



Villalobos
Jun - 2020

Agustín R. Vázquez García
Abigail Rodríguez Nava
Coordinadores

El desarrollo como conflicto



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
UNIDAD XOCHIMILCO División de Ciencias Sociales y Humanidades

El desarrollo como conflicto

Agustín R. Vázquez García. Doctor y maestro en ciencias económicas. Profesor-investigador en el Departamento de Producción Económica de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores (SNI, nivel I).

Abigail Rodríguez Nava. Doctora en economía, UAM. Doctora en finanzas, ITESM. Profesora-investigadora en el Departamento de Producción Económica de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco. Ganadora del Premio de Ciencias 2018 en el área de Ciencias Sociales y Humanidades, otorgado por la Academia Mexicana de Ciencias. Autora de decenas de artículos. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores (SNI, nivel II).

EL DESARROLLO COMO CONFLICTO



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

Rector general, José Antonio de los Reyes Heredia

Secretaría general, Norma Rondero López

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA-XOCHIMILCO

Rector de Unidad, Fernando de León González

Secretario de Unidad, Mario Alejandro Carrillo Luvianos

DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

Directora, Dolly Espínola Frausto

Secretaria académica, Silvia Pomar Fernández

Jefa del Departamento de Producción Económica, Angélica Buendía Espinosa

Jefe de la sección de publicaciones, Miguel Ángel Hinojosa Carranza

CONSEJO EDITORIAL

Jerónimo Luis Repoll (presidente)

Aleida Azamar Alonso / Gabriela Dutrénit Bielous

Álvaro Fernando López Lara

Asesor del Consejo Editorial:

Miguel Ángel Hinojosa Carranza

COMITÉ EDITORIAL DEL DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN ECONÓMICA

María Angélica Buendía Espinosa (asesora) / Griselda Martínez Vázquez (presidenta)

Carlos Muñoz Villarreal / Ana María Paredes Arriaga

Cuauhtémoc Vladimir Pérez Llanas / Carlos Andrés Rodríguez Wallenius

Jorge Ruiz Moreno / Arturo Torres Vargas

Asistente editorial: Varinia Cortés Rodríguez

El desarrollo como conflicto

Agustín R. Vázquez García
Abigail Rodríguez Nava
Coordinadores



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
UNIDAD XOCHIMILCO División de Ciencias Sociales y Humanidades

Primera edición digital: diciembre de 2021

D.R. © Universidad Autónoma Metropolitana
Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco
Calzada del Hueso 1100
Colonia Villa Quietud, Alcaldía Coyoacán
04960 Ciudad de México

Sección de Publicaciones
División de Ciencias Sociales y Humanidades
Edificio A, tercer piso
Teléfono: 55 5483 7060
pubcsh@gmail.com/pubcsh@correo.xoc.uam.mx
<http://dcsh.xoc.uam.mx>
<http://www.casadelibrosabiertos.uam.mx>

Portada: Salvador Villalobos Rosado

ISBN: 978-607-28-2313-6

Agradecemos a la Rectoría de Unidad el apoyo recibido para la publicación.

Esta obra de la División de Ciencias Sociales y Humanidades
de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco,
fue dictaminada por pares académicos externos especialistas en el tema.

Hecho en México / Made in Mexico

Índice

Introducción <i>Agustín R. Vázquez García y Abigail Rodríguez Nava</i>	9
---	---

VARIEDADES DE CAPITALISMO

Variedades de capitalismo en América Latina <i>Ilán Bizberg</i>	27
--	----

TRABAJO

Trabajo y economía popular <i>César Augusto Giraldo</i>	71
--	----

Mujeres populares y reproducción social. Claves para repensar el trabajo en América Latina <i>Yenni Carolina Ramírez y Luisa F. Tovar</i>	85
---	----

Regulación represiva del conflicto distributivo en Colombia (1990-2014) <i>Manuel Alejandro Rubio García</i>	99
--	----

MONEDA

Jerarquía monetaria e impactos sobre países periféricos <i>Bruno Martarello de Conti</i>	131
---	-----

Una aproximación posfundacionalista crítica a la moneda. Más allá de la performatividad y el esencialismo <i>Camilo Andrés Guevara Castañeda</i>	151
--	-----

Imaginario, expectativas y moneda. Reflexiones de la experiencia argentina en el siglo XXI <i>Pablo Chena y Alexandre Roig</i>	171
--	-----

TIERRA Y RECURSOS NATURALES

Apuntes sobre el despojo para la acumulación, la gobernanza y las luchas socioambientales <i>Carlos Rodríguez Wallenius</i>	195
---	-----

Tierra, conflicto y crecimiento económico: reflexiones sobre un posible modo de coordinación depredador/destructivo en Colombia <i>Carlos Suescun Barón</i>	213
--	-----

Transición energética y desarrollo sustentable: arribando a la “topología de lo social” <i>Agustín R. Vázquez y Abigail Rodríguez</i>	233
---	-----

MERCADO E INFRAPOLÍTICA

Estado, economía de mercado e infrapolítica. Contribuciones al desarrollo conceptual sobre los patrones institucionales de las sociedades contemporáneas <i>Marco Aranda Andrade</i>	255
---	-----

ECONOMÍA COMO “HECHO SOCIAL TOTAL”

Sociología y economía <i>Pablo González Casanova</i>	273
---	-----

Autores	293
---------	-----

Introducción

*Agustín R. Vázquez García
y Abigail Rodríguez Nava*

ESTE LIBRO REÚNE UNA SERIE DE CAPÍTULOS elaborados por investigadores adscritos a universidades latinoamericanas. La iniciativa tiene como antecedente, la colaboración internacional que durante varios años se fomenta con el intercambio de ideas vertidas en congresos celebrados en varios países del subcontinente, por iniciativa del Grupo de Socioeconomía e Instituciones del Desarrollo (GSEID) de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional de Colombia, sede Bogotá, fundado por César Giraldo, Ilán Bizberg en El Colegio de México, y en fecha más reciente en la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco (UAM-Xochimilco).

En esos espacios han participado algunos miembros de la Teoría de la Regulación Francesa (TR) como Jaime Marques Pereira, Bruno Théret, Robert Boyer, e Ilán Bizberg, quienes han compartido algunas de las ideas que actualmente desarrollan .

La TR que es una corriente de pensamiento económico heterodoxa, cuestiona el carácter ahistórico de la corriente neoclásica, pero también expone críticas al marxismo ortodoxo que suele exponer el desenvolvimiento de la historia a partir de leyes de “hierro”.

Propone en su lugar, un método de análisis intermedio entre lo deductivo e inductivo, cuyo resultado arroja análisis históricos e institucionales del capitalismo (Boyer, 2007), al mismo tiempo que imbrican –e incorporan– la acción colectiva con la dimensión macrosocial (Villeval, 2005).

En este libro el lector encontrará una serie de análisis sobre la moneda, el trabajo y la tierra (recursos naturales), a partir de las condiciones sociales de reproducción que se presentan en la realidad de América Latina, en particular, Colombia, Argentina, Brasil y México; incluso de aquellos capítulos que tienen una presentación exclusivamente teórica.

Algunos de los escritos usan conceptos, categorías, y esquemas provenientes de la TR; o derivados de algunas de esas categorías, como es el caso de variedades de capitalismo y “topología de lo social”. En otros, la teoría feminista de la reproducción social (TRS), la teoría post-fundacionalista, la ecología política, y la infrapolítica, resultan el marco teórico central.

Para posicionar los alcances de este libro, iniciamos recordando a una de las exponentes más destacadas de la filosofía política del siglo XX: Hanna Arendt (2009), cuya interpretación de la subordinación de lo político a lo social define la condición humana en la modernidad. Esta idea establece la regulación de las sociedades contemporáneas a partir de la sustitución de la democracia antigua por la democracia plural representativa, redefiniendo así el contenido de la justicia, y sus alcances en la estructuración de la sociedad.

Desde nuestra perspectiva, es posible identificar esa idea al interior de la ciencia económica, a partir de la lectura de un texto de los más reconocidos teóricos de la economía: Frank Hahn (1990), quien distingue entre la factibilidad del estadio final y la factibilidad de transición de un punto a ese estadio. Esto perfila la interacción de la esfera política con la esfera económica en términos de fallas de coordinación.

A diferencia de la lectura enmarcada en la distinción positivo-normativa, el terreno de la realidad en la que se encuentra situada la discusión de Hahn; sobre todo porque el trasfondo de su discusión es aquel debate sobre la superioridad del capitalismo respecto al socialismo, visibiliza la coexistencia de la mano visible de la política con la mano invisible del mercado.

El renacer de la economía del desarrollo en la década de 1990, subdisciplina que había dejado de gozar de buena reputación, a juicio de Krugman (1997), por la carencia de modelos matemáticos expositivos de las principales ideas de los padres fundadores de aquella disciplina, resalta la reflexión de Hahn. Sin embargo, ahora las fallas de coordinación habrán de prevalecer tanto en los países desarrollados como en los subdesarrollados. La diferencia entre un país y otro, se debe a la intensidad de esas fallas, asociadas con la falta de conocimiento, o erróneos tratamientos de la información por parte de los agentes. De ese razonamiento analítico, regularmente expuesto como un juego, las fallas de coordinación no justifican intervenciones gubernamentales activas (Matsuyama, 2000).

Ese enfoque mantiene y reitera la postura de las fatalidades a las que conduce la extensión del gobierno, o lo social ajeno a la operación del mercado, ya que, el desplazamiento de la iniciativa privada conlleva a la anulación

de la diversidad del campo social figurado de manera exclusiva en la imagen de hombres creando nuevos mercados, obteniendo más ganancias. Así, el estadio final de la centralización es declarado implausible, mientras que la economía descentralizada es coronada como la única forma viable de organizar la economía.

El problema a resolver, desde esta línea de pensamiento, predominante en la actualidad al interior del campo de los estudios del desarrollo y de la política económica en todas sus dimensiones (macro, meso y micro), consiste en disminuir las fallas de coordinación, en las que subyace la figuración de los problemas sociales como responsabilidad exclusiva de las decisiones de los agentes, exonerando de fallas estructurales al estadio factible; o sea, al mercado capitalista.

La norma sobre la intervención gubernamental desprendida de tal visión del desarrollo, reafirma la subordinación de la política al campo social, presente sin duda en la vieja tradición de la economía del bienestar, aunque ahora las medidas están focalizadas, recreando como causa principal de las distintas temáticas que conforman esta rama de estudio, la carencia del individuo en el adecuado manejo de la información. Las fallas suelen ser de índole microeconómica; el individuo es el culpable de su buena o mala condición.

Esto es lo que los nuevos modelos de crecimiento económico, ante los resultados de divergencia entre países y regiones sobre el crecimiento económico, expresan con el epíteto: “trampas de pobreza” (Ray, 2002). Los problemas de un país o región son fallas de índole microeconómica, y no causados por la estructuración de la macroeconomía; ni por las relaciones de poder intrínsecas que subyacen a las principales relaciones que regulan la reproducción del capitalismo.

La perspectiva sobre el desarrollo adquiere así una dimensión microeconómica, economicista, que determina la comprensión y explicación de los fenómenos económicos, políticos, sociales, y culturales; incluso si nos encontramos en la dimensión macroeconómica, los problemas serán expuestos como fallas institucionales, donde la formulación de reglas es lo fundamental para el buen desempeño de la economía (North, 2002).

