la electricidad.

Turismo. El principal mercado turístico se encuentra en los centros de sol y playa que atraen a grandes flujos de turismo internacional. Los

operadores turísticos (*touropedores*) que integran la mayor parte de la cadena de valor (reservaciones, transporte, hospedaje, traslados, excursiones, etcétera). Otros sitios turísticos, como ciudades patrimoniales, pueblos mágicos, sitios arqueológicos, lugares religiosos y demás se disputan a turistas nacionales e internacionales.

Energía. Los precios altos de la energía eléctrica responden a la dependencia del gas y del carbón fósil. Comparativamente, los precios de la energía eléctrica para uso industrial son más altos y volátiles que los de Estados Unidos y China. Los altos costos de la electricidad afectan a la competitividad y tiende a aletargar al conjunto de la economía, en la medida en que casi todas las actividades productivas requieren conectarse al suministro de energía eléctrica. Inevitablemente, México necesita más inversión para mejorar la generación y distribución de energía eléctrica y abaratar su precio.

Migraciones internas de trabajadores a centros fabriles y urbanos. La movilidad de trabajadores del ámbito rural al urbano, y de igual modo entre ciudades, representa una fuente de trabajadores de distintos niveles de calificación que nutren de fuerza laboral a los distintos emplazamientos productivos que operan en el país, sea con fines de exportación o destinado al mercado interno.

Ramas productivas atrasadas vinculadas a mercados locales

En un tercer nivel podemos ubicar a una amplia y dispersa variedad de ramas productivas de corte tradicionales, arraigadas en ámbitos regionales y locales, particularmente desempeñadas por pequeños productores,

profesionistas, trabajadores informales y actividades ilícitas. Como rasgo común, el pequeño capital detenta una ganancia inferior a la media, pero ocupa espacios donde los grandes capitales no pueden competir o no tienen interés en hacerlo. Su modo de operación no se centra en el plusvalor absoluto (incremento de la productividad con base en la mejora tecnológica) sino en el plusvalor absoluto (trabajo intensivo, largas jornadas y bajas remuneraciones) y, en el extremo, en la superexplotación del trabajo (remuneración por debajo del valor de la fuerza de trabajo). En México, el pequeño capital es predominante en el tejido productivo (% de empresas pequeñas y medianas); además de que es uno de los países con mayor horas trabajadas y menor productividad. Se trata de un sujeto social reaccionario, en tanto impide el progreso (incremento de la productividad del trabajo) y el mantenimiento de formas regresivas de explotación. Lo mismo se puede decir de su representación política, en específico de los partidos, políticos y gobernantes que reivindican estas formas de trabajo y de vida como naturales, morales o dignas dentro de un estado de pobreza y marginalidad.

Pequeños productores directos. Una amplia variedad de actividades con baja composición orgánica de capital, en consecuencia, bajos niveles de tecnificación y mayor intensidad del trabajo personal, familiar o asalariado. Son formas de producción de subsistencia y de comercialización de productos en el mercado donde terminan por subsumirse formalmente al capital, pese a que se trata de trabajadores aparentemente libres, como los campesinos minifundistas, los artesanos con pequeños talleres, los albañiles y formas similares.

Servicios profesionales. Los profesionistas acreditados por un título académico de universidades o instituciones similares permiten que médicos, contadores, ingenieros, arquitectos, abogados y afines puedan vender

sus servicios por su cuenta en su propio despacho, consultorio o empresa de servicios. Con anterioridad gozaban de prestigio e ingresos medios y altos, pero cada vez más las profesiones se han proletarizado y los profesionistas se ven obligados a emplearse en empresas que absorben esas funciones otrora libres.

Servicios de logística. Las actividades de circulación de mercancías que organizan el almacenamiento y transporte de productos para su comercialización establecen puentes entre los centros de producción dispersos y los consumidores finales, utilizando distintos medios de transporte e infraestructura de almacenamiento y comunicación. Este sector se ha transfigurado con el advenimiento de las plataformas digitales de comercio electrónico que han asumido la vanguardia logística.

Trabajo «autónomo». Actividades realizadas por cuenta propia o de manera «autónoma (*freelance*), que incluye a contratistas independientes o consultores. Asimismo, participan trabajadores desempleados que realizan su labor de manera independiente de una empresa. Ofrecen su fuerza de trabajo a clientes o empresas con libertad de condiciones. El tiempo de trabajo se adecua a las necesidades de cada actividad o contrato. Habitualmente se trata de trabajadores que adquirieron un aprendizaje o capacitación en empresas, pero fueron despedidos y se ven obligados a vender su trabajo por su cuenta.

Economía informal. Abarca una enorme variedad de actividades económicas en diferentes categorías. Se estima que más de la mitad de los trabajadores y más de 90% de las micro y pequeñas empresas a escala mundial están en la informalidad. Comúnmente realizan sus actividades en condiciones precarias, inseguras, insalubres. Los trabajadores tienen perfiles con bajos niveles de calificación y baja productividad; los horarios de

trabajo son extensos o indefinidos, al igual que los lugares de trabajo. Los ingresos son irregulares y bajos. No detentan seguridad social ni tiene protección de leyes laborales. No pagan impuestos.

Actividades criminales. El capital criminal opera dentro de la economía informal, pero por su carácter ilegal, tiene un espacio propio que se puede identificar como economía subterránea. Se engarza con el crimen organizado que opera internacionalmente, pero en este caso son modalidades regionales o locales del crimen común que se subordina a los grandes grupos criminales o actúa por cuenta propia en actividades como el narcomenudeo, el robo, la extorsión, el sicariato, entre otras. Es la forma más degradada del trabajo, por lo que más bien se trata de un lumpenproletariado.

Una potencia desvalida o una industrialización dependiente

El caso de México desafía las teorías convencionales de desarrollo o la economía del desarrollo, porque cumple los requisitos mínimos de la industrialización exportadora, el libre comercio y la estabilidad macroeconómica, pero no ha logrado desplegar un crecimiento económico ni mucho menos convertirse en una potencia económica. Al contrario, conserva el estatuto de una economía subdesarrollada y dependiente con un patrón de acumulación basado en el crecimiento exportador y un caudal de sectores y ramas de baja productividad vinculados a sectores laborales de bajos ingresos.

El desafío a las teorías del desarrollo convencionales es diverso: la teoría de la transformación estructural y la industrialización industrialista

enfatisa la exportación manufacturera de alto valor (UNCTAD, 2016), la ortodoxia neoliberal, el libre comercio y la estabilidad macroeconómica (Williamson, 1990); los neodesarrollistas, el desarrollo nacional dirigido por el Estado basado en la exportación y el rechazo al proteccionismo (Bresser-Pereira, 2007); en tanto que las posiciones más políticas enarbolan el nacionalismo desde el estatismo y la soberanía energética, y los populistas lo complementan con la asistencia social.

El capitalismo global tiene una elevada propensión a la crisis por sobreinversión o sobreacumulación, adicionalmente ha registrado crisis por estrangulamiento de la producción, como la derivada de la pandemia de Covid-19.

Por su carácter dependiente y subdesarrollado, la economía mexicana solía tener grandes crisis macroeconómicas, como las ocurridas en 1976, 1982, 1987 y 1994, que derivaban en devaluaciones, pero el peso ya no se ha devaluado drásticamente y se mantiene estable la inflación desde el cambio de siglo. Mientras que la deuda pública se mantiene estable y es relativamente baja o manejable, puesto que se sitúa en 56.03% del PIB y el servicio de la deuda representa 6.2% para 2021 (Banco Mundial, 2022). Inclusive en lugar de caer en situación de impago (*default*), el gobierno mexicano comedidamente realiza pagos anticipados.

En tanto que en los países desarrollados o en China se registra una sobreinversión en infraestructura, en los países atrasados, como México, se verifica lo contrario. Para 2023, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) estima que la inversión pública en infraestructura será de 3.6% del PIB, con ello el promedio será de 2.94% entre 2019 y 2023, inferior a 3.9% al de 2013-2017 del gobierno pasado. La infraestructura es crucial para la provisión de medios de producción colectivos (por ejemplo, redes eléctricas,

autopistas y puentes), y para los medios de consumo colectivo (viviendas, hospitales, escuelas, centros deportivos y cuidado de la salud). Sin embargo, en el país persiste un déficit y deterioro generalizado de las infraestructuras. Las vías terrestres de comunicación son obsoletas, el transporte público peligroso y deficiente, la interconectividad digital muy desigual, aparte de que los servicios públicos de salud y educación están gravemente deteriorados. Lo anterior aunado a que la matriz energética está deteriorada por falta de inversión y es terreno de disputa entre capitales privados y el Estado. De la misma manera, el déficit de viviendas es de 8.2 millones de casas (INEGI, 23 de agosto de 2021), sin considerar que millones de personas viven en ciudades perdidas o cinturones de miseria, en casas pequeñas, inseguras y hacinadas. En el nivel nacional, la dinámica de urbanización es semejante a la verificada en las economías en desarrollo y el país es crecientemente urbano, por lo que casi tres cuartas partes de la población vive en las ciudades.