Los capítulos que conforman esta obra están lejos de esa perspectiva. Es más, confrontan esa perspectiva dominante en el diseño de la política económica, social, y del conjunto de políticas públicas. En principio esto es así porque se recupera la política como justicia y reconocimiento de derechos sociales y comunales; vistos además como un fin en sí mismo, sin estar subordinados a

la factibilidad del estadio ideal; que no está de más recordarlo, está construido sobre fundamentos analíticos endebles, sin referencialidad a la realidad, a juzgar por los supuestos e hipótesis empleados en aquella demostración del equilibrio general walrasiano (Davis, 1989), respaldo de todas las ramas y subdisciplinas de la ciencia económica, incluyendo la economía del desarrollo, y que llevada al análisis macroeconómico suprime un aspecto central de la dinámica del capitalismo, a saber: fluctuaciones y crisis (Louçã, 2004).

Por eso, la valoración respecto a los aspectos no incorporados en esa construcción, cuando se presentan como problema de estudio o resultan inminentes en la realidad social, son negados, excluidos, o declarados como conductas desviadas; y sin respuesta cuando se presentan casos donde el análisis objetivo con criterios plenamente consensuados (crecimiento del producto interno bruto (PIB), indicador Gini, nivel de pobreza, por citar algunos), son puestos en cuestión por actos de poder, cuya valoración resulta incomprensible desde lo objetivo, siendo la respuesta remitida al individualismo que conduce a declarar como causa, la presencia en el poder de un individuo considerado fascista, cuando hay algo más que comportamiento individual.

En este libro, el campo económico se considera como un aspecto central de lo social; sin embargo, no está reducido su comprensión al postulado del *homo economicus*, ni los aspectos de la realidad tratados en este libro son analizados como carencia de aquellos atributos expuestos en la perspectiva de fallas de coordinación y fallas institucionales (racionalidad limitada, falla de información, carencia de capacidades, insuficiente capital humano, ausencia de derechos de propiedad, entre otras).

A lo largo de la obra, varios capítulos dan cuenta desde la realidad latinoamericana, de un campo económico, donde lo social expresa acciones más allá de los atributos del *homo economicus*, y donde las acciones colectivas –en aras de su institucionalización o resistencia– redefinen de manera substancial la interacción de la mano visible de la política con la mano invisible del mercado.

Es así que el campo social, constituido por una diversidad de expresiones, cuestiona los términos actuales de la intervención gubernamental, pero también al mercado en cuanto mecanismo ideal, y único de creación y distribución de la riqueza.

El campo social en este libro es un paisaje plagado de violencia, desplazamiento forzado, trabajadores “informales” y no reconocidos, trabajos femeninos con doble explotación, y no reconocidas, monedas que circulan con diferente significado y peso dentro del mercado mundial, imaginarios en pugna

alrededor de la moneda instituida, despojo de tierra y de recursos naturales, Estado como actor que despliega variedades a partir de la conformación del régimen socioeconómico, así como acciones colectivas que proyectan trayectorias divergentes en el desarrollo sustentable y la transición energética, y desde cierta lectura de los movimientos sociales, cuestionando la institucionalización-resolución del conflicto de manera exclusiva vía el Estado, y prácticas cuyo sentido toman la dirección de la desmercantilización.

Los artículos también exponen la repolitización de la intervención gubernamental en el campo económico, y del campo económico mismo, con la activación persistente de la acción colectiva, en proximidad con aquella figuración topológica de lo social (Théret, 2006), ya que las acciones interpelean las jerarquías existentes, y cuestionan la efectividad de la vigente política económica.

Por eso, las palabras relevantes, resultado del campo social latinoamericano, y también desde la escala donde están situados los análisis de muchos de los autores participantes, arrojan a juicio de los coordinadores de la obra, una conceptualización e interpretación del “Desarrollo como conflicto”; postura y conceptualización presentada por Roig (2008), y por su lado, en fecha reciente, inspiradas en la realidad africana, Bono e Hibou (2017) lo expresan como “campo de batalla”, sin olvidar, que Hirschman (1996), con su método posibilismo en la economía política (Meldolesi, 1997), proyecta el conflicto divisible e indivisible como intrínseco al desarrollo, donde los agentes (re) formulan metapreferencias (Hirschman, 1986).

La lectura del desarrollo como conflicto o “campo de batalla”, con la práctica presente en la realidad que genera el posibilismo, implica una confrontación con el modelo de desarrollo; con la modernización; con la institución de la modernidad emanada del modelo de modernización, ya que ahora el desarrollo dejará de ser visto como un proceso armonioso, lineal, y progresivo, con un estadio ideal ya definido, y, sobre todo, con una senda exclusiva que el paradigma dominante delinea en los distintos manifiestos que hace circular, destacando uno de los últimos bajo el encabezado: “Consenso de Washington”.

No obstante, no se deriva de alguno de los capítulos del libro, ni de la obra en su conjunto, una postura promotora del postdesarrollo, ni mucho menos de la postmodernidad. Ninguno de los trabajos aquí presentes realiza una convocatoria al decrecimiento, planteamiento nodal de la corriente del postdesarrollo; aunque seguro los autores comparten el diagnóstico elaborado

por esa perspectiva sobre la devastación ambiental. Mucho menos declaramos el fin de las ideologías y de la lucha de clases; la distinción principal de la condición posmoderna. Por el contrario, nuevas expresiones de lucha se encuentran en varios de los capítulos y señalan –anticipan– la historicidad del conflicto presente y futuro.

Los análisis gravitan al interior de la modernidad, en la presentación que hace Arendt, aunque exhibiendo conflictos que cuestionan la relación entre lo político y social, así como su direccionalidad, con ello amplían el objeto de estudio, ya que más prácticas son recuperadas, presentes al interior del campo socioeconómico y sociopolítico.

Esta conceptualización del desarrollo como conflicto, la presentamos desde el desenvolvimiento real del campo económico de la realidad latinoamericana en la dimensión correspondiente al trabajo, la moneda, y los recursos naturales; la tríada de relaciones sociales que Karl Polanyi concibió como actividad institucionalizada y eje de la configuración de modos de coordinación –que no es lo mismo que fallas de coordinación– donde la economía se muestra como disputa entre lo homogéneo y heterogéneo, dándole un sentido histórico a la economía, y se muestra que la modernización como fuente de homogeneidad se monta fabricando enemigos externos, pero también internos como la clase trabajadora en Turquía (Yonucu, 2013), y en Bogotá, Colombia, los trabajadores de la economía popular (Giraldo, 2018).

El libro contiene doce capítulos. Nueve organizados en cada una de las dimensiones de la tríada. Y tres más que proporcionan lecturas globales. Es importante mencionar que la obra de Polanyi no es el centro de reflexión del conjunto de la obra. Se utiliza con la finalidad de agrupar los capítulos; aunque el escrito de Marco Aranda presenta una discusión alrededor de la institucionalización del doble movimiento de Polanyi.

El capítulo al final del libro, proporciona una discusión metodológica dirigida a los economistas para tratar los problemas del campo económico como un “hecho social total”; perspectiva de conocimiento remontada a la obra del sociólogo Marcel Mauss. Ese texto, publicado hace 65 años por Pablo González Casanova, los coordinadores del libro han considerado pertinente ponerlo a circular, debido a la complejidad de la realidad que vivimos y percibimos, siendo el mensaje central conjuntar el saber de distintas disciplinas científicas.

El artículo que apertura la obra sale de la pluma de Ilán Bizberg. Un reconocido autor en el tema del sindicalismo y la transición democrática, quien

en años recientes ha comenzado a generar planteamientos y aportes alrededor de lo que se conoce como el enfoque de variedades de capitalismo.

Ese es el tema del artículo que comparte, cuyo principal resultado es demostrar la existencia de cuatro tipos de capitalismo en América Latina (subcontratación internacional, rentista liberal, rentista redistributivo, socio-desarrollismo). Este resultado exhibe el límite de la vertiente dominante en ese campo de estudio, encabezada por Hall y Soskice, quienes presentan un binomio (economía de mercado liberal y economía de mercado coordinada) para los países centrales, cuyo análisis llevado al caso latinoamericano se interpreta como un caso único nombrado: jerárquico; mismo que se califica como una versión desviada de la coordinación liberal de los países centrales (Ross Schneider, citado en Bizberg, 2016).

El resultado de Ilán Bizberg es un aporte a la comprensión del capitalismo en esta latitud del orbe desde el ámbito de la economía política comparada, cuyo alcance se completa en su obra más reciente titulada *Diversity of Capitalism*, publicada en 2019, donde además expone el método conocido como economía política estructuralista accionalista.

Este autor, también destacado por su análisis de los sistemas de protección social, recupera el fundamento teórico de la TR que postula las modalidades de articulación de la relación salarial, conceptualiza al Estado como actor, y reconoce formas diversas de inserción de los países en el orden internacional. Así, ofrece un análisis de la interacción del campo político y social que enriquece los análisis en perspectiva comparada, sin olvidar que el autor se decanta por una postura de promoción de los derechos y la igualdad social, al tiempo que la nueva tipología puede dar cuenta de los escenarios que aperturan los movimientos sociales surgidos a finales del 2019 en varios países de la región.

El tema de la primera parte del libro corresponde al estudio del trabajo. Partiendo de la condición de “informalidad” en la que se encuentran la mayoría de los trabajadores latinoamericanos, problematiza el significado actual del concepto y categorías del trabajo. Es lo que hace César Augusto Giraldo, autor reconocido en su país, y en otros lugares del subcontinente en el tema de sistemas de protección social, quien, con respaldo en el trabajo etnográfico realizado en barrios y calles del centro y la periferia de Bogotá; una de las actividades fundamentales del Grupo de Socioeconomía e Instituciones del Desarrollo (GSEID) del que es fundador, plantea una discusión teórica sobre la categoría *trabajo* a partir del proceso de la actividad laboral realizada en los sectores populares.

Giraldo argumenta que el debilitamiento de la relación salarial, y el incremento del trabajo no “clásico”, traslada la explotación a esos territorios, surgiendo nuevas formas, destaca el rol que desempeña la posición de acceso en ese circuito como criterio de la obtención del ingreso. Se trata de un estudio que realiza una especie de análisis de flujo y cadena de valor, pero con la mirada puesta en la población trabajadora excluida. Es decir, una lectura sobre la economía política desde abajo.

Esta postura es reiterada por Yenni Ramírez y Luisa Fernanda Tovar. Ellas desde la teoría feminista de la reproducción social, exponen la negación del doble trabajo realizado por las mujeres: el que se lleva a cabo en las actividades del sector popular para la reproducción económica, y el ejecutado para la reproducción del hogar.

Estas dos primeras lecturas sobre el trabajo, encuentran en el artículo de Manuel Rubio una expresión cuantitativa, quien presenta el cálculo del excedente económico, cuyo crecimiento en Colombia está marcado por la reducción del costo de reproducción social, en parte como resultado de la carencia de derechos del trabajo popular.

En conjunto, los artículos de la primera parte pugnan por el reconocimiento y ampliación de los derechos de la actividad laboral realizada por los sectores “populares” y el trabajo “invisibilizado” de las mujeres; trabajos que contribuyen a la reproducción global, lo cual plantea como lugar de la producción de derechos esos espacios que se encuentran en la circulación (no producción), donde nuevas formas de explotación son reveladas por Giraldo, Ramírez y Tovar, visibilizando la extensión de los lugares “ocultos” donde se suscita la explotación.

Tal reconocimiento en términos del excedente económico, implica el incremento del costo de la reproducción social, aunque desde los autores se trata de la noción de justicia, de la igualdad social, interpelando la actual constitución y reproducción del campo socioeconómico que no reconoce una gran cantidad de trabajo ejecutado; y no está de más recordar, desata por momentos y coyunturas específicas, un discurso plagado de descalificaciones, sobre todo por su desconexión con el régimen fiscal. Es por eso que Giraldo identifica ese sector como potencia de creación de riqueza, además de potencia política social transformadora.

Una de las causas del crecimiento vertiginoso del tamaño del sector “informal” o popular, y las condiciones laborales en las que se reproduce, y también aquel trabajo “clásico” constituido en la etapa fordista de acumulación,

se debe a los cambios en la esfera monetaria/financiera ocurridos desde principios de la década de 1980. La teoría de la regulación explica esto por el desplazamiento de la relación salarial en la jerarquía institucional, ya sea por la competencia, y más recientemente por las finanzas (Boyer, 2007; Petit, 2006; Neffa, 2018).

La segunda parte del libro gravita en torno a la moneda estatal, institucionalizada desde la década de 1990 para ser neutral, alcanzar la estabilidad de precios, y un banco central autónomo de la discusión pública, siendo la consecuencia la permanente austeridad y el incumplimiento de eso que Théret (2006) denomina *La deuda social*.

Esta sección la apertura el economista Bruno Martarello de Conti, situado en la unidad de análisis del orden internacional. Explica la pérdida de la autonomía de política económica en los países cuyas monedas nacionales se encuentran en la base de la pirámide del sistema internacional. Monedas que deben pagar un premio adicional para resultar atractivas, siendo una de sus consecuencias, la elevada tasa de interés nacional, que al final de la cadena de causas y efectos dentro de los mercados, bloquea la generación de inversión nacional, y con ello, la generación de empleos. Expone de manera analítica la operación de la preferencia por la liquidez en el espacio internacional jerárquico que desemboca en la incapacidad de generar un desarrollo nacional.

Por su parte, Camilo Guevara realiza un amplio recorrido de los argumentos sobre el origen de la moneda en tres perspectivas de la sociología económica. Nos referimos a los enfoques performativo, esencialista, y post-fundacional. El autor posiciona al enfoque performativo en basamento de una figuración de la moneda como relación social, pero resultado de pugnas políticas. Esta es una lectura de relevancia para comprender las mutaciones que están ocurriendo a nivel mundial con las prácticas de la moneda (electrónica, desnacionalizada; monedas desde abajo, y aquellas virtuales estatales). Así que el lector encontrará en este capítulo un basamento teórico para adentrarse en la interpretación de esa actividad en emergencia, sobre todo para identificar al fenómeno monetario como instituyente.

En ese sentido, pero desde la teoría social del imaginario formulada por Cornelius Castoriadis, Pablo I. Chena y Alexandré Roig, proponen un análisis sobre el reconocido movimiento pendular de la historia reciente de Argentina, usando el imaginario que subyace en el sustrato de la sociedad de ese país, que da lugar a la pugna y al conflicto distributivo permanente.

El conflicto por la institucionalización de la moneda tiene en ese imaginario, una fuente explicativa de las decisiones de política económica que no pueden derivarse de un análisis objetivo. La situación reciente de la macroeconomía argentina resulta reveladora. A pesar de los buenos resultados durante un par de periodos de gobierno, catalogado como progresista, el arribo de un nuevo gobernante ubicado en el espacio ideológico a la derecha, reventó el modo de regulación institucional del gobierno progresista, hecho que resulta comprensible si la decisión es expuesta a partir del imaginario político en conflicto, en confrontación.

Estos tres artículos analizan la moneda en cuanto a su proceso instituyente e institucionalizado, como resultado de una pugna socioeconómica y política, muestran a la moneda como un hecho social total que se expresa en la puja distributiva alrededor del excedente; tanto en la dimensión internacional como al interior de los países.

En la tercera parte del libro la temática gira alrededor de los recursos naturales. Carlos Rodríguez inicia con un recuento de la expansión del capital a partir del despojo de los recursos naturales, cuya conversión en *commodities* se considera un medio para resolver la crisis de las formas convencionales de generación de ganancia.

El capítulo revela dicha expansión como la mano visible –y violenta– de la política; un aspecto contrario a la perspectiva que presenta al mercado en su génesis como institución de pacificación; y, al discurso en torno a la administración de los excedentes generados por la explotación de los recursos naturales: la gobernanza, que suele presentarse como discurso neutral y apolítico; presentado exclusivamente por su carácter técnico.

En ese sentido, vale la pena recordar que se invoca como problema de los países abundantes de recursos naturales, la llamada “enfermedad holandesa”, expuesta de manera analítica en varios modelos del desarrollo, ocultando lo substancial que a juicio de Brenta (2015) radica en la disputa por los recursos naturales en el plano interestatal e intra estatal, aspecto más significativo en los efectos de las historias económicas locales y regionales de los países de la órbita latinoamericana.

En ese sentido se encuentra el artículo de Suescun Barón, quien muestra la alta concentración de la tierra en Colombia, como elemento constitutivo de un modo de coordinación depredador/destructivo que no genera crecimiento económico, resultando así un proceso de apropiación que sólo

destruye el tejido social, el cual nutre el volumen del sector popular en las principales urbes de Colombia, como es el caso de Bogotá.

Resulta a todas luces plausible recuperar la antigua demanda de reparto agrario en aras de generar crecimiento económico, pero también vista como condición de justicia y anulación del uso de la violencia, vivida como experiencia histórica en la geografía rural de ese país.

Agustín Vázquez y Abigail Rodríguez ofrecen un análisis del desarrollo sustentable desde la transición energética, para ello utilizan tres referentes teóricos: ondas largas de Kondratieff, variedades de capitalismo, y la “topología de lo social”. Consideran importante recuperar el último enfoque mencionado, ya que, el registro de acciones colectivas de actores capitalistas y no capitalistas, arroja una transición hacia una nueva matriz energética donde ocurre la configuración de múltiples trayectorias, e incluso divergentes.

En su conjunto estos capítulos revelan que, a pesar del despojo para la acumulación, expresado por Carlos Rodríguez como el *diablo guardián* del capitalismo, la resistencia persiste, la clásica demanda del reparto agrario resulta factible y urgente, y las acciones colectivas existentes en el caso de la transición energética, impugnan el discurso del desarrollo con temporalidad unívoca; una de las características centrales del desarrollo figurado por el paradigma dominante (Bono y Hibou, 2017).

Este libro conceptualiza el desarrollo capitalista como conflicto, y con ello redefine la estructuración del campo económico, lo cual conlleva reconocer que las prácticas presentes de manera explícita e implícita en los diversos capítulos posibilitan otra economía y otro desarrollo, en tensión y conflicto con la constitución del desarrollo neoliberal; y también una contra-economía.

Antes del cierre del libro con el capítulo de Pablo González Casanova ya mencionado, se encuentra una reflexión teórica de Marco Aranda Andrade, quien interroga la institucionalización del conflicto que surge con la activación de lo que Polanyi denominó doble movimiento. En este capítulo, su autor recoge los aportes de la infrapolítica de los movimientos sociales (James Scott), y de la radical filosofía francesa de la década de 1970, identificada como post-estructuralista, donde destacan los nombres de Deleuze, Foucault, De Certeau.

Se trata de la práctica de la resistencia que proyecta al anarquismo como parte de las opciones de regulación de la sociedad, interpretada aquí con el marco de análisis de Grubacic, A. y D. O’Hearn –citado en el capítulo–, quienes vale la pena mencionar, utilizan la tríada *Salida-Voz-Lealtad*, formulada por uno de los fundadores –y disidentes al mismo tiempo– de la corriente

del desarrollo: Albert Hirschman, aunque llevada al estudio del cambio social y político.

En ese sentido, Aranda interpela que sea el Estado el único basamento de la institucionalización del conflicto y de su resolución, asumido por Polanyi cuando nos presenta la transición entre los modos de coordinación. Y, sobre todo, cuestiona que siga siendo de manera exclusiva el Estado-nación, la unidad de análisis que vertebra el estudio de los movimientos sociales.

Este texto genera una interrogante, no expuesta de manera explícita por el autor, pero la derivamos de su lectura. Si la superación de las condiciones de explotación, exclusión, y opresión, adquirirá la forma de unidad en la diversidad, o diversidad en la unidad. Es necesario hacer explícito este planteamiento, sobre todo para comprender la dirección del cambio social con la activación del conflicto y antagonismo ocurrida en fecha reciente en varios países latinoamericanos; incluso en aquellos Estados nacionales, cuyo discurso y Constitución Política, fueron considerados como la vía alternativa al neoliberalismo durante la década de 1990, ahora severamente cuestionados por aquellos mismos que en su nombre fueron hechas tales reformas.

Esto es una interrogante que para pensar su respuesta resulta de gran ayuda concebir la estructuración de la economía como un “hecho social total”, la pretensión de Marcel Mauss, y que Pablo González Casanova incita a razonar en la práctica permanente de quienes forman parte de la profesión de economista.

Si bien, varios de los autores participantes de este libro están inspirados en la teoría de la regulación, caracterizada por incorporar en el análisis sobre lo económico, al campo político, e incluso lo cultural; reconociendo el desarrollo como un proceso abierto (Boyer, 2020), concientes del conflicto como fundamento explicativo del desarrollo, debe recordarse que uno de los padres fundadores de la economía del desarrollo, Albert Hirschman, quien fue responsable de programas de desarrollo en Colombia, consideraba al conflicto como parte intrínseca de la sociedad de mercado democrática (Hirschman, 1996); a diferencia de la postura de algunos otros autores seminales de ese campo, que propusieron la norma del equilibrio balanceado y “Big Push” como condición para generar desarrollo, expresadas con el renacimiento de ese campo de estudio en modelos analíticos (Ray, 2002), expulsando del análisis la comprensión del conflicto que consigo trae el propio desarrollo.

Debe decirse que la teoría dominante en su vertiente neoinstitucionalista, hermana con la visión de fallas de coordinación, aborda al conflicto

con fundamento microeconómico, pero reducido al intercambio bilateral, y nunca como proceso social global. Por eso como argumenta Vahabi (2010), la apropiación violenta, la exclusión, el reconocimiento, la falta de reconocimiento, la distribución y redistribución del ingreso y riqueza, derechos de propiedad, derechos de acceso, los conflictos interregionales e internacionales, la ausencia de crecimiento económico, son tratados desde la elección racional.

Este libro, al interpretar el desarrollo como conflicto, posiciona la “anti-gua” categoría del excedente como la definición de economía, a contrapelo de la definición que rige en la actualidad como ciencia de asignación de recursos escasos ante fines ilimitados.¹ Y también posiciona la desmercantilización (derechos) como eje de la acción colectiva, presente en algunos de los capítulos contenidos en la obra.

Urgente porque la actual pandemia exhibe la vulnerabilidad de aquella población carente de derechos sociales, de quienes nutren la economía popular, y no gozan del privilegio del confinamiento, además de acentuarse la extensión e intensidad del trabajo realizado por las mujeres. Monedas nacionales de esta latitud del orbe depreciadas ante el choque del virus, resultando claro la jerarquía que subyace en el mercado internacional. Y eso sí, sin interrupciones, no importa si va contra la vida, prosigue el despojo —y destrucción— del territorio del Sur-Sureste de México con los megaproyectos (Tren Maya, Refinería Dos Bocas, y Corredor Integral Interoceánico del Istmo de Tehuantepec) promovidos por el actual gobierno guiado por los mismos ejes del desarrollo capitalista de gobiernos anteriores.²

En este libro, la relación entre lo político y lo social, donde las acciones en el campo económico resultan determinantes en aquella articulación

¹ Ni el cálculo ni los usos del excedente, ni el tratamiento epistemológico entre esas dos definiciones de la economía como ciencia son tema central de esta obra. Sabemos que la obra de Paul Baran y Paul Sweezy es un antecedente relevante en el uso de esa categoría. Con dicha categoría esos autores perfilaron una etapa del capitalismo que nombraron: capitalismo monopolista. Explicaron los usos del excedente en los países centrales que orbitaban en un mundo bipolar. Si bien en este libro hay un capítulo que emprende el cálculo del excedente, de los pocos para Colombia, no se encuentra un debate al interior de ese texto sobre la temática del excedente. Y debe decirse que algunos participantes más de esta obra (Pablo Chena y César Augusto Giraldo, y desde una perspectiva sociológica Alexandré Roig), han realizado trabajos ya publicados en relación con esa categoría.