En esos y otros sectores no hay un problema de sobreproducción a la vista, pero de ello no se deriva que una solución sea mantenerse en el atraso y la falta de desarrollo de las fuerzas productivas, como supone la idea de austeridad neoliberal o «republicana» y «franciscana» del gobierno de la 4T, o las formulaciones teóricas de decrecimiento o posdesarrollo.

Baja tasa de inversión productiva

Para la economía convencional, de raíz neoclásica, es suficiente que se registre crecimiento del producto interno bruto (PIB) para que haya desarrollo; sin embargo, para los economistas heterodoxos (estructuralistas,

dependentistas) y marxistas, el crecimiento no es igual a desarrollo, puesto que lo importante es descifrar las estructuras productivas.

México experimentó crecimiento económico en el llamado «milagro mexicano», como también otras economías periféricas lo hicieron, dentro de esa denominada «edad de oro del capitalismo». Hubo altos salarios, producción manufacturera para el mercado interno, exportaciones, etcétera. Una vez concluido ese periodo, la economía nacional terminó con un aparato productivo atrasado u obsoleto. Se presentó crecimiento con desarrollo desarticulado y con bases débiles. No se desarrollaron las industrias de punta del capitalismo en expansión.

Recientemente, la «nueva fiebre del oro» mediante el extractivismo de recursos naturales que reporta incremento de la inversión extranjera, de producción, exportación, ingreso de divisas y superávit fiscal, contrasta con la devastación del territorio, la contaminación de aguas, tierras y aire, el balance es otro. Un crecimiento fundado en el agotamiento de recursos naturales no es un verdadero desarrollo. Lo mismo para el caso de las maquiladoras de exportación, que supone inversión, producción, exportaciones y divisas, pero a costa de magros salarios, uso intensivo de recursos naturales y desarticulación de cadenas productivas y de los mercados internos. Se trata de una industrialización espuria.

Por otra parte, el proyecto del gobierno actual, centrado en la sobreinversión estatal en el sector petrolero (Pemex y refinerías Deer Park y Dos Bocas), al amparo de la ideología del nacionalismo, será insuficiente si ésta no alienta la inversión productiva del plusvalor y abre cauces para ciclos de acumulación ampliada. La obsesión estatista de concentrar inversión en una sola rama, sin encadenamientos productivos ni desarrollo de fuerzas productivas, puede conducir a una crisis fiscal del Estado y, dentro del Estado, a un

debilitamiento y desproporción entre las ramas burocráticas y las actividades de gestión del desarrollo. Por un lado, una hipertrofia y por el otro raquitismo.

La inversión del gobierno mexicano en Deer Pack ¿se puede interpretar como fuga de capitales, en la medida en que la compra significa el traslado de plusvalor bajo la forma de impuestos o deuda, plusvalor potencial, para invertir en el exterior, sin desarrollar capacidades productivas en su propia economía, con la sola expectativa de apropiarse de rentas energéticas y ganancias.

Niveles de inversión/PIB

Entre las claves de interpretación alusivas a la reinversión del excedente o plusvalor en una economía capitalista se encuentra el rubro de inversión de capital representada por la integración del capital fijo en tanto puntal de la inversión privada. En este rubro, México muestra buenos indicadores. La inversión en formación bruta de capital fijo no es del todo despreciable: representa 20% del PIB en 2021, aun cuando sigue una trayectoria declinante desde 2016, cuando alcanzó 23% y no se diga de 1981, cuando alcanzó su pico más alto de 25% (BM). En términos comparativos, mientras México registró 20% en 2021, China 42% y Estados Unidos 21%, Alemania 22%, Brasil 21%.

Es bien sabido el hecho de que el motor del desarrollo en cualquier economía capitalista se ubica en la inversión del capital privado, a menos de que se trate de un capitalismo de Estado, como pudiera ser actualmente el caso de China. Respecto a México, destaca que el grueso de la inversión ratifica ese aserto, cuando se observa que la mayor parte de la inversión está del lado del capital privado y no del capital estatal.

Para el segundo trimestre de 2022, la inversión representó 20.3% del PIB, proporción menor a la del trimestre anterior, cuando fue de 20.6%. En

ese mismo periodo, la participación de la inversión fue de 17.6 puntos y la de la pública sólo fue de 2.7. La Formación Bruta de Capital Fijo (inversión) tuvo un avance anual de 6.9%. La inversión desagregada entre el sector público y el privado es sintomática: el crecimiento anual de la privada fue de 7.4% mientras que el de la pública fue de sólo 3.4%.

Inversión extranjera directa

Desde la implementación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, ahora T-MEC, se ha observado una avalancha de inversión extranjera directa (IED) que responde a la configuración de México como una plataforma de exportación hacia Estados Unidos, el principal mercado del mundo, bajo el esquema de industrialización fragmentada y dependiente.

Empresas multinacionales en México

La industria maquiladora de exportación representa un medio para que las fábricas, propiedad de firmas extranjeras que operan en México, accedan a los programas de importación de materias primas, maquinaria y equipo en un régimen favorable libre de impuestos y aranceles, y con esos beneficios poder acceder a la infraestructura industrial y abundante fuerza de trabajo calificado o poco calificado con bajos salarios en comparación con los mercados laborales internacionales, el denominado arbitraje laboral (Delgado y Martín, 2015).

Desde los 1990, el aumento del flujo de IED no ha redundado en un incremento concomitante del valor agregado de las exportaciones derivado

de la transferencia de nuevas técnicas de producción, conocimientos y tecnología, salvo excepciones, como la industria electrónica de Jalisco y su red de proveedores (Dabat, Ordoñez y Rivera, 2005).

Entre los motivos por las cuales la IED se ubica en México destaca su posición geoestratégica, la desvalorización laboral y el mercado interno. La vecindad con Estados Unidos, el principal mercado mundial, con el que comparte una frontera de 3 mil 200 kilómetros; el T-MEC (antes TLCAN); la configuración de la economía mexicana como plataforma de exportación, y el cúmulo de ventajas competitivas mundiales para las cadenas de valor que instalan sus emplazamientos productivos en el país. En México, las empresas multinacionales aprovechan la fuerza de trabajo barata, la industria maquiladora de exportación es el ejemplo más ilustrativo.

Adicionalmente, algunos segmentos de la IED se instalan en México con el cometido explícito de acceder al mercado interno, y en esas circunstancias es llamativo que las empresas multinacionales que arriban, por lo general, aportan una capacidad instalada nueva muy escasa, toda vez que en su estrategia de expansión se considera comprar empresas existentes que lideran el mercado, en particular en el sector de los servicios. Relativo a ello, se pueden considerar las grandes adquisiciones en el sector financiero, como los bancos Bancomer y Banamex, aunque también en la industria, como sucedió con Grupo Modelo.

En tanto que la baratura de la fuerza laboral sea uno de los principales factores de atracción de IED, sobre todo de la industria de exportación, es improbable que se genere un círculo virtuoso donde las grandes corporaciones que arriban al país transfieran tecnología al aparato productivo nacional y que alienten cambios profundos en la estructura productiva. A su vez, la IED volcada a los servicios si bien ha modernizado el sector, ello no

implica necesariamente que se invierta en I+D, sino que se ha catapultado la importación de la tecnología desde matrices en sus países de origen, lo que parece profundizar la dependencia tecnológica en general.

La apertura externa, impulsada por el modelo neoliberal, no ha superado los problemas de la cuenta corriente en la medida en que las importaciones no se han reducido, sino por el contrario, se han acrecentado, y que el valor de las exportaciones no se ha incrementado sustancialmente. Se observa el efecto de la IED en el incremento del desequilibrio constante de la balanza de servicios factoriales, debido a las transferencias de las ganancias a sus casas matrices en rubros como el pago de intereses por uso de capital, pago de intereses por deuda al exterior, pago de ganancias por IED, pago de marcas por IED y pago por dividendos por inversión extranjera de capital o de cartera.

Ninguna fórmula secreta: importar para exportar

Contrario al objetivo inconcluso del modelo de acumulación precedente denominado industrialización por sustitución de importaciones, con la implantación del modelo neoliberal se alienta la fórmula de importación temporal para ensamblar productos de exportación, en un marco de subordinación productiva a la industria fragmentada propia de las cadenas de valor global.

Reflejo de la incapacidad para generar bienes de capital e insumos industriales (el sector I de la economía, el productor de medios de producción), como es propio de la industria maquiladora de exportación, la balanza comercial suele registrar déficits anuales, aunque no muy grandes, inclusive

registra periodos con superávit en 1982-1988, 1995-1996, y 2020. Es decir, el punto clave de la economía mexicana ha sido que la plataforma exportadora multinacional importa para exportar, con lo cual se sustituye la ausencia del sector I, sin generar encadenamientos productivos ni mercado interno, y más bien se genera una salida de recursos como forma de pago para adquirir la tecnología, maquinaria y equipos que no se producen internamente.

Fuga de capitales o transferencia de excedente

El fenómeno de la fuga de divisas expresa el problema que una economía como la mexicana tiene que pagar al exterior, por ejemplo, el pago de servicios de la deuda externa, una deuda total que se subdivide en los servicios de la deuda; además se pueden considerar en el movimiento de fuga los recursos de nacionales que se invierten en el extranjero. Desde la crisis de la deuda de 1982 se han experimentado distintos escenarios del pago de los servicios de la deuda. Entre ese año y 1988 se registró una mayor salida de recursos en comparación a los que entraban. El peso de la deuda ha variado, mientras que en 1981 era de 30% del PIB, al año siguiente remontó a 50% y en el subsiguiente a 62%. En la actualidad, la deuda se ubica en 56% del PIB.

Las remesas de pago por concepto de ganancia del capital extranjero es un fenómeno estructural de la apertura a la IED. Con el caudal de esta modalidad de inversión se abren dos posibilidades, la primera que las utilidades se reinviertan en la economía mexicana o que se repatrien a las sedes corporativas en el extranjero o ambas. Por ejemplo, para el caso de las multinacionales basadas en Estados Unidos se calcula que la repatriación de utilidades hacia Estados Unidos entre 2000 y 2009 fue por un monto

promedio anual de 800 millones de dólares, que representan 67% de las utilidades totales o 7% de la IED, mientras que las utilidades reinvertidas promediaron cada año 400 millones de dólares, 33% del total, por lo cual la IED estadounidense en México tiende ser repatriada más que reinvertida en México (Briseño y Neme, 2011).

El pago de regalías al capital extranjero se refiera a la retribución por el uso de ciertos bienes intangibles o derechos, aparte de la transferencia de conocimiento confidencial, que comprenden modalidades de pago como los derechos de autor, los derechos de propiedad industrial y de transferencia de tecnología. El protectorado mundial sobre los derechos de autor protege a obras literarias, artísticas o científicas, además de películas, patentes, marcas, dibujos o modelos, planos, fórmulas o procedimientos secretos, o informaciones de industrias, comercios o ciencias. Estas medidas de protección legal suponen una renta tecnológica o una renta cultural, en la medida en que el propietario cobra a terceros por el uso del producto o bien bajo su propiedad reconocida por leyes internacionales.

La transferencia de capital incluye grandes sumas de dinero de la economía nacional hacia el extranjero para hacer depósitos, inversión inmobiliaria o dirigirlo hacia paraísos fiscales, entre otras modalidades. Se trata de movimientos de dinero internacional que conjuga variantes legales e ilegales, formas de evadir al fisco o la consabida huelga de inversiones en la economía nacional de origen o sólo la inexistencia de condiciones de rentabilidad y el ofrecimiento de mejores condiciones de rendimiento en otros países.

Ganancias por comercio intrafirma en una economía tejida por cadenas de valor global. Si más de 80% del comercio internacional en realidad es comercio intrafirma, es decir, el intercambio dentro de las cadenas de valor global que orquestan las grandes corporaciones al delegar en empresas

filiales, asociadas o subcontratadas la producción, es de entender que las exenciones fiscales, el derrumbe de aranceles y el abatimiento de costos de producción arrojen grandes dividendos a las corporaciones, por lo que el excedente se canaliza mediante el comercio intrafirma.

Potencia económica emergente sólo en apariencia

De acuerdo con el tamaño de la economía, México figura como la decimoquinta economía del mundo por su tamaño del PIB de 1.29 billones de dólares para 2021 (BM) y como la segunda de Latinoamérica, atrás de Brasil. Pero ese volumen no es suficiente para considerarla una potencia consolidada o emergente. No pertenece ni al núcleo hegemónico conformado por las potencias capitalistas congregadas en el G7 (Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Alemania, Francia, Italia y Japón) ni a las denominadas economías emergentes aglutinadas en los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica). En consecuencia, no tiene peso geopolítico y únicamente está encerrado en una jaula de oro o enclavado en el TLCAN/T-MEC, como un falso socio comercial que más bien figura como un subordinado a la economía estadounidense.

La configuración del gran capital en México articula a corporaciones multinacionales y nacionales, volcadas a la exportación y al mercado interno. Según el listado de «Las 500 empresas más importantes de México» (Expansión Digital, 22 de julio de 2022), 233 firmas (47%) son de origen extranjero, las cuales generaron ventas por 7.2 billones de pesos en 2021, equivalente a 35% de las ventas acumuladas por las 500. Destacan Walmart, General Motors de México y Grupo Financiero BBVA con más ventas en México. Las 233 empresas extranjeras con más ventas en México se desempeñan en 44 sectores

de la economía, pero sólo 10 de éstos concentran 78.2% de sus ventas acumuladas. El subsector más destacado es el de las armadoras automotrices, 8 de las cuales se ubican entre las 15 empresas extranjeras más importantes, aun cuando esta actividad ha padecido la escasez de chips y cuellos de botella en las cadenas de suministro globales. En segundo lugar, se ubican los servicios financieros, en concreto los tres bancos más grandes en el país: BBVA (España), Citibanamex (Estados Unidos) y Santander (España). Es llamativo también que destaque la industria cervecera, otrora nacional: Modelo (Bélgica) y Heineken de México (Países Bajos).

Cuadro 1

Sectores donde operan las empresas extranjeras
más importantes en México por su ventas, 2021

<i>Sector</i>	<i>Ventas acumuladas por empresas extranjeras en «Las 500 empresas...» (%)</i>
Armadora	24.1
Comercio autoservicio	11.8
Servicios financieros	11.3
Automotriz y autopartes	8.5
Seguros y fianzas	5.1
Alimentos y bebidas	4.3
Siderurgia y metalurgia	3.8
Electrónica	3.4
Bebidas alcohólicas y tabaco	3.2
Energía	2.6
Otros	21.8

Fuente: *Expansión*, 10 de junio de 2022.

De las principales firmas nacionales en la lista de «Las 500 empresas más importantes de México» (*Expansión*, 10 de junio de 2022) destacan la empresa petrolera estatal, las del comercio electrónico, aerolíneas, entretenimiento, siderurgia, metalurgia, hotelería y turismo. La lista la encabeza Petróleos Mexicanos (Pemex), América Móvil, Wal-Mart de México, Comisión Federal de Electricidad (CFE), Fomento Económico Mexicana (FEMSA), General Motors México, Grupo Bimbo, Alfa, Grupo México y Cemex.

Desde otra perspectiva, la Bolsa Mexicana de Valores es controlada por cinco empresas que acumulan 55% del índice S&P/BMV IPC (Méndez, 2021): América Móvil (13.08), Wal-Mart (11.41), Femsa (10.43), Banorte (10.30) y Grupo México (9.47).

No obstante, conviene advertir que atrás de las historias de éxito plasmadas en ese *ranking* se encuentran mecanismos de operación política, mediante los cuales el Estado mexicano forma grupos empresariales afines, sobre todo mediante concesiones y contratos. Los principales grupos empresariales, sean sus matrices o subsidiarias o concesionarias, firman contratos preferentes. Por ejemplo, pactaron 305 contratos en enero de 2018 a febrero de 2019 por 2 mil millones de pesos, de los cuales 83% de los contratos fueron por adjudicación directa (Ocaranza, 2019).

Crecimiento lento

En términos generales, México muestra una dinámica de crecimiento languideciente, semejante a las economías sudamericanas más grandes como Brasil, Argentina y Colombia, igualmente subdesarrolladas y

dependientes; empero, a diferencia de esas economías especializadas en la exportación de recursos naturales, la mexicana se ha encauzado a la exportación de productos manufacturados. La economía mexicana creció 3.1% en 2022 impulsada por el sector manufacturero, luego de un repunte de 4.7% en 2021 que le sucedió a la caída de -8.0% en 2020 derivado de la crisis de la pandemia de covid-19.