² Ninguno de los capítulos vincula su análisis a la pandemia, ya que fueron entregados a mediados del 2019.

adoptada, presenta a la economía en permanente tensión, sobre todo ante la pretensión de homogeneidad que resulta intrínseca a las leyes de la lógica del capital, proyectando variedades, diversidad, pluralidad, y heterogeneidad (todo junto) en varios de los capítulos, y en el caso de otros, como aspiraciones de realización. En otras palabras, se reconoce y promueve que el cambio social no toma una ruta única (Sztompka, 1994).

Intuimos que esto es así, ya que aún hay acciones que realizan los hombres y mujeres guiados por “acentuar lo que acerca a los hombres y de suprimir lo que los separa” (Bataille, 2012: 654). ¡Algo que sigue pareciendo imposible! Justo por eso este libro.

Bibliografía

- Arendt, H. (2009). *La condición humana*. Argentina: Paidós.
- Bataille, G. (2012). “Hegel, el hombre y la historia”, en Ignacio Díaz de la Serna y Philippe Ollé-Laprune (selección). *Para leer a George Bataille* (pp. 636-661). México: FCE.
- Bizberg, I. (2019). *Diversity of Capitalism*. Londres: Palgrave MacMillan.
- Bizberg, I. (2016). *Varietades de capitalismo. Los casos de Argentina, Brasil, Chile y México*. México: Colmex.
- Brenta, N. (2015). ¿Esta vez es distinto?, *Le Monde diplomatique*, núm. 189, marzo.
- Bono, I. y Hibou, B. (2017). “Development as a Battlefield”, en *Development as a Battlefield*, International Development Policy series núm. 8 Geneva, Boston, Graduate Institute Publications, Brill-Nijhoff), pp. 3-36.
- Boyer, R. (2020). “El desarrollo como un proceso”. Conferencia Magistral. Celebrado en Universidad Autónoma Metropolitana, unidad Xochimilco.
- Boyer, R. (2007). *Crisis y regímenes de crecimiento. Una introducción a la teoría de la regulación*. Madrid: Miño y Dávila Editores.
- Davis, J.B. (1989). “Axiomatic General Equilibrium Theory and referentiality”, en *Journal of Post Keynesian Economics*, 11(3), pp. 424-438.
- Giraldo, C. (2018). *Política social contemporánea. Un paradigma en crisis*. Colombia: Universidad Nacional de Colombia.
- Hahn, F. (1990). “On some economic limits in politics”, en John Dunn (editor), *The economic limits to modern politics* (pp. 142-164). Inglaterra: Cambridge University Press.

- Hirschman, A. (1996). “Los conflictos sociales como pilares de la sociedad de mercado democrática”, en *Revista Ágora*, 2(4), pp. 117-132.
- Hirschman, A. (1986). *Interés privado y acción pública*. México: FCE.
- Krugman, P. (1997). *Desarrollo, geografía y teoría económica*, Barcelona: Antoni Bosch.
- Louçã, F. (2014). “Swinging All the Way: The education of Doctor Lucas and Foes”, en *History of Political Economy*, 36(4), pp.698-734.
- Marques-Pereira, J. y Théret, B. (1999). “Regímenes políticos, mediaciones sociales y trayectorias económicas. Algunas enseñanzas regulacionistas de la divergencia entre las economías brasileña y mexicana desde los años setenta”, *Estudios Sociológicos*. (xvii)50, México: Colmex, pp. 331-374.
- Matsuyama, K. (2000). “El desarrollo económico como problema de la coordinación”, en Masahiko Aoki, Hyung-Ki Kim y Masahiro Okuno-Fujiwara (coordinadores), *El papel del gobierno en el desarrollo económico del Asia Oriental*. México: Lecturas FCE. núm. 91, pp. 180-211.
- Meldolesi, L. (1997). *En búsqueda de lo posible. El sorprendente mundo de Albert O. Hirschman*. México: FCE.
- Neffa, J. “El nuevo modo de desarrollo y el papel asignado a la relación salarial”, en Pablo I. Chena y Pedro Buscay (coordinadores), *El imperio de las finanzas. Deuda y desigualdad* (cap. 8). Madrid: Miño y Dávila Editores.
- North, D. (2002). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: FCE.
- Petit, P. (2006). “Socio-institutional changes in the post-Fordism era”, en Benjamin Coriat, Pascal Petit y Geneviève Schméder (Ed.), *Hardship of Nations* (pp. 103-122), Reino Unido y EU: Edward Elgar.
- Polanyi, K. (2014). “La economía como una actividad institucionalizada”, en Karl Polanyi. *Los límites del mercado*. Madrid: Capitán Swing, pp. 187-214.
- Ray, D. (2002). *Economía del desarrollo*, Barcelona: Antoni Bosch editores.
- Roig, A. (2008). “El desarrollo como conflicto institucionalizado”, *Realidad Económica*, núm. 237, pp. 80-92.
- Sztompka, P. (1994). *The Sociology of Social Change*, Oxford, Reino Unido y Cambridge, EU: Blackwell.
- Théret, B. (2007). “La efectividad de la política económica; de la “autopoiesis de los sistemas sociales” a la “topología de lo social”, en Ruben Lo Vuolo, *La credibilidad social de la política económica en América Latina*, Madrid: Miño y Dávila Editores.

- Théret, B. (2006). "To have or to be. On the problem of the interaction between State and Economy and its "solidarist" mode of regulation", en Benjamin Coriat, Pascal Petit y Geneviève Schméder (Ed.), *Hardship of Nations*, Reino Unido y EU: Edward Elgar, pp. 135-155.
- Vahabi, M. (2010). "Integrating social conflict into economic theory", *Cambridge Journal of Economics*, 34(4), pp. 687-708.
- Villevall, MC. (2005). "Regulation theory among theories of institutions", en Robert Boyer e Yves Saillard (edition) *Regulation Theory. The state of art*. Londres: Routledge, pp. 291-298.
- Yonucu, D. (2013). "European Istanbul and Its Enemies. Istanbul's Working Class as the Constitutive Outside of the modern/European Istanbul, en Darja Reuschke, Monika Salzbrunn y Korinna Schönhär (Ed.), *The Economies of Urban Diversity*, pp. 217-233.

VARIEDADES
de
CAPITALISMO

Variedades de capitalismo en América Latina

Ilán Bizberg

Introducción

TANTO EL SUPER-CICLO DE “COMMODITIES” o materias primas que terminó en 2014 como la crisis global de 2008, revelaron diferencias significativas entre los mismos países de América Latina (no sólo en cómo se beneficiaron del super-ciclo y respondieron a la crisis), sino en términos estructurales, es decir, con ello se pudo proponer la existencia de diferentes tipos de capitalismo en este continente. Aunque la crisis fue un fenómeno único que impactó a la mayoría de los países, las consecuencias en uno diferían considerablemente de otro dependiendo de sus instituciones sociopolíticas y estructuras de clase. Uno puede abordar estas diferencias de dos maneras: una histórica, al proponer que todos los países son diferentes, y que cualquier comparación aplana las diferencias a largo plazo, las cuales son cruciales. Otra perspectiva, más analítica, argumenta que aunque existen diferencias significativas entre los países, también hay similitudes significativas que, si bien no pueden generalizarse para construir un modo general, pueden servir para construir varios tipos de ideales. Mientras que la primera perspectiva prácticamente excluye las comparaciones, la segunda permite comparaciones constructivas de grupos o “clúster” de países, que tienen estructuras e instituciones similares, y persiguen el crecimiento y el desarrollo de manera similar.

Tanto la escuela de variedades del capitalismo (VOC) como la teoría de la regulación (RT) consideran que, en algunos casos, la dialéctica entre el modo de integración a la economía mundial, el modo de acumulación y la relación entre los actores y el Estado define una configuración sociopolítica donde las diferentes instituciones son complementarias y se ajustan a una forma capitalista coherente. En otros países, la no complementariedad entre

las formas institucionales configura una forma de capitalismo no coherente o desarticulada. Las formas más articuladas y coherentes de los países más avanzados (aunque están sujetos a más y más presiones que tienden a desarticularlas) (Le Chevallier, 2014; Thélen, 2014; Boyer y Uemura 2012) muestran diferencias importantes entre ellos. Algunos regímenes capitalistas son más liberales y se basan en el mercado (por ejemplo Estados Unidos). Otros están coordinados por actores sociales (por ejemplo, Alemania y los de Europa del Norte en general) (Hall y Soskice, 2001). En otros, el Estado tiene un papel crucial (por ejemplo, en Francia), y en otros, los conglomerados de bancos e industrias desempeñan el papel principal (como en Japón o Corea del Sur) (Amable, 2005; Boyer, 2005). La literatura que discute América Latina desde la perspectiva de la VOC considera que el elemento principal que define el tipo de capitalismo en este continente es la heterogeneidad social y económica (Schneider y Soskice, 2009). Esta perspectiva considera un tipo único para América Latina: el jerárquico; una variedad única que, de hecho, es una variante deficiente de la economía de mercado liberal tal como la definen Hall y Soskice. Aunque Schneider (2014) señala algunas de las características más significativas de las economías latinoamericanas, en este capítulo defendemos la idea de que existen importantes diferencias estructurales e institucionales entre los grupos de países del subcontinente (América Latina). Nuestra hipótesis es que existen determinantes tanto estructurales como institucionales que explican estas diferencias, que no pueden suscribirse exclusivamente a una decisión de un gobierno específico.

Considero que la perspectiva de la RT es más capaz de comprender estas diferencias porque centra su análisis en las estructuras (clase, Estado y producción), en lugar de sólo en las instituciones. Si bien, la perspectiva de variedades de capitalismos, se basa en un análisis desde la “empresa”, como el actor principal del capitalismo, cómo se adapta a un entorno institucional que puede ser más o menos complementario, no se discute cómo se producen o se dan las instituciones, o su génesis. Los diferentes entornos institucionales exigen diferentes formas de comportamiento por parte de las empresas, que conducen a una mejora y a un desarrollo capitalista eficiente (tanto en el capitalismo liberal como coordinado), o a un tipo ineficiente de capitalismo (capitalismo jerárquico) que perpetúa las características principales de países del tercer mundo: desigualdad, pobreza, bajo desarrollo tecnológico. En contraste, la perspectiva estructuralista de la teoría de la regulación considera que las instituciones son el resultado de la relación conflictiva entre los actores

sociales: las clases sociales (trabajadores, empresarios) y el Estado (que no es sólo un escenario donde los actores sociales se enfrentan, sino que es un actor en sí mismo). Las instituciones, las formas o los regímenes institucionales conformados por una serie de instituciones que interactúan, son el resultado temporal de esta interacción social y se modifican por cambios en las relaciones entre estos actores. Cuando la VOC se centra en las instituciones, las perspectivas estructuralistas se centran en cómo los actores sociales interpretan las instituciones a partir de sus interacciones conflictivas y acuerdos temporales. Por lo tanto, si bien la perspectiva que se centra en las instituciones tiende a analizar su interacción en una situación estática, la perspectiva estructuralista es más adecuada para comprender su dinámica. Este artículo se basa en una larga tradición de análisis estructuralista, entre otros, el de Barrington Moore, Theda Skocpol, Esping Andersen, Colin Crouch, Cardoso y Faletto, así como el de la escuela de regulación.