Los panegiristas de los gobiernos anteriores y del presente suelen argumentar que el bajo crecimiento económico obedece a factores externos coyunturales, como puede ser la caída de la demanda de automóviles en Estados Unidos, la caída de la demanda de petróleo, la retracción en el mercado de minerales o la caída de demanda de determinados productos agrícolas. Es decir, la supuesta «economía nacional», responde negativamente a la recurrente caída de la demanda externa en sectores dominados por empresas multinacionales. Es la expresión más clara del carácter estructural atrasado de la producción capitalista dependiente.

Crecimiento exportador manufacturero y de materias primas

Las exportaciones mexicanas representan 40% del PIB y la industria manufacturera 18% del PIB; no obstante, el flujo exportador manufacturero se compone de una canasta de productos con bienes ensamblados por las plantas maquiladoras, principalmente de productos electrónicos y automóviles, más que en materias primas y productos básicos, las denominadas *commodities*. En primer término, destaca el flujo automotriz que comprende vehículos, motores de vehículos, piezas y accesorios, camiones

de reparto y tractores. En segundo lugar, se registra el flujo electrónico incluye computadoras, pantallas de video, cables de aislar, equipos de transmisión y refrigeradores. En tercer término, aparece el flujo exportador de *comoditties* como petróleo, oro y plata.

Configuración de la economía mexicana como plataforma exportadora del capital multinacional

El hecho relevante es que la economía mexicana funciona como una plataforma de exportación operada por capitales multinacionales que comercian preferencialmente con Estados Unidos, sea por ser filiales o por estar subcontratados con convenio comerciales, con 76.2% del flujo exportador hacia el principal centro económico del mundo y en un segundo y lejano lugar China con 2.07%. A todas luces, se trata de un modelo de industrialización trunca en tanto los procesos son de ensamble o maquila sin encaadenamientos productivos nacionales y una industrialización dependiente que está subordinada al capital multinacional orquestado por el TLCAN, ahora T-MEC.

No olvidemos que el proyecto de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) (1940-1976), en lugar de desplegar una acumulación en torno a un proyecto de industrialización nacional, sólo creó las bases para que se asentara el capital multinacional y se utilizara al país como base de producción y exportación. De hecho, en México operan plantas ensambladoras automotrices desde 1925, con líneas de ensamble de Ford, detrás de General Motors, luego de casi un siglo no se ha consolidado una sola industria nacional con sus cadenas productivas articuladas internamente

y en su lugar ha escalado el desarrollo del sector maquilador de exportación que aprovecha la sobreoferta de trabajo barato y los recursos naturales desregulados.

Debido a la vecindad entre ambos países, México se adhiere al principal polo capitalista del mundo y participa del bloque económico de América del Norte, junto con Canadá, que configuran una aglomeración económica semejante a la de un continente y principal centro gravitacional de la economía mundial. En ese espacio de valor multinacional, México opera como reservorio de trabajo para la economía estadounidense, que mediante la estrategia de relocalización industrial ha desplazado plantas de ensamble con trabajo intensivo, aunque con tecnología de punta, y ha disuelto empleos sindicalizados en su propio país, lo cual redundando en un abaratamiento de los costos laborales.

Para efectos prácticos, México se ha convertido en un fabricante remoto, aunque vecino, de compañías automotrices estadounidenses o de empresas asiáticas o europeas que buscan exportar hacia Estados Unidos, donde también participan empresas mexicanas. Cumple el papel de proveer un gran volumen de autos, camiones y piezas: tan sólo en 2021, México exportó 2.7 millones de vehículos ligeros. En conjunto, la economía mexicana opera como una *plataforma multinacional de exportación* hacia el principal centro económico mundial.

Este papel subsidiario es semejante al que cumplen otras economías subordinadas a grandes bloques económicos, por ejemplo, en Europa lo cumple Polonia respecto de la industria alemana, el principal centro económico de la Unión Europea. En ese tenor, México y Polonia —donde también se puede incluir a este club de economías industrialmente dependientes de Rumania y Turquía, en el caso europeo— tienen asignada

una específica función, la de operar como el patio de maniobras industriales de los grandes centros económicos globales y en ello cifran sus expectativas de crecimiento y desarrollo, mediante una industria dependiente. China y otros países asiáticos también han funcionado como productores remotos de multinacionales y proveedores de mercancías de exportación de diversas ramas industriales, pero han logrado trascender el papel subordinado para colocarse como potencias industriales emergentes y desplegar ciclos de crecimiento alto sostenido en el tiempo. Desde ese punto de vista, México estaría en una tercera categoría de economías industriales a escala mundial, lejos de las potencias hegemónicas y de las potencias emergentes.

Exportación de productos tecnológicos

Un rasgo adicional de México es que en el flujo exportador también se incluye un volumen considerable de productos electrónicos con un alto contenido tecnológico, y en ese rubro se coloca como el octavo exportador mundial de productos de las tecnologías de información y comunicación (TIC), con un volumen cercano al de Estados Unidos. México exporta partes y estructuras de aviones, teléfonos inteligentes, televisores, equipos y aparatos del servicio médico, microprocesadores, computadoras entre otros aparatos con tecnología avanzada. Mientras que este tipo de productos tecnológicos representaban sólo 3.5% del PIB manufacturero entre 1980 y 1994, pasó a 24.5% entre 2007 y 2011.

Desde esa perspectiva, México aparece, de nueva cuenta, como una gran economía industrializada, técnicamente sofisticada y altamente diversificada,

que produce y exporta grandes volúmenes de bienes complejos y de alto valor agregado. Más aún, se presenta como una economía exportadora de mercancías clasificadas como de alta tecnología. Esta parecería ser la descripción de una potencia industrial o de un país desarrollado, o cuando menos, de una economía emergente que experimenta ciclos de alto crecimiento, enriquecimiento súbito y con una expectativa de convertirse en una verdadera potencia económica por su tamaño, complejidad y exportación.

Sin embargo, esta no es más que una apariencia, un espejismo, si consideramos que se trata de una economía basada en la industria maquiladora, con ciclos económicos de bajo crecimiento, tendencia al déficit comercial, con presiones cambiarias, espiral inflacionaria y propensión a la recesión, con un nivel de ingresos medios y patrones de distribución muy desiguales, con una mayoría de población en la pobreza, que en lugar de configurarse como una potencia industrial, se está degradando paulatinamente a ser un exportador más de recursos naturales: petróleo, minerales y agroalimentos; sin omitir que también exporta drogas y fuerza de trabajo migrante, además de que vive sumida en la violencia estatal y criminal en todos los planos y niveles.

Sobreevaluación cambiaria

El régimen monetario ha maniobrado con la sobrevaluación cambiaria del peso frente al dólar para inducir el abaratamiento de las exportaciones y desvalorizar la fuerza de trabajo, además de acompañar la política antiinflacionaria.

La política monetaria ha recurrido a los flujos internacionales de capital desde 1988 para brindar una estabilidad relativa al tipo de cambio

estable y controlar la inflación. No obstante, este mecanismo arroja efectos indirectos, como la especulación bursátil y trastoca el sistema crediticio. De ahí que la banca comercial deje de ejercer sus funciones sustantivas y se decante hacia la banca de inversión, en desdora de la derrama crediticia. Con ello se obstruye el financiamiento que otorga la banca a las empresas y se traba, además la inversión necesaria para rubros estratégicos como I+D o formación de capital fijo.

Como respuesta, a partir de la segunda mitad de los 1990 y principios de siglo XXI emergen otras modalidades de financiamiento no bancario, como las instrumentadas por los proveedores y las casas matrices, o la emisión de títulos en el extranjero y endeudamiento externo, entre otras.

Déficit comercial: importar para exportar

La liberalización comercial impulsada desde el ingreso de México al GATT, hoy OMC, pero sobre todo con la puesta en vigor del TLCAN/T-MEC, se ha reestructurado la economía nacional y reorientado hacia la exportación. Al respecto, se ha propiciado que las exportaciones pasaran de 9% del PIB en 1980 a 41.1% del PIB en 2021.

El modelo de desarrollo parte del supuesto de que las exportaciones son el motor del crecimiento. De hecho, las exportaciones representan 40.36% de la demanda agregada. En apariencia ejercen un efecto multiplicador, porque se supondría que atraen a otros sectores que proveen insumos, además de que generan empleos y contribuyen a la formación bruta de capital fijo. No obstante, el tráfico exportado no ha significado la reducción de las importaciones, al contrario, la lógica de funcionamiento del

crecimiento exportador ha sido que la mayoría de las empresas exportadoras se adhieren al programa de maquilas o al Programa de Importaciones Temporales para la Exportación (Pitex) mediante el cual adquieren beneficios fiscales para importar temporalmente mercancías para alimentar el proceso productivo que se organiza en empresas exportadoras como las maquiladoras, que son las que mayor exportación realizan al final de cuentas. Por tal motivo, las exportaciones más las importaciones representaron casi 84% del PIB en 2021. Con todo, en ese mismo año, la balanza comercial arrojó un saldo negativo de -11 mil 491.1 millones de dólares en 2021 (INEGI, 2022).

Dependencia tecnológica

Aunque China e India muestran avances asombrosos en desarrollo tecnológico, por el momento, los datos muestran que todavía están por detrás de Estados Unidos, Alemania y otros países avanzados. En la configuración tecnológica global, los principales polos de innovación se encuentran en Estados Unidos, Alemania y China. Más allá de la carrera tecnológica entre las potencias consolidadas y las emergentes, México se ubica a media tabla, en el lugar 56 de 129, según el Índice Mundial de Innovación (OMPI, 2019). En ese indicador se consideran variables como inversión en I+D, patentes internacionales, aplicaciones a telefonía móvil y exportación de alta tecnología.

El hecho es que el grueso del flujo exportador desde México está compuesto por productos de bajo valor agregado, y los de alto contenido tecnológico atienden a esquemas de «maquila tecnológica». La configuración

industrial fragmentada y dependiente no ha dado lugar a ninguna forma de transferencia ni aprendizaje tecnológico, salvo lo que ocurre en las terminales industriales de las cadenas de valor global, sin irradiar al resto de los sectores productivos.

Principales fuentes de divisas

México es un país subdesarrollado y dependiente cuya economía ha estado soportada por el petróleo, las remesas salariales de los migrantes mexicanos que laboran en Estados Unidos, el turismo y en la exportación manufacturera de las maquiladoras y la exportación de materias primas minerales y agroalimentarias.

Hasta hace poco el petróleo crudo era la principal fuente de ingresos, mas los precios internacionales, la mejora en el autoabastecimiento en Estados Unidos (principal comprador de crudo mexicano) y la disminución de las fuentes de extracción han disminuido estos ingresos. El petróleo crudo sigue siendo una mercancía relevante en la economía nacional y en 2021 las exportaciones significaron 29 mil 216 millones de dólares en flujo de divisas hacia México (INEGI), un nivel importante que se está viendo compensado también en 2022 por los altos precios del crudo en el nivel internacional y que han rondado los 100 dólares por barril desde que inició la guerra de Rusia en Ucrania.

Las remesas de dinero enviadas por los migrantes a sus dependientes económicos, es decir, una fracción del salario, se han posicionado como una de las principales fuentes de ingresos del país. Las remesas enviadas principalmente desde Estados Unidos a México durante 2021 alcanzaron

una suma de 40 mil 607 millones de dólares. Esto hizo que las remesas se volvieran la segunda fuente de divisas en el país. Un reporte del Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (Cemla) precisa que en el país cerca de 4.9 millones de hogares y unos 11 millones de adultos reciben remesas de sus familiares. Las remesas salariales de los migrantes es otro de los signos de la dependencia económica de México ante Estados Unidos, además de que es una fuente que, por su propia naturaleza, es inestable, depende de la política laboral y migratoria de Estados Unidos, de los ingresos salariales de los migrantes y de la mezcla de estos recursos dineros con otras fuentes no bien precisadas. El endurecimiento de las políticas de inmigración en Estados Unidos compromete esta masa salarial, que va directo al consumo y no funciona como inversión, por lo que no es una palanca del desarrollo nacional.

La industria de manufactura, sobre todo la de la industria automotriz, instalada por la inversión extranjera directa en su mayoría, se ha consolidado como el sector más dinámico de la economía nacional. Para 2021, las exportaciones automotrices fueron de 139 mil 842 millones de dólares y representaron la principal fuente de divisas para México, pese a que se estaba afrontando una crisis de semiconductores y los problemas en la cadena de suministros en el nivel global, por lo que los envíos al exterior disminuyeron en el segundo semestre de ese año. Con todo, las divisas generadas por la exportación automotriz, en gran medida han compensado la caída de los ingresos petroleros, pero se trata de una fuente que depende en todo momento de la situación de Estados Unidos, el principal destino exportador, por lo que este rubro está supeditado a los designios del T-MEC (antes TLCAN), al ciclo económico de Estados Unidos (propensión a recesión, problema de liquidez, sobreendeudamiento, inflación

y militarización) y las nuevas disposiciones laborales y fiscales del tratado, además de la crisis mundial (quiebre en cadena de suministros de semi-conductores, crisis bancaria-financiera, guerra y conflictos geopolíticos).

El turismo en 2021 también tuvo una recuperación debido al desmonte de restricciones de viaje por cuenta de la pandemia de covid-19. Para ese año el ingreso de divisas por turismo fue de 19 mil 795 millones de dólares, 80% más que en 2020, y sólo 19.4% por debajo de 2019. Para este sector el 2022 tiene una mejor cara, también por las aperturas internacionales y en el primer trimestre del año, la variación porcentual de ingreso de divisas por turismo en México fue de 3.9% menor al mismo periodo de 2019, según la Secretaría de Turismo.

Conforme al Departamento de Justicia de Estados Unidos, el trasiego de drogas desde México hacia ese país genera ingresos en promedio anual por más de 600 mil millones de pesos (más de 28 mil 150 millones de dólares al tipo de cambio de septiembre de 2020), dinero que es enviado desde el norte hacia el sur de manera furtiva. Por lo que los narcodólares podrían ser la cuarta fuente de divisas del país; no obstante, existe una controversia sobre la magnitud de las remesas salariales atribuidas a los migrantes, toda vez que se sospecha que muchos envíos de narcodólares se hacen a través de los canales convencionales de envíos de dinero que se cuentan como remesas de trabajadores migrantes a sus familias. Es difícil admitirlo, y más medirlo, pero la economía criminal podría ser la tercera o inclusive la segunda fuente de divisas del país.

Un punto importante al evaluar estas cifras es que las divisas no se pueden comparar con la inversión extranjera directa en México, pues la inversión tiene tiempos diferentes para hacerse efectiva y que la entrada de las divisas se refleje en la economía.

Costos laborales y competencia con China

Un factor crucial en la determinación de la IED, a la postre la principal fuente del capital multinacional exportador que opera en México, son los costos laborales y la competencia con China. Los capitales estadounidenses recurrieron a China en la década de los 2000 como proveedor en lugar de los mexicanos.

Con base en las estadísticas internacionales, el costo promedio de la fuerza de trabajo de la fabricación en China es de 6.5 dólares por hora para 2020, el cual contiene un aumento de 13% respecto del año previo. Mientras que en México ese mismo dato es de 4.82 dólares la hora, con un aumento de 4% frente al año anterior (Statista, 2020).

El asunto es que México compite por atraer inversión utilizando su política de abaratamiento de la fuerza de trabajo. Su empeño ha rendido frutos, porque se puede advertir que cuenta con costos laborales inferiores a los de China. Esta presunta ventaja competitiva apuntala a la industria exportadora, y podría mantenerse como política de Estado no declarada durante las siguientes décadas. A ello abona el crecimiento de la población mexicana y su «bono demográfico», esto es, la sobreoferta de fuerza de trabajo disponible para el capital multinacional.

Los costos laborales de China se han venido incrementando y los fabricantes han buscado otros lugares alternativos para la producción, como Vietnam. México no ha ganado esa competencia espuria, basada en costos laborales baratos, pero sigue siendo una economía volcada a la exportación, sin lograr generar ciclos de crecimiento alto. Un ingrediente adicional es que, con la guerra de Ucrania y los conflictos geoeconómicos entre Estados Unidos y China, se impulsa la estrategia de *nearshoring*, es decir, la

relocalización de cadenas productivas distantes hacia países con cercanía a Estados Unidos, lo que podría atraer inversiones de China a México.

Esta estrategia no es igual al *offshoring*, donde una empresa delega la producción a proveedores, que pueden ser subsidiarios, afiliados o subcontratistas. Pero la mudanza de fábricas seguiría tomando en consideración factores de localización que abatan significativamente los costos de producción: bajos salarios de los obreros, disponibilidad y baratura de energía eléctrica y combustibles, precios bajos de insumos y bajos impuestos, además de infraestructura suficiente y control político de los trabajadores, entre otros. En otras palabras, se profundizaría el modelo de industria dependiente que ha caracterizado la plataforma exportadora instalada en México. Esos factores se complementan a la posición geoestratégica de México, que comparte una frontera de 3 mil 152 kilómetros, los mismos husos horarios y el T-MEC. Ello elevará, de modo previsible, al arribo de IED. La expectativa de que México se convierta en la «nueva China» y asuma el papel de fábrica del mundo está por verse. Pero más que a una política de Estado en materia industrial, hoy ausente, responde al factor de ubicación (vecindad) y profundidad en el modelo industrial dependiente (TLCAN/T-MEC).