Cuatro tipos de capitalismo en América Latina: dimensiones y definiciones

En este artículo, describimos cinco dimensiones analíticas para definir los diferentes tipos de capitalismo existentes en América Latina:

1. *El “régimen de acumulación”* es probablemente el concepto más importante del enfoque de regulación. Se define como “El conjunto de regularidades que aseguran una progresión general y relativamente coherente de la acumulación de capital, es decir permitiendo absorber o difundir con el tiempo las distorsiones y desequilibrios que surgen permanentemente del proceso mismo” (Boyer, 2015, 61). En primer lugar, cada tipo o forma de capitalismo se caracteriza por un modo específico de acumulación. Este modo incluye la estructura productiva del país: lo que el país produce (en el caso latinoamericano de productos o productos manufacturados), cómo produce y la forma en que redistribuye la riqueza entre ganancias y salarios.

La forma en que crece la economía de un país puede ser extensa o intensiva: cuando el crecimiento se obtiene mediante la extensión de la producción sin un cambio significativo en las técnicas de producción, la acumulación es extensa. Cuando se logra una transformación permanente de la organización de la producción y un aumento de la productividad, nos enfrentamos a un modo intensivo de acumulación. La segunda característica del régimen de

acumulación es el modo de consumo; puede estar fuerte o débilmente relacionado con la producción. Es poco relacionado cuando el consumo está básicamente asegurado por un sector agrícola, caracterizado por una pequeña producción mercantil y relaciones rentistas. Está fuertemente relacionado con el Fordismo, cuando incluye a los propios trabajadores: a medida que crece el sector asalariado, la forma de vida de los trabajadores se transforma y depende cada vez más de la producción del sector capitalista (Boyer, 2015: 61-62).

2. *La forma de integración a la economía mundial* es fundamental para analizar las economías periféricas o dependientes, ya que de una forma u otra dependen del mercado internacional. Sin embargo, existen diferencias: pueden ser absolutamente dependientes cuando la mayoría de los productos comercializables que un país produce y exporta están determinados por la demanda internacional; como productos básicos, (esto sucede en Perú, Chile, Bolivia y Venezuela). También puede ser radicalmente dependiente cuando se trata de una economía que produce manufacturas que dependen de la actividad de las empresas internacionales que utilizan el país como plataforma de subcontratación, como México (suceso que también ocurre en algunos países de Europa Central y Oriental (Drahokoupil y Myant, 2015; Nölke y Vliegenthart, 2009). Finalmente, pueden depender de recursos financieros externos y parcialmente de la exportación de productos básicos, pero tienen un mercado interno significativo (como en Brasil). Por otro lado, su relación con la economía mundial puede ser más o menos pasiva, defensiva o proactiva.

3. *El Estado*. En la perspectiva institucionalista, el Estado no se considera actor ni, en ningún caso, subsidiario. Es el escenario donde se produce el conflicto entre los diferentes actores sociales. Una perspectiva que deriva de una concepción de una economía que funciona basada en un mercado autorregulado; el Estado y la política en general son contrarios al funcionamiento eficiente del mercado si intervienen decididamente (son exclusivamente eficientes cuando se ocupan sólo de las imperfecciones del mercado). En esta perspectiva, se considera al Estado como una institución más o menos sólida y coherente, que permite el correcto funcionamiento del mercado, asegurando el “Estado de Derecho”: (que abarcan, por ejemplo, los derechos de propiedad, la ejecución de los contratos o las sanciones por no cumplimiento, etc.) (North, Summerhill y Weingast, 2002).

La RT considera al Estado como un actor, y su papel va mucho más allá de la mera función reguladora y la imposición del “Estado de Derecho”. Puede ser un actor importante para asegurar el desarrollo del capitalismo, como

sucedió en todos los países que se desarrollaron después de la Segunda Guerra Mundial (Bresser Pereira, 2017; Evans, 1995; Haggard, 1990).

4. *El modo de acumulación y la interacción de los actores sociales* dan lugar a un sistema de formas institucionales, que constituyen el régimen salarial. Es la forma en que los actores sociales organizan la producción y distribución de la riqueza. Puede haber un pacto social que excluya a los trabajadores y que concentre la riqueza, otro donde la riqueza se redistribuye mediante aumentos salariales y el sistema de protección social. El fordismo es un compromiso especial, en el que el aumento de la riqueza logrado a partir de ganancias de productividad se distribuye para aumentar la demanda interna de los productos fabricados por la industria.

La relación salarial constituye un régimen socioeconómico conformado por diferentes relaciones entre el mercado laboral y los sistemas de protección social. La relación salarial no se refiere exclusivamente a los salarios, sino también a la protección social (salud, pensiones, seguro de desempleo, licencia parental, etc.) e incluye la acción del Estado, que interviene activamente en todo tipo de economías (incluso en la mayoría liberales, como en Estados Unidos) con Medicare (programa de cobertura de seguridad social administrado por el gobierno de Estados Unidos, el cual provee atención médica a todas las personas mayores de 65 años o más jóvenes consideradas discapacitadas debido a graves problemas de salud), pensiones de seguridad nacional, entre otros. Los mercados laborales más o menos regulados, tienden a una mayor o menor formalización de los trabajadores, con requisitos más estrictos o flexibles para la formalización. La política salarial puede ser expansiva o restrictiva (por ejemplo, con Brasil y Argentina a diferencia de México), o estar estrictamente relacionada con el aumento de la productividad. Finalmente, el sistema de protección social puede tender a la universalización (caso de Brasil, Argentina y Uruguay) o hacia la asistencia (como en México, Perú o Chile).

5. *Actores y “coaliciones de actores”* que están detrás de uno u otro modo de acumulación. Después de la primera ola de industrialización del Reino Unido, la mayoría de los países lograron la industrialización mediante una alianza desarrollista entre el Estado y la burguesía urbana, una alianza con las clases medias y los trabajadores (Bresser, 2017). En América Latina, Cardoso y Faletto señalaron la importancia de esta alianza durante el periodo de sustitución de importaciones, Hall y Soskice, Amable, Boyer, han señalado la importancia de esta alianza en todos los capitalismo, con excepción de los liberales. Todos enfatizan la relación entre los empresarios y los trabajadores/

Estado, y la posición de los intereses agrarios tradicionales, y más recientemente, del sector financiero, como crucial para definir el tipo de capitalismo que hay. En el caso del capitalismo periférico o dependiente, la presencia de capital extranjero y multinacionales es crucial (Bizberg y Théret, 2015; Bruno y Marques, 2016; Ross, 2015).

En nuestros análisis anteriores (Bizberg y Théret, 2012; Bizberg, 2015), así como los de Boyer, 2014; Théret, 2015; Marques, 2015; Fritz, 2015, se han marcado diferencias significativas entre México y Brasil en sus políticas económicas y monetarias, sistemas de protección social y desempeño económico. Es con esta base que formalizamos o estilizamos dos modos económicos (Bizberg, 2015):

- I. El primero, una estilización o formalización de México, que comparte características de los países centroamericanos y la República Dominicana, es un capitalismo periférico liberal que mira hacia afuera, es decir, que se puede caracterizar mejor como un capitalismo de tercerización internacional. Es una forma desarticulada de capitalismo que depende completamente de la demanda de las empresas matrices que se encuentran en Estados Unidos u otros países centrales (Alemania, Japón y Corea del Sur, principalmente), y que ensambla piezas de repuesto importadas. Produce manufacturas, que pueden tener un contenido tecnológico relativamente alto, aunque, como el proceso principal que ocurre en este país es el ensamblaje de piezas de repuesto que provienen de todo el mundo, el valor agregado es muy bajo. El modo de acumulación es extenso, ya que las ganancias de productividad son bajas. La producción está desconectada del resto de la estructura productiva, hay pocos (sino es que ningún), vínculo hacia atrás con los productores nacionales. Las cadenas de producción están desconectadas entre el mercado externo y las etapas finales internas de producción. El país es una plataforma para la última etapa del proceso de producción. Por lo tanto, depende de los bajos costos laborales (mano de obra barata), de la alta flexibilidad del mercado laboral, y de la represión de la demanda interna. Por lo tanto, el modo de consumo está indudablemente dirigido a las ganancias; los salarios se mantienen lo más bajo posible. La situación sociopolítica que favorece esta organización social es una de “actores sociales débiles”, una coalición dominante compuesta

por capital financiero, grandes compañías nacionales e internacionales. El Estado es débil, después de haber sido más o menos desmantelado luego de adoptar las recetas ortodoxas del neoliberalismo; de hecho, funciona como un agente del modelo neoliberal. El Estado no puede (y no quiere) impulsar una política industrial desarrollista como la que llevaron a cabo Corea del Sur o Taiwán que resultó en la mejora de la industria sobre la base de proveedores nacionales de empresas industriales.

La relación salarial se basa en la represión de los salarios y el crecimiento de la productividad de las industrias que exportan, como el automóvil, el acero, la electrónica (Palma, 2005), junto con los bajos salarios y el bajo crecimiento de la productividad en el resto de la economía. Esto resulta en un aumento de la pobreza, un sistema de protección social que es básicamente una red de seguridad, que ayuda a la población que no puede ingresar al mercado laboral. La principal debilidad de esta forma de capitalismo es el bajo crecimiento, la baja creación de empleos, su incapacidad para integrar un mayor valor agregado, cadenas productivas que aumentan la productividad y la mejora. Es un modelo que puede funcionar para un país pequeño, pero no para un país grande como México.

- II. Una segunda variedad capitalista, es la estilización del modo de desarrollo que siguió Brasil desde comienzos del año 2000 hasta el 2014, un capitalismo periférico dirigido por el Estado que mira hacia adentro, o a un sociodesarrollo. Esta forma capitalista produce productos para el mercado externo y fábrica para el mercado interno. Por lo tanto, es un modo de acumulación que se basa tanto en la producción extensiva de productos básicos (en algunos aspectos también con una productividad cada vez mayor) como en la producción intensiva de algunos productos manufacturados como el acero, las armas, los aviones, o los biocombustibles. El Estado es un actor fundamental que trata de arbitrar entre la dependencia externa de una economía periférica generadora de productos básicos, vinculada al capital financiero y la producción industrial destinada al mercado interno. El modo de consumo también es un acuerdo entre ambos: la búsqueda de mercados extranjeros, la atracción de capitales extranjeros, el incentivo tanto de la industria nacional como de la demanda interna mediante el aumento de los salarios y un generoso

sistema de protección social. Es una forma capitalista que depende tanto de las exportaciones de productos básicos y de la entrada de capital financiero como del crecimiento del mercado interno.