Distribución del ingreso entre capital y trabajo

En el capitalismo, el salario es una categoría relativa, no absoluta, se mide en función de la distribución entre capital y trabajo, y no a partir de la evolución del salario en sí mismo. Por supuesto que interesa, como una reivindicación de los trabajadores, impulsar aumentos salariales, pero

éstos serán absorbidos por el ciclo económico y eventualmente rebasados, por fenómenos como la inflación y el ajuste social. En última instancia, lo importante es develar la distribución del ingreso entre ganancia y salario.

Más allá de la implementación de políticas de privatización, liberalización y desregulación, la gestión neoliberal del capitalismo tiene como premisa acrecentar la participación de la ganancia empresarial en el ingreso nacional y abatir la participación de los salarios devengados por los trabajadores. Ese modelo ha sido muy exitoso en cumplir su cometido. Los salarios muestran una tendencia declinante como parte del PIB desde fines de la década de los 1970 y se ha profundizado en las décadas subsiguientes.

En términos comparativos, la OIT considera que México posee los peores indicadores del continente en distribución del ingreso desfavorables a los trabajadores. De acuerdo con esos datos, el ingreso laboral pasó de 38.51% a 34.43% del PIB entre 2004 y 2016, en tanto que en la mayoría de los países del continente esta participación se mantuvo por arriba de 40%.

México sobresale por ser el país donde más horas se trabaja al año con un promedio de 43 horas a la semana, pero también detenta los más bajos niveles de productividad, debido a la abundancia de pequeños capitales con baja composición orgánica de capital. A escala mundial la mayor participación del trabajo en el ingreso nacional (*labor share*) se registra en los países desarrollados, como Reino Unido (62%) y Japón (60%). En ese marco, México se encuentra a la zaga, por debajo de países latinoamericanos como Brasil (44%), Argentina (40%) y Uruguay (36%) (Observatorio de Salarios, 2016).

Entre los 1950 y mediados de los 1970, los trabajadores lograron una participación ascendente en el ingreso nacional; sin embargo, esa tendencia positiva se revirtió al punto de desplomarse en 1985, cuando tocó su

nivel más bajo para después conservar un nivel bajo en décadas venideras. Un punto significativo se registra en 1975, cuando la distribución entre capital y trabajo casi se tocan en condiciones de igualdad, cuando la participación del trabajo alcanza 49% y la del capital 51%. Después se abriría una enorme brecha con el desplome salarial perpetrado con las políticas de ajuste estructural neoliberales, hasta ubicarse en 26% para 2015, un nivel similar al de 1935, ocho décadas atrás. La caída más estrepitosa ocurrió en la industria manufacturera, precisamente en 2013, cuando el trabajo sólo participó con 18% del PIB manufacturero (Oxfam, 1018).

Los incrementos en la productividad han redundado en un patrón de distribución del ingreso favorable al a las ganancias del capital, salvo en determinadas coyunturas, cuando aumentan los salarios a la par de la espiral inflacionaria. Una política progresista cuando menos debería de revertir esa correlación de fuerzas entre capital y trabajo, por encima de los incrementos a salarios mínimos, para recomponer la participación de los salarios en el ingreso nacional frente a las ganancias empresariales.

Conclusiones

México no es una potencia económica ni una potencia emergente, pese al tamaño de su economía y dinamismo exportador. En vez de ello, es una plataforma de exportación operada por capitales multinacionales que aprovechan los acuerdos comerciales, los bajos costos laborales, las materias primas desreguladas, las infraestructuras y los beneficios estatales.

En gran medida, la industria instalada es fragmentada y dependiente, subordinada a la potencia estadounidense. Los flujos de inversión

extranjera, encarnados en las corporaciones multinacionales y las redes de valor global, son el eje de acumulación. El patrón de acumulación articula sectores exportadores de productos manufactureros ensamblados y *commodities*, sectores del mercado interno con una heterogeneidad en sus componentes tecnológicos, laborales y productivos, y sectores tradicionales de subsistencia integrados por pequeños capitales a cargo de productores directos, trabajadores informales y cuentapropistas.

Las principales fuentes de divisas provienen del sector exportador de manufacturas ensambladas, los agroalimentos, el petróleo, las remesas salariales de migrante y el turismo. Lo cierto es que también habría que incluir a las divisas derivadas de la operación criminal, particularmente la exportación de drogas, lo cual no se incluye en las estadísticas oficiales, pero que hacen de la economía mexicana una potencia económica criminal.

El deterioro del ingreso salarial en proporción a la participación de las ganancias ha sido la tónica de los programas de ajuste neoliberal hasta el presente. La desvalorización de la fuerza de trabajo ha sido la principal estrategia de competitividad de la economía mexicana para atraer inversiones.

Las disputas comerciales, tecnológicas y geopolíticas entre Estados Unidos y China han detonado la estrategia estadounidense del *nearshoring* para relocalizar empresas o cadenas de valor del país asiático hacia el propio Estados Unidos o a economías bajo su tutela, donde México tiene una ubicación estratégica dada la vecindad, infraestructura, el T-MEC y los trabajadores calificados de bajos ingresos. Asimismo, no ha participado en ninguna revolución tecnológica ni industrial, sólo asume un papel subordinado en las cadenas de valor global. El Estado mexicano no se ha caracterizado por promover una política de desarrollo científico-tecnológico

ni una política industrial articuladora de cadenas de valor. Simplemente se adhiere a tratados comerciales y a la atracción de IED, para lo cual genera infraestructuras y programas de incentivos gubernamentales, como las exenciones fiscales.

El sector productor de medios de producción es muy débil y desarticulado. En esas condiciones, el país está muy lejos de convertirse en una potencia económica mundial o una potencia emergente como para encabezar o producir con tecnología de punta que le permitiera, por ejemplo, fabricar semiconductores, dominar la biotecnología, generar energía con fuentes no fósiles, construir productos complejos de alta tecnología, etcétera.

La economía nacional depende de la importación de bienes de capital e intermedios, tecnologías para actualizar sus sistemas productivos y por tanto acusa una dependencia de los centros de innovación científico-tecnológico que redundan en la necesidad de pagar una renta tecnológica. Las tecnologías más avanzadas suelen ser importadas por corporaciones multinacionales que organizan economías de enclave en las ramas productivas más dinámicas: megaminería, industria maquiladora, agroindustrias, banca privada, establecimientos comerciales, plataformas digitales, etcétera. Por ende, la exportación de mercancías con alto contenido tecnológico configura una suerte de maquila tecnológica.

Referencias

Banco Mundial (2022). «Total del servicio de la deuda (% del PIB). México». Banco Mundial. Recuperado de <https://datos.bancomundial.org/indicador/DT.TDS.DECT.GN.ZS?locations=MX>

- Bresser-Pereira, L.C. (2007). «El nuevo desarrollismo y la ortodoxia convencional». *Economía UNAM*, 4(10).
- Briseño, J. y Neme, O. (2011). «Repatriación de utilidades de la inversión extranjera directa: la relación entre México y Estados Unidos». *Norteamérica*, 6(1).
- Dabat, A., Ordoñez, S. y Rivera, M.Á. (2005). «La reestructuración del cluster electrónico de Guadalajara (México) y el nuevo aprendizaje tecnológico». *Problemas del Desarrollo*, 36(143).
- Delgado, R. y Martín, D. (2015). «La economía política del arbitraje laboral global». *Problemas del Desarrollo*, 46(183).
- Expansión* (10 de junio de 2022). «El top 10 de las 500 empresas más importantes de México». *Expansión*. Recuperado de <https://expansion.mx/empresas/2022/06/10/10-empresas-mas-importantes-mexico-2022>
- Expansión* (22 de julio de 2020). «Estas son las firmas extranjeras más grandes dentro de «Las 500»». *Expansión*. Recuperado de <https://expansion.mx/empresas/2022/07/22/empresas-extranjeras-mas-ventas-mexico-2021>
- INEGI (2022). Información oportuna sobre la balanza comercial de mercancías de México. Recuperado de https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2022/balcom_o/balcom_o2022_01.pdf
- INEGI (23 de agosto de 2021). Encuesta Nacional de Vivienda (ENVI) 2020. Principales resultados. INEGI/Infonavit/Sociedad Hipotecaria Federal (SHF). Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2021/envi/ENVI2020.pdf>
- Márquez, H. (2007). «Migración y desarrollo en México: entre la exportación de fuerza de trabajo y la dependencia de las remesas». *Región y Sociedad*, 19(39).
- Márquez, H. (2020). «El capital es el crimen organizado: violencia, mercancía ilícita y dinero negro». En Esquivel, S., Martínez, L. y Hernández, J. (coords.),

- Textos y contextos psicosociales. Violencia, pobreza y género.* Querétaro: Consejo de Ciencia y Tecnología del Estado de Querétaro.
- Méndez, A. (19 de agosto de 2021). «Cinco empresas dominan en la Bolsa Mexicana de Valores». *El Economista*. Recuperado de <https://www.eleconomista.com.mx/mercados/Cinco-empresas-dominan-en-la-Bolsa-Mexicana-de-Valores-20210818-0147.html>
- Observatorio de Salarios-Instituto de Investigación para el Desarrollo con Equidad (EQUIDE) (2016). «Informe Anual del Observatorio de Salarios 2016. Los salarios y la desigualdad en México». Ciudad de México: Universidad Iberoamericana.
- Ocaranza, C. (2019). «Lo que no se cuenta de las <500 empresas más importantes de México». *Poder*. Recuperado de <https://poderlatam.org/2019/11/lo-que-no-se-cuenta-de-las-500-empresas-mas-importantes-de-mexico/>
- Oxford Committee for Famine Relief (Oxfam) (2018). «México justo: propuestas de políticas públicas para combatir la desigualdad». Ciudad de México: Oxfam.
- Statista (2020). «Costos de mano de obra de fabricación por hora: China, Vietnam, México 2016-2020». Erin Duffin. Recuperado de <https://www.statista.com/estadísticas/744071/costos-laboral-fabricación-por-hora-china-vietnam-mexico/>
- UNCTAD (2016). *La transformación estructural y la política industrial*. Nueva York y Ginebra: ONU.
- Williamson, J. (1990). «The progress of policy reform in Latin America». En Williamson, J. (org.), *Latin American adjustment: how much has happened?* Washington: Institute for International Economics.

R E S E Ñ A



Nanotecnología y sociedad en Argentina. Para una agenda inter y transdisciplinaria, de Mauricio Berger, Tomás Javier Carrozza y Gonzalo Bailo

Guillermo Foladori*

Este es el primer libro que consolida información de diversos autores sobre el desarrollo de las nanotecnologías en Argentina que, al igual a otros países de América Latina, está cumpliendo 20 años de reconocimiento gubernamental e institucionalización de algunas políticas públicas al respecto.

El libro se divide en tres grandes partes, cada una compuesta por tres o cuatro capítulos. En su conjunto trata temas de políticas públicas, aplicaciones sectoriales y contextualización en cuanto a temas clave en el desarrollo contemporáneo de las nanotecnologías, como la responsabilidad, sustentabilidad, prevención y otros.

* Uruguayo. Docente investigador de la Unidad Académica en Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas, México. Correo-e: gfoladori@gmail.com

La primera parte, con tres capítulos, analiza el contexto de las políticas de innovación y cambio tecnológico a la luz de las influencias externas y los principales instrumentos utilizados por el gobierno para promover las nanotecnologías, así como sus resultados (Sofya Surtayeva); luego, la evolución de las políticas públicas relativas a la regulación de las nanotecnologías (Gonzalo L. Bailo); para completar la sección con la implementación de normas corporativas de ISO voluntarias en su versión argentina (Viviana Fiorani).

También la segunda parte reúne tres capítulos, todos dedicados al sector de la medicina y farmacia. Se incluyen innovaciones en el sector con el papel de sus actores y su registro en propiedad intelectual (María Lorena Talbot Wright, María Cecilia Gaggiotti, Santiago Daniel Palma y María Lina Formica); el gran desafío que supone trasladar los conocimientos a medicamentos (Ismael D. Bianco, Silvina R. Salinas, Magalí E. Ridano y R. Kiyomi Mizutamari); y, por último, los requisitos regulatorios, que en el marco de la medicina son siempre los más exigentes y cautelosos (Mariano Saborido y Guido Pesce).

La tercera parte está constituida por cuatro capítulos que discuten en un nivel más teórico problemas de actualidad con relación al desarrollo de las nanotecnologías en Argentina. El primero trata de la innovación responsable ejemplificada con distintas opiniones de investigadores al respecto (Pablo Matías Herrera, Javier García Fronti y Gonzalo Ballester). El segundo analiza la evolución de los fondos otorgados a la investigación en nanotecnologías por montos, cantidad de proyectos, sector económico, regionalización, instituciones y otros ítems (Tomás Javier Carrozza). El tercer capítulo discute el principio de precaución frente a la cuestión de la seguridad de los nanomateriales (Carlos Chavera Bianchi). Y el cuarto

capítulo ahonda sobre el principio de precaución al incorporar el papel y responsabilidad de los diferentes actores frente al tema regulatorio y de gobernanza (Mauricio Berger).

Los compiladores publican este primer volumen con la expectativa de que colabore a la reflexión acerca de una agenda futura, como bien se indica en el subtítulo. Agregan, además, el interés por atraer la opinión de académicos y público en general que trabaje desde diferentes disciplinas, buscando un diálogo interdisciplinario del tema.

A la luz del contenido de los capítulos y de la pregunta de hacia dónde o cómo avanzar, los siguientes elementos pueden ser de importancia para un primer enfoque de carácter esclarecedor en cuanto a las grandes tendencias socioeconómicas y científicas y la actitud de la sociedad frente a ellas. Al mismo tiempo tales elementos ilustran la necesidad de incorporar otros sectores académicos a la discusión de las nanotecnologías

- La particularidad de las nanotecnologías y el tema de la innovación y la complejidad tecnológica está presente explícita o implícitamente en muchos de los capítulos. Aquí hay una cuestión esencial para el diálogo entre las ciencias físico naturales e ingenieriles y las ciencias sociales. Se trata de la distinción en el concepto de cambio tecnológico, innovación tecnológica, revolución tecnológica o complejidad tecnológica. Las ciencias físico-naturales e ingenieriles tienen un concepto de desarrollo tecnológico que atañe básicamente a la funcionalidad del artefacto. Luego están las ciencias económicas neoclásico-keynesianas que se refieren a la combinación de la funcionalidad con los beneficios mercantiles, aunque no siempre distinguiendo unas de otras. Y, luego, la crítica de la economía política que muestra la dialéctica entre la funcionalidad y su expresión social en el capitalismo, así como la distinción

entre diseño y producción en el componente de valor. Una discusión y aclaración de esos aspectos facilitaría el diálogo interdisciplinario.

- ❖ La regulación de las nanotecnologías es otro tema que requiere una discusión más profunda. El libro contiene tres o más capítulos que tratan no sólo de la regulación sino de las normativas voluntarias, pero, analizar la dirección tendencial que han tenido dichas formas en los últimos 30 años es crucial para reflexionar sobre el papel de las fuerzas externas en el desarrollo de las nanotecnologías en nuestros países. No es lo mismo normas voluntarias que regulación obligatoria. Estos dos caminos que no necesariamente son opuestos reflejan, por un lado, la lucha entre las fuerzas del mercado que han crecido sustancialmente desde los 1980 y representan la alternativa voluntaria; y, por otro lado, el papel del Estado como árbitro de las contradicciones de clase.

- ❖ Sucedáneo de la regulación está el principio de precaución, también un tema tratado particularmente en la tercera parte del libro. El principio de precaución se enfrenta, en buena medida, con los principios regulatorios que emanan de las ciencias físico-químicas —análisis de riesgo— porque ambas trayectorias responden a alcances temporales diferentes y a intereses sociales distintos. Otros temas de actualidad tratados en el libro son los de innovación responsable y democratización de la ciencia y la tecnología, ambos conceptos que se beneficiarían de ser incorporados a la discusión del principio de precaución.

Otro grupo de temas más restringidos a ámbitos sectoriales o más disciplinarios tienen que ver, por ejemplo, con:

- ❖ Las fuerzas internas y externas del desarrollo de las nanotecnologías en un país como Argentina. Aquí el papel de la historia de la ciencia y la tecnología, de las relaciones internacionales, del contexto económico

imperialista y de globalización, de la militarización y «doble uso» de la tecnología, es una discusión fructífera para dar un marco teórico acerca de aspectos más puntuales. El enmarque histórico tal vez sea una de las ausencias más marcadas en el libro.

- Desde una perspectiva sectorial, como se trata en la segunda parte del libro, la discusión de por qué se elige una determinada trayectoria tecnológica, a quién beneficia y qué deja de lado es de gran importancia, en particular en algunos sectores en los que formas no totalmente subsumidas al capitalismo conviven con él, como la agroecología, las terapias alternativas, los *softwares* libres. De igual forma, en el ámbito jurídico las nuevas modalidades de propiedad intelectual deben ser discutidas a la luz de la evolución histórica de la jurisprudencia vis a vis con el grado de desarrollo de la división del trabajo capitalista.

Y hay mucho más, claro está.