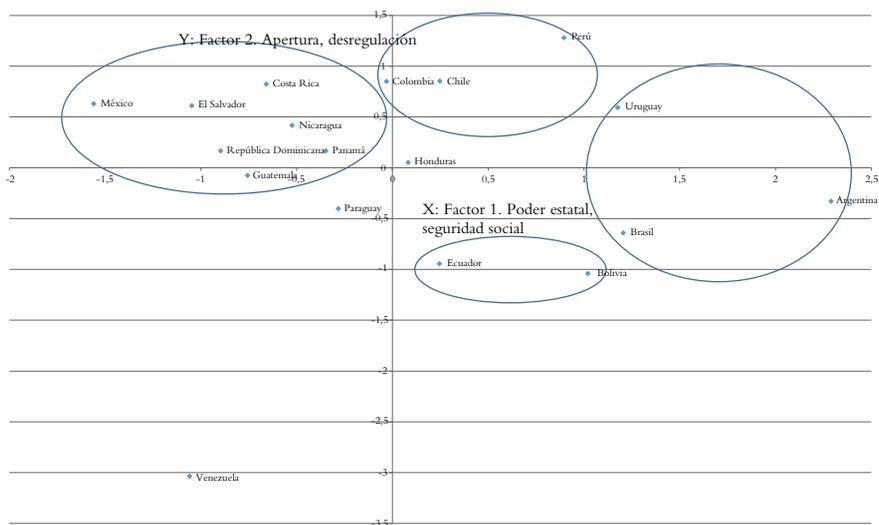
El Estado es fuerte, intervencionista, trata de encontrar un equilibrio entre un modelo de crecimiento salarial y un modelo basado en ganancias; un mercado interno que lidera un crecimiento orientado a la exportación. Utiliza recursos externos, que emanan de la exportación de productos básicos, ingresos de inversiones de cartera extranjeras, inversión extranjera directa (IED) y deuda, para desarrollar la industria. Intenta dirigir la economía por medio de la política industrial y financiarla con un gran banco de desarrollo (el BNDES). Todo lo cual define una estrategia de neodesarrollo.

Esta forma capitalista se basa en una sociedad civil fuerte, que ejerce presión sobre el Estado para que se redistribuya. El Estado se ve así obligado a arbitrar entre el capital internacional, las grandes empresas nacionales, los intereses financieros, los pobres, los trabajadores y las clases medias bajas; todos los sectores que constituyen el pacto social. La relación salarial se caracteriza por políticas salariales expansivas y un sistema expansivo de protección social orientado a la universalidad que tiende a reducir la desigualdad. Este esquema expande la demanda interna; todo lo cual define una estrategia socio-desarrollista.

Su debilidad es la dificultad de arbitrar entre la moneda extranjera entrante que sobrevalora la moneda nacional, favorece las importaciones de productos manufacturados y trabaja en contra de la industrialización (la enfermedad holandesa). Finalmente, cuando se reducen los precios o la demanda de productos básicos, surge una crisis de cuenta corriente externa que pone en peligro todo el modelo.

Con base en la información cualitativa de estos dos casos, recopilé una serie de datos cuantitativos (del 2000 al 2014) sobre todos los países de América Latina y desarrollé un análisis factorial (inspirado en el método de Harada y Tohyama, 2011) con la información que consideré más significativa porque distinguía más claramente mis dos casos contrastantes: Brasil y México. Este análisis resultó en la Gráfica 1, donde el eje Y que mide la apertura y la desregulación de la economía, y el eje X que mide la intervención del Estado en las políticas laborales y sociales, podemos ver cuatro grupos distintos que uso

Gráfica 1. Diversidad de capitalismos en América Latina, análisis de grupos



Fuente: elaboración propia, con la colaboración de Jaime Ramírez Muñoz.

en este trabajo para complementar el análisis cualitativo e incluir dos tipos adicionales de capitalismo para América Latina a los presentados anteriormente. En primer lugar, podemos ver un grupo con México y otras economías centroamericanas que también basan sus economías en la subcontratación, aunque son mucho más pequeñas y, por lo tanto, pueden tener más éxito, como Costa Rica. Por otro lado, como imagen especular tenemos el grupo formado por Brasil, Argentina y Uruguay; aunque este conjunto es mucho más abierto y dependiente de las exportaciones y las finanzas.

Aparecen otros dos grupos: el de Chile, Colombia y Perú, contra el de Ecuador y Bolivia, que nos ayudan a definir otros dos tipos de capitalismo que consideran la característica de que ambos dependen de las mercancías, ambos son capitalismos rentistas, aunque uno es de tipo liberal y el otro con un tipo redistributivo de rentismo; algo que tiene sentido por lo que sabemos de la economía y la sociedad peruana, colombiana y chilena en contraste con la ecuatoriana y boliviana. Aunque algunos autores consideran que el rentismo no es capitalista (Keynes, Boyer, 2015), porque no inducen a la innovación, al crecimiento de la productividad, o a un mejor uso de los recursos, sino simplemente a un uso más extenso de éstos, el hecho de que a pesar

de que estos países son muy dependientes de los mercados externos, o que sus exportaciones son principalmente productos básicos, su economía no es sólo una economía primaria.

Por ejemplo, aunque Chile exporta minerales de cobre y cobre refinado para un total del 48%, la minería tan sólo representa 12% de su PIB, la manufactura otro 12%, la intermediación financiera 27% y la construcción 8%. Bolivia está ciertamente más cerca de ser una economía rentista, ya que exporta 57% de su gas natural y petróleo, 25% de sus minerales, y su PIB consiste en 28% de minería, 13% de manufactura, 11% de intermediación financiera y 3% de construcción. Perú exporta 34% de sus productos mineros: la minería representa 14%, la manufactura 17%, la intermediación financiera 5% y la construcción 8%. Ecuador exporta petróleo en 52%, los plátanos y los

Cuadro 1. Matriz de componentes rotados

	1	2	3	4
Exportaciones de bienes y servicios (% PIB)*				0.831
Total de exportaciones (% PIB)*	0.422	-0.467		0.414
Índice de libertad económica**		0.884		
Facilidad para hacer negocios*		0.869		
Gasto público en salud (% PIB)*		0.504	0.487	
Ingresos totales del gobierno (w/contribuciones sociales) (gobierno general)***	0.788		0.482	
Regulación+		0.872		
Regulación del mercado laboral+		0.885		
Gasto público en seguridad social y prevención (% PIB)***	0.648		0.494	
% aumento del salario mínimo real (1981-2000)***				8.33
% aumento del salario mínimo real (2001-2010)***	0.9			
% tasa de sindicalización++	0.811			
% tasa de empleo informal*			-0.894	
% tasa de cobertura de pensiones++			0.898	
% tasa de cobertura de negociación colectiva++	0.679		0.504	
Reducción de la pobreza 2006-2012*	0.877			

Fuente: elaboración propia.

Método de extracción: análisis de componentes principales.

Método de rotación: normalización varimax con Kaiser.

* Banco de Datos del Banco Mundial (2013); **Heritage Foundation (2012); ***CEPALSTAT (2013); + WEF. The Global Competitiveness Report 2013-14; ++OIT, ILOSTAT (2013) y Hayter y Stoevska (2011) para Argentina y Brasil.

crustáceos representan 24% y su PIB consiste en minería (13%), manufactura (13%), intermediación financiera (17%) y construcción (11%). Por lo tanto, aunque las exportaciones dependen totalmente de los productos básicos, la economía interna está más diversificada.

Aunque el modo de acumulación, la dependencia de los productos básicos y la economía externa son similares, existen diferencias significativas con respecto a la coalición dominante y a la relación salarial, en particular, la forma en que se distribuyen las ganancias de la renta.

Distinguimos así entre el capitalismo rentista liberal y el capitalismo rentista redistributivo. El primer modo es una estilización de Perú, Colombia y en parte de Chile. Los dos primeros países comparten una economía extremadamente abierta, un Estado muy débil, sindicatos débiles, desregulación del mercado laboral y un sistema de seguridad social reducido y orientado a la asistencia. Si bien Chile comparte la mayoría de estas características con estos dos países, el Estado chileno tiene una capacidad que otros Estados liberales como el peruano, colombiano o incluso el mexicano no tienen. El Estado chileno posee la Corporación Nacional del Cobre (Codelco), que controla alrededor del 30% de las exportaciones de cobre del país. Parte de los recursos se mantienen en un fondo de reserva que se utiliza como instrumento anticíclico en caso de crisis; algo que ninguno de los países liberales tiene. Por otro lado, el Estado desempeña efectivamente sus funciones: impuestos, policía y ciertos aspectos de la regulación económica. En estos tres casos, sin embargo, la coalición dominante está igualmente formada por grandes empresas extranjeras y nacionales, la sociedad y las organizaciones de la sociedad son débiles. El modo de consumo está orientado hacia las ganancias. Los salarios crecen por debajo de las ganancias de productividad.

Finalmente, la cuarta variedad capitalista es un capitalismo rentista redistributivo: igualmente dependiente del mercado internacional de productos básicos, pero con un Estado intervencionista, y especialmente con actores sociales fuertes, que ejercen presión al Estado para intervenir en la economía y redistribuir el alquiler. En Bolivia y Ecuador existe un Estado relativamente fuerte, que posee u otorga concesiones a cambio de regalías e impuestos. El hecho de que los productos básicos sean la principal fuente de divisas significa que los recursos en manos del Estado son cruciales con respecto al resto de la economía.

Podemos resumir las diferencias en el Cuadro 2, que analizaremos con más detalle en la segunda parte de este documento.

Cuadro 2. Tipos de capitalismo en América Latina

	SUBCONTRATACIÓN INTERNACIONAL	SOCIODESARROLLISTA	RENTISTA/ LIBERAL	RENTISTA/ REDISTRIBUTIVO
Modelo de acumulación/ consumo	Extensivo/ crecimiento guiado por las ganancias	Extensivo e intensivo/ crecimiento guiado por las ganancias y el salario	Extensivo/ crecimiento guiado por las ganancias	Extensivo/ crecimiento guiado por las ganancias y el salario
Inserción internacional	Subordinada	Defensiva	Pasiva	Pasiva
Intervención estatal	Agente del mercado	Redistributivo/ intervencionista	Débil/subsidiario	Redistributivo/ clientelista
Sociedad civil	Sindicatos y sociedad civil débiles	Corporativismo social	Sindicatos y sociedad civil débiles	Movimientos sociales activos
Coalición dominante	CMN/ grandes grupos nacionales/ Estado/clases medias	Estado/empresarios nacionales/ clases medias y populares	CMN/ grandes grupos nacionales/ Estado/clases medias	Estado/clases populares
Sistema político	Partidocracia	Democracia participativa	Partidocracia/ democracia vacía	Democracia delegativa/ de movimientos
Nexo salario/ trabajo	Desregulación del mercado laboral/ bajos salarios mínimos/política de asistencia social	Negociación colectiva/altos salarios mínimos/ universalización de la protección social	Desregulación del mercado laboral/ salarios mínimos bajos/política de asistencia social	Altos salarios mínimos/política de asistencia social universal
Estilización de país	México, Centroamérica	Brasil, Argentina (2003-2014), Uruguay	Chile, Perú, Colombia	Bolivia, Ecuador

Fuente: elaboración propia.

La economía política de los cuatro tipos de capitalismo en América Latina. Una perspectiva regulacionista

a. Modos de acumulación

Cuadro 3. Modelo de acumulación

	SUBCONTRATACIÓN INTERNACIONAL	SOCIODESARROLLISTA	RENTISTA/LIBERAL	RENTISTA/REDISTRIBUTIVO
Estructura productiva	Manufacturas de bajo valor añadido (ensamblaje)	Materias primas y manufacturas	Materias primas	Materias primas
Modelo de acumulación	Principalmente extensivo/intensivo en algunos sectores específicos	Extensivo/intensivo	Extensivo	Extensivo
Modelo de consumo	Crecimiento guiado por los rendimientos	Crecimiento guiado por los rendimientos y el salario	Crecimiento guiado por los rendimientos	Crecimiento guiado por los rendimientos y el salario
Carácter	Estructura productiva desarticulada	Intención de articular los mercados externo e interno	Articulado según el mercado externo	Articulado según el mercado externo

Fuente: elaboración propia.

Como mencionamos anteriormente, esta dimensión incluye lo que produce un país, cómo lo produce y la forma en que redistribuye sus ganancias entre beneficios y salarios. La literatura que analiza las consecuencias en su organización sociopolítica de lo que produce un país, es significativa: Cardoso y Faletto (1969) asocian lo que un país produce durante su época colonial con el surgimiento de una burguesía nacional; Engerman y Sokolof (1997) vinculan el clima y la organización socioeconómica con la estructura productiva; Evans (1995) y Kay (2002) correlacionan la estructura productiva rentista con el carácter del Estado nacional, mientras que Boyer (2015), Bresser Pereira (2015) y Salama (2012) analizan la relación negativa que existe entre los diferentes tipos de economía rentista (*commodities*, tierra, vivienda, financiera), “el

mal holandés” (conjunto de efectos perniciosos provocados por un aumento significativo en los ingresos en divisas de un país.) y la industrialización.

El fordismo (sistema de producción industrial en serie) era una forma económica de las economías centrales, basada en la producción de bienes manufacturados, donde la producción se incrementaba por medio de escalas de productividad (intensivamente) y a partir de un modo de consumo que combinaba beneficios y salarios.

A pesar de que los países latinoamericanos, o el capitalismo periférico en general, se han industrializado hasta cierto punto, casi siempre ha prevalecido un modo impulsado por las ganancias, que depende de la apropiación de la renta por parte de una oligarquía. Durante el periodo de industrialización por sustitución de importaciones (que comprende de 1945 a 1980), se impuso un modo intensivo de acumulación en los países más grandes del continente, que fue acompañado por una forma de consumo, basada en la redistribución mediante los salarios y la protección social. A partir de una década perdida, cuando se abandonó la sustitución de importaciones, comenzó una bifurcación de la trayectoria de los diferentes países del continente. Algunos abandonaron la industrialización por sustitución de importaciones para volver a la producción de productos básicos. Esta situación incluía países que básicamente nunca se habían industrializado (Bolivia y Ecuador) o que se habían desindustrializado (Colombia, Perú y Chile).

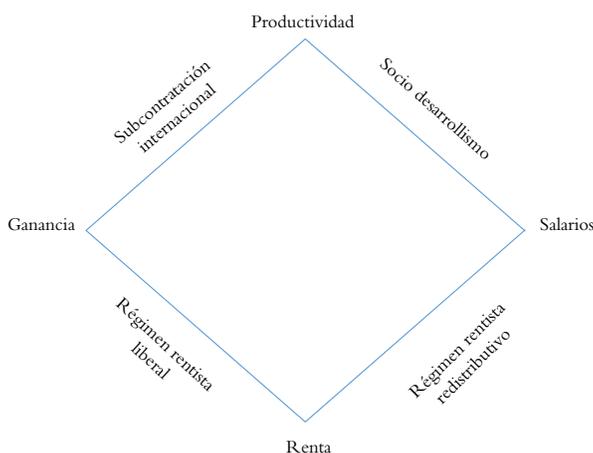
Otros países se convirtieron en plataformas de subcontratación que ensamblaban manufacturas para exportación: el caso de México y países más pequeños en América Central. Finalmente, algunos países trataron de seguir desarrollando la industria (por ejemplo, Brasil). Mientras que los países que dependían de productos básicos (como *commodities*) siguieron un modo extenso de acumulación, los países que pretendieron industrializarse impusieron un modo más intensivo.

Una división fundamental entre las economías latinoamericanas se da principalmente entre los países que producen productos básicos y los que producen productos manufacturados, o una combinación de ambos. Mientras que el primer tipo de economía, el rentista, basa su aumento de producción en la extensión, los otros tipos dependen de la intensidad de la producción, es decir, del aumento de la productividad. Hasta cierto punto, todas las economías latinoamericanas dependen de la extensión, ya que son en parte rentistas: el caso de las exportaciones de petróleo y otros productos mineros en México o de la agricultura, la minería, el petróleo en Brasil. Las finanzas también pueden

considerarse una actividad rentista, y este justamente es el caso de México y Brasil (Boyer, 2015). Por otro lado, la subcontratación internacional depende más de la extensión que de la inversión o que de los incrementos en innovación o productividad, dado que, ni el Estado, ni el capital tienen la intención de modificar la organización de la producción para aumentar la productividad. Como ha demostrado Palma (2005), la subcontratación en México depende en menos cuantía de los aumentos de productividad, que de la diferencia entre niveles de productividad (similar a los de los países avanzados) y de los salarios de los países periféricos.

En la Figura 1 definimos los tipos de capitalismo, dependiendo del modo de acumulación, ya sea basándose en la renta o la productividad, y del modo de consumo, ya sea dirigido por las ganancias o los salarios. En el fordismo, los salarios siguen de cerca y, a veces superan a los aumentos en la productividad, entonces el crecimiento es impulsado por el salario y, por lo tanto, se basa en el aumento de la demanda. El modo liberal de desarrollo, que se lleva a cabo desde la desaparición del fordismo, es un crecimiento impulsado por las ganancias, que se basa en la oferta (Boyer, 2015; Stockhammer, 2011).

Figura 1. Modelo de acumulación/consumo



Fuente: elaboración propia.

El modelo sociodesarrollista es un modo de crecimiento que se basa en los salarios; en una economía abierta debe tener cuidado de equilibrar la

demanda interna con la oferta interna, para evitar que el impulso del crecimiento se transfiera al exterior mediante las importaciones (Bresser, 2015). El capitalismo de subcontratación internacional se basa en las ganancias, en la brecha entre la productividad de las economías avanzadas y los salarios de las economías periféricas; donde la función del Estado es reprimir los salarios y los costos de protección social. La economía liberal rentista canaliza las rentas hacia las ganancias, mientras que el régimen de redistribución reasigna parte de éstas hacia los salarios. Ninguno de estos dos últimos modelos es de crecimiento sostenible, ya que depende totalmente del precio de los productos básicos determinados por el mercado mundial, los recursos físicos se agotan y no hay ningún esfuerzo para desarrollar fuentes económicas alternativas. En el caso del tipo redistributivo, la redistribución no conduce a un régimen de crecimiento salarial, sino básicamente a una demanda que se canaliza hacia las importaciones: los recursos que se obtienen mediante la exportación de productos directamente por las empresas estatales o mediante impuestos y regalías conducen principalmente a un aumento de importaciones ya que la economía está sujeta a la enfermedad holandesa y prácticamente no existe una política industrial.

El modo de consumo depende de la fuerza y el carácter del pacto social, entre el Estado y los actores sociales. Mientras que en aquellos países donde la sociedad civil está fuertemente organizada, el modo de consumo ha sido redistributivo (casos de Brasil, Argentina, Uruguay o Bolivia), en aquellos países donde la sociedad civil es débil, han sido liderados por las ganancias (casos de México, Chile, Perú o Colombia). En México, y en general en las economías de tercerización, tanto la acumulación, como el consumo, están desarticulados. Si bien el modo de acumulación está desarticulado, ya que depende de una estructura productiva que se encuentra entre países (en el caso de México y América Central, principalmente entre Estados Unidos y el país de origen), el modo de consumo depende en gran medida de las remesas enviadas por una proporción significativa de la población que ha migrado, así como otros recursos provenientes de todo tipo de actividades ilegales, incluido el contrabando de drogas. Esto se complementa con una oferta de productos de consumo baratos que son distribuidos por el comercio informal; algunos de los cuales se introducen de contrabando en el país, no pagan impuestos, salarios o alquileres, ya que se venden en la calle).

b. La inserción internacional

Cuadro 4. Inserción internacional

	SUBCONTRATACIÓN INTERNACIONAL	SOCIODESARROLLISTA	RENTISTA/LIBERAL	RENTISTA/REDISTRIBUTIVO
Carácter	Pasivo/subordinado	Activo/proactivo	Pasivo/orientado hacia el mercado externo	Activo/proactivo/orientado hacia la preservación
Forma de integración	Plataforma de ensamblaje/enclave manufacturero	Internacional y nacional	Petróleo/enclave mineral/CMN	Petróleo/exportaciones minerales/propiedad parcial del Estado
Protección ante el mercado externo	Abierta	Proteccionista	Abierta/Chile (1990s)	Abierta/defensiva (Bolivia)

Fuente: elaboración propia.

El capitalismo de subcontratación internacional y los dos tipos de economías rentistas comparten la orientación externa de sus economías, y aunque el sociodesarrollador puede producir y exportar productos básicos, está fundamentalmente orientado hacia el mercado interno. Los datos sobre el peso de las exportaciones en ambos grupos de países lo confirman: mientras que en Brasil y Argentina la demanda agregada está equilibrada entre el mercado externo y el interno, en el caso de México el mercado externo es mucho más significativo. El impacto de las exportaciones en el crecimiento del PIB en México fue de 58% entre 2000 y 2008, y de 67% en la década anterior (1990–2000), para Chile los porcentajes son 48% y 39%, respectivamente. En contraste, para Brasil y Argentina, las cifras son de 27% y 29%, respectivamente, entre 2000 y 2008 (Bensusán y Moreno, 2012).

No obstante, Brasil, el país que se acercó más al modelo sociodesarrollista, se volvió cada vez más dependiente de la exportación de productos básicos y de la entrada de divisas, dado que, para 2014, hasta 66% de las exportaciones brasileñas eran productos primarios o manufacturados basados —en productos básicos, mientras que en Argentina la proporción fue de 70%. Colombia, Chile, Perú, Bolivia y Ecuador exportan bienes primarios y manufacturados basados— en productos básicos en alrededor del 90 por ciento.

Aunque el modelo de *outsourcing* exporta manufacturas, se lleva a un nivel externo de tal manera que, aunque hemos visto un impresionante crecimiento de las exportaciones en el caso de México: de 30,691 millones de dólares en 1988 a 390,000 millones en 2014, las importaciones han aumentado en consecuencia (384,000 millones en 2014) (<http://atlas.cid.harvard.edu>). Esto lleva a los analistas a afirmar que existe una desconexión entre la plataforma de exportación y la producción interna, es decir, una integración extremadamente pobre de la producción nacional en el sector de exportación que resulta en un déficit comercial recurrente y casi permanente (Palma, 2005, Dussel Peters, 2006, Ibarra, 2008, Puyana y Romero, 2009).

El tipo de integración de un determinado país a la economía mundial también depende de la capacidad de su Estado para ser proactivo, defensivo o un agente de los actores económicos del mercado mundial. Si bien el modelo de *outsourcing* se caracteriza por ser muy abierto, el Estado se caracteriza por su papel como agente de las grandes empresas (tanto nacionales como extranjeras), ya que simplemente prepara el escenario para que las empresas se beneficien de su situación como plataforma de *outsourcing*.

En los países rentistas liberales que también son muy abiertos, el Estado simplemente actúa como un agente del liberalismo (Beck, 2002). Entonces, los países rentistas distributivos se encuentran en una situación contradictoria: por un lado, plantean una postura discursiva autónoma hacia los capitales extranjeros y, por otro, dependen en gran medida de la inversión extranjera en minería, petróleo y otros productos básicos. Por ejemplo, cuando el Movimiento al Socialismo (MAS) (partido político socialista boliviano liderado por Evo Morales) llegó al poder, el gobierno boliviano modificó las condiciones de las concesiones de las empresas que explotaban los depósitos de gas, pero no las expropió. Por otro lado, recientemente el partido ha anulado su propia legislación sobre la preservación de una reserva indígena, el TIPNIS (Territorio Indígena y Parque Nacional Isiboro-Sécure), para permitir su explotación por parte de las empresas internacionales y por su propia base social, por los productores de hoja de coca. Por su parte, los gobiernos de Chile, Perú y Colombia son totalmente abiertos, no imponen ningún tipo de restricción al capital extranjero. Este es también el caso de Ecuador, que aunque está más cerca de un capitalismo redistributivo/rentista, el hecho de que no tenga una moneda nacional autónoma (ya que está dolarizado), excluye cualquier posibilidad de ejercer control sobre la circulación de la moneda internacional (Fritz, 2017).