Referencia

Berger, Mauricio, Carrozza, Tomás y Bailo, Gonzalo (comps.) (2021). *Nanotecnología y sociedad en Argentina. Para una agenda inter y transdisciplinaria*. Buenos Aires: Centro Latinoamericano de Formación Interdisciplinaria/ Universidad Nacional de Córdoba/Secretaría de Ciencia y Tecnología.

Colaboradores

Carolina Arias Hurtado. Doctora en Estudios del Desarrollo por la Universidad Autónoma de Zacatecas (UAZ). Profesora e investigadora de la Universidad Tecnológica de Pereira (UTP), Colombia. Integrante del Grupo de Investigación Gestión en Cultura y Educación Ambiental de la Facultad de Ciencias Ambientales, UTP. Investigadora en temas de desarrollo, ruralidad, extractivismo y transición energética desde los estudios críticos.

David Barkin. Doctor en Economía por la Universidad de Yale. Profesor de Economía en la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM), Unidad Xochimilco, México. Participó en la creación del Centro de Ecodesarrollo y es miembro de su organismo sucesor, el Centro de Ecología y Desarrollo (CED). Recibió el Premio Nacional de Economía Política y es miembro de la Academia Mexicana de Ciencias e Investigador Emérito del Sistema Nacional de Investigadores. Ha publicado numerosos libros sobre problemas relacionados con el desarrollo económico en México, sistemas alimentarios y desarrollo sustentable. Algunos de sus últimos libros son: *Innovaciones mexicanas en el manejo del agua* (UAM-X y CED, 2001), *La gestión del agua urbana en México* (UdeG, 2006) y *De la protesta a la propuesta: 50 años imaginando y construyendo el futuro* (Siglo XXI, 2018).

León Felipe Cubillos Quintero. Doctor en Sociología. Profesor de planta y director de la Escuela de Posgrado de la Facultad de Ciencias Ambientales de la Universidad Tecnológica de Pereira (UTP), Colombia. Director del Grupo de Investigación en Gestión de la Cultura y la Educación Ambiental. Director de la línea de investigación en Estudios Socioculturales y Problemática Ambiental. Autor de *La interdisciplinariedad en las ciencias ambientales: la problemática ambiental del territorio como categoría de investigación para los estudios ambientales* (Universidad Tecnológica de Pereira y Red Colombiana de Formación Ambiental, 2018).

James Martin Cypher. Doctor en Economía por la Universidad de California. Docente investigador jubilado del Doctorado en Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas (UAZ), México. Fue becario de la Comisión Fulbright. Ha sido profesor visitante en American University, la Universidad Nacional Autónoma de México, la Universidad Autónoma Metropolitana y la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales de Chile. El desarrollo de América Latina y el comportamiento macroeconómico de Estados Unidos son temas de su especialidad. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores (nivel III) y profesor emérito de Economía en la Universidad Estatal de California. Cabe resaltar que forma parte del comité editorial de las revistas *International Journal of Development Issues*, *Latin American Perspectives* y *Ola Financiera*, y del consejo asesor de *Canadian Journal of Development Studies*. Autor de *The process of economic development* (Routledge, 2014) y cuatro libros más. Ha publicado más de 65 capítulos de libros y 100 artículos en revistas especializadas de diversos países.

Guillermo Foladori. Doctor en economía por la Universidad Nacional Autónoma de México. Docente investigador de la Unidad Académica en Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas y coordinador de la Red Latinoamericana de Nanotecnología y Sociedad (Relans). Pertenece al Sistema Nacional de Investigadores del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt). Es autor y coautor de numerosos libros entre los que destacan *Controversias sobre sustentabilidad*, *La economía de la sociedad capitalista y sus crisis recurrentes*, con Gustavo Melazzi, y *Nanotecnologías en América Latina: trabajo y regulación*, en coordinación con Noela Invernizzi, Anwar Hasmy y Edgar Záyago Lau.

Stefanie Garry. Maestra en Planificación Urbana por la Universidad de Colombia y maestra en Economía y Desarrollo Internacional por la Universidad de Columbia. Es oficial de Asuntos Económicos de la Oficina del Director de la División para África, LDCS y Programas Especiales de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). Oficial adjunto de Asuntos Económicos de la Unidad de Desarrollo Económico de la sede subregional de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) en México. Oficial técnico del Departamento de Actividades Sectoriales y Departamento de Estadística de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Maestra en Economía, Administración y Negocios por SDA Bocconi.

Humberto Márquez Covarrubias. Docente investigador de la Unidad Académica en Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas. Es doctor en Estudios del Desarrollo por la misma universidad. Cabe destacar que es director de las revistas *Estudios Críticos del Desarrollo* y *Observatorio*

del Desarrollo. Investigación, reflexión y análisis. Forma parte del equipo de coordinadores del Seminario de Pensamiento Crítico y es integrante de la Red Internacional de Migración y Desarrollo y del Sistema Nacional de Investigadores. De manera individual y colectiva ha publicado textos académicos de diversos géneros sobre el capitalismo contemporáneo, la crisis, el desarrollo desigual, el trabajo, el Estado, la violencia, la migración, la universidad pública y la cuestión social, entre otros temas.

Juan Carlos Moreno-Brid. Doctor por la Universidad de Cambridge. Profesor titular de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Durante 2017-2019 fue miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Fue director adjunto y coordinador de investigación de la sede subregional de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) en México. Es miembro del Grupo Nuevo Curso de Desarrollo de la UNAM, International Development Economics Associates (IDEAS), Trinity College Cambridge University y cofundador de la World Economics Association. Su investigación se centra en los temas de desarrollo y crecimiento económico; políticas macro, industriales y de financiamiento del desarrollo, salarios y distribución; historia económica. Ha publicado múltiples capítulos y artículos en revistas internacionales. Entre sus libros se encuentran *Cambio estructural y crecimiento en Centroamérica y República Dominicana* (Cepal, 2014) y *Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana: una perspectiva histórica* (Oxford University Press, 2009).

Ricardo Olivares Villaseñor. Licenciado en Economía por la Universidad Autónoma Metropolitana. Actualmente es ayudante del Sistema Nacional de Investigadores.

Rebeca Orozco. Maestra en Desarrollo Internacional: Pobreza, Conflicto y Reconstrucción por la Universidad de Manchester. Doctorante en Estudios del Desarrollo por la Universidad Autónoma de Zacatecas (UAZ). Ha realizado investigaciones sobre movilidades en México, proyectos comunitarios y antropología. Recibió el premio a la mejor investigación en el 7th Colloquium of Working Equids, Royal Holloway University, Londres. Es autora de *Modernización y educación. El caso de Santiago Comaltepec. El aumento en el nivel de escolaridad* (EAE, 2011).

Alicia Puyana Mutis. Doctora en Economía por la Universidad de Oxford. Profesora e investigadora de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso) en México. Ha sido profesora visitante de la Universidad de Oxford, El Colegio de México y la London School of Economics. Ha trabajado los efectos de la inserción de América Latina en economía globalizada y también ha estudiado los efectos de la economía política del petróleo en México y Colombia. Ha sido asesora de Oxford Analytica en temas de energía y petróleo en América Latina, consejera de British Petroleum sobre coyuntura económica y política petrolera de Colombia, entre 1992 y 1994, y economista principal de Petróleos de Venezuela en Londres de 1991 a 1993. Pertenece al Sistema Nacional de Investigadores (nivel III). Es miembro fundador de la World Economic Association, integrante del consejo editorial de la *Real-World Economics Review* y del consejo directivo de la International Development Economics Association (IDEAS). Asimismo, forma parte del Cambridge Energy Research Associates (CERA) desde 1995.

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

La forma del agua en el capitalismo especular: privatización, mercantilización y comodificación

Humberto Márquez Covarrubias

Artículos

América Latina y su extractivismo: desafíos para un desarrollo sustentable e incluyente

Juan Carlos Moreno-Brid, Alicia Puyana Mutis y Stefanie Garry

El avance neoliberal del capital extractivo en México: despojo y conflicto en la frontera extractiva

Rebeca Orozco

Agua, tierra y oro: la urgente situación ambiental ante el extractivismo en Colombia

Carolina Arias Hurtado y León Felipe Cubillos Quintero

Pueblos en resistencia: forjando el sujeto revolucionario comunitario

David Barkin y Ricardo Olivares Villaseñor

Economía política del militarismo sistémico estadounidense

James Martín Cypher

México: un capitalismo *sui generis* que desafía a la teoría del desarrollo y a los gobiernos transformistas

Humberto Márquez Covarrubias

Reseña

Nanotecnología y sociedad en Argentina. Para una agenda inter y transdisciplinaria, de Mauricio Berger, Tomás Javier Carrozza y Gonzalo Bailo

Guillermo Foladori