La economía sociodesarrollista es más proteccionista, ya que proyecta industrializar el país con salvaguardas, subsidios, préstamos y políticas industriales. Su relación con el exterior es mucho más defensiva. El sector financiero no es tan abierto, la mayoría de los bancos todavía están en manos del Estado y en general de capitales nacionales. Brasil no ha firmado ningún acuerdo de libre comercio que lo obligue a ser mucho más liberal, mucho menos con Estados Unidos. En algún otro momento, se impusieron aranceles aduaneros o se ha prohibido la importación de ciertos productos. Además, muchos analistas mencionan la falla en controlar la sobrevaluación; dado que, sólo en el 2014, en la segunda presidencia de Dilma, el gobierno intentó controlarlo bajando las tasas de interés del banco central (Prates, Fritz y de Paula, 2017).

c. La intervención del Estado

Cuadro 5. Intervención estatal

	SUBCONTRATACIÓN INTERNACIONAL	SOCIO-DESARROLLISTA	LIBERAL RENTISTA	RENTISTA REDISTRIBUTIVO
Carácter	Estado neoliberal/ agente neoliberal	Intento de un Estado incrustado	Estado subsidiario	Tendencia Estado clientelista/ corporativo
Capacidad del Estado	débil	fuerte	fuerte	fuerte
Autonomía	débil	fuerte	débil	fuerte
Incrustación	débil	fuerte	débil	débil
Presión fiscal	débil	fuerte	débil	fuerte

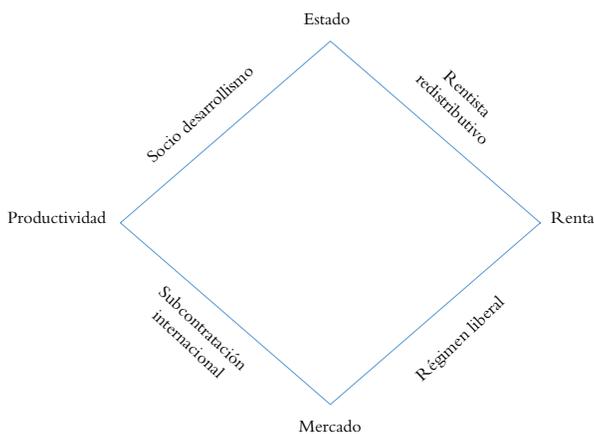
Fuente: elaboración propia.

En la perspectiva institucionalista, el Estado es simplemente otra institución, o en el mejor de los casos, el escenario donde se produce el conflicto entre los diferentes actores sociales. Sin embargo, más con respecto a la tradición de las escuelas estructuralistas (Cardoso y Faletto, 1969; Haggard, 1990; Skockpol, 1984; Barrington, 1969; Evans, 1995) consideramos que el Estado es un actor. Estamos de acuerdo con Evans en que un Estado debe definirse por su fuerza (su cohesión interna, su capacidad para imponer sus intereses y proyectos a otros actores), su autonomía (que definen su carácter weberiano (Max Weber) como una burocracia racional) y su capacidad para actuar como un Estado incrustado (Evans, 1990). Sin embargo, vamos más allá de

esta visión del Estado como agente neutral, y lo consideramos como un actor central en una coalición, que puede llevar a un país a desarrollarse en una u otra dirección. Puede, sin duda, renunciar a ser actor y ser un mero agente de las fuerzas internacionales (Beck, 2002), puede ser el agente de un sector específico de la sociedad, o de una coalición dominante (Poulantzas, Amable, Boyer), o inclusive puede intentar comprometerse entre dos o más sectores de la sociedad y ser un actor incoherente (Théret, 1995). Sólo si es capaz de construir una amplia coalición social, compuesta por capital financiero, clases medias, industriales y trabajadores, puede convertirse en un actor importante para el desarrollo del capitalismo (como en Bismarkian Alemania, Japón, Corea, Taiwán, China hoy) (Bresser, 2017).

Podemos redefinir los tipos de capitalismo en función de, si el Estado desempeña un papel central en la búsqueda del desarrollo capitalista o si la economía se deja a merced del mercado (Bresser, 2017). Podemos combinar esta taxonomía con nuestra clasificación binaria previa basada en el énfasis dado a las ganancias o los salarios. Nuestros cuatro tipos de capitalismo en América Latina se pueden organizar en consecuencia de la siguiente manera:

Figura 2. Variedades de capitalismo



Fuente: elaboración propia.

Podemos identificar dos tipos de capitalismo donde el Estado tiene un papel importante: uno donde orienta el capitalismo hacia el mercado interno, aplicando políticas industriales activas y elevando la demanda interna, u

otro a través de una redistribución de ganancias entre los empresarios y los trabajadores.

El Estado ejerce una fuerte presión fiscal sobre los empleadores y los consumidores, y trata de lograr una integración activa en la economía mundial. Regula y defiende el capital nacional y la demanda interna, mediante medidas anticíclicas.

En general, frente a un Estado fuerte, existen sindicatos y organizaciones empresariales fuertes, que ejercen presión sobre el gobierno para preservar sus intereses particulares o comunes, forzando a esta redistribución; aunque claro, hay excepciones, donde el Estado desarrollista es autoritario como Corea del Sur y Taiwán en las décadas de 1950 y 1960, y más recientemente en China.

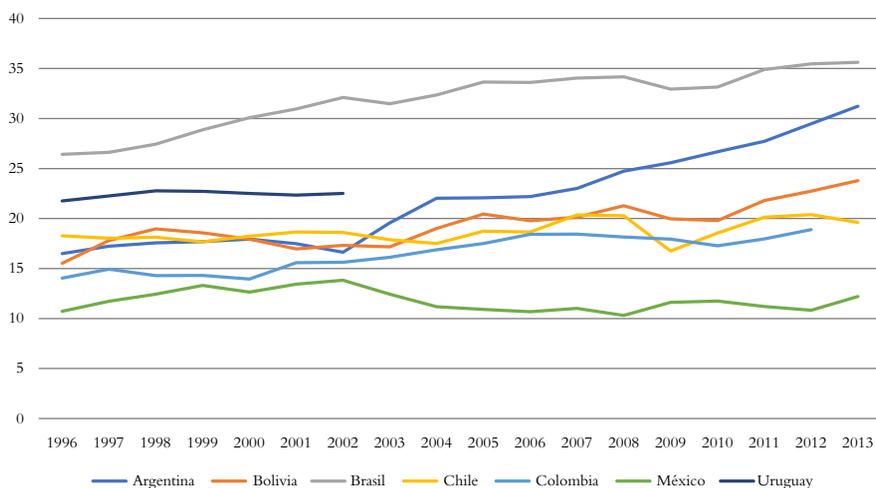
En el caso del modo rentista redistributivo, el papel del Estado no consiste en impulsar una economía orientada hacia el mercado interno por medio de políticas industriales, de inversión o de innovación, sino que es casi y puramente redistributiva. Tanto las relaciones políticas y sociales como las económicas se definen por el hecho de que el Estado posee o extrae impuestos y regalías de las empresas privadas que explotan los recursos naturales. En muchos casos, sus abundantes recursos financieros se distribuyen sin ningún objetivo productivo, dado que bien se pueden gastar en una lógica clientelista o estatal-corporativa, dado es el caso de aquellos que apoyan a un gobierno autoritario o fomentan las organizaciones que sirvan al Estado como base política (como en Venezuela), pero, cuando realmente hay presiones desde abajo, de organizaciones sociales o movimientos autónomos del Estado, se puede fomentar una democracia participativa (Bolivia, Ecuador).

Las otras dos formas dependen más del mercado, donde el Estado tiene un papel mucho más débil, ya sea subsidiario (Chile, véase Bizberg, 2015) o subordinado (México). En ambos casos, no sólo el Estado es débil y tiene poca autonomía con respecto a los empresarios, sino que en sí los actores sociales son débiles, la coordinación entre los sindicatos, el capital y el Estado es casi inexistente. La manera de incentivar las inversiones productivas, en el caso del modelo de subcontratación, o la inversión en productos básicos es por medio del mantenimiento de altas ganancias, bajos salarios, bajos costos de seguridad social, un sistema de bienestar orientado a la asistencia (producto de un residuo financiado por el Estado), un sistema flexible de relaciones laborales, una baja presión fiscal y una baja regulación ambiental.

El nivel de presión fiscal es uno de los indicadores más elocuentes de la capacidad del Estado. En la Gráfica 2 podemos ver claramente la diferencia

entre dos grupos de países: Brasil, Argentina y Bolivia (país donde esta presión ha estado creciendo muy rápido desde un nivel muy bajo) y Chile, Colombia y especialmente México.

Gráfica 2. Ingresos estatales totales en relación con el PIB
(impuestos y contribuciones sociales)



Fuente: Cepalstat; para Perú, OCDE (2017: 151).

El hecho de que la presión fiscal de Colombia haya aumentado (5%) mientras que la de Chile y México se ha estancado, es un indicador de cambio relativo en el paradigma liberal.

Con respecto al sistema financiero, Brasil retuvo una mayor proporción de bancos bajo control estatal y nacional (el porcentaje de bancos extranjeros es sólo de 49%) (Boschi y Gaitán, 2009), mientras en México, después de la crisis de 1994-95, el 85% de los bancos de todo el sistema fue adquirido por capital extranjero. Por otro lado, el gobierno federal brasileño mantiene un banco de desarrollo nacional sin igual en América Latina y en la mayoría de los países del mundo, el BNDES (Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social: empresa pública federal brasileña, vinculada al Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior), que maneja una quinta parte de todas las finanzas del sector privado brasileño, y se convirtió en la primera fuente de financiamiento a largo plazo (Santana, 2011; Hochstetler y Montero, 2012).

De 1999 a 2009, sus desembolsos como porcentaje del PIB aumentaron del 3% a un impresionante 8.5%; aunque se redujo a 5.5% en 2011. Sin embargo, la mayoría de sus préstamos se concentraron en unas pocas compañías grandes que recientemente han dominado la economía brasileña, en lugar de las pequeñas y medianas industrias: empresas como Petrobras, Vale, Electrobras, entre otras (Hochstetler y Montero, 2012). En contraste, los bancos de desarrollo mexicanos han reducido drásticamente su intervención y limitado su carácter. Nacional Financiera (Nafin), el principal banco de desarrollo del Estado mexicano, ha reducido paulatinamente su papel desde la década de 1980. Sus operaciones de crédito para la inversión productiva se redujeron 70% entre 1996 y al 2004. Y es que el banco en sí no financia a las empresas directamente, sino que sólo sirve como garantía para los préstamos ofrecidos por bancos comerciales a pequeñas y medianas empresas, en muchos casos a partir del factoraje: pagar las facturas adeudadas por proveedores o clientes de estas empresas por adelantado (Manrique, 2007: 111-113).

d. La relación salarial; el pacto social

Cuadro 6. Relación salarial

	SUBCONTRATACIÓN INTERNACIONAL	SOCIO-DESARROLLISMO	RENTISTA LIBERAL	RENTISTA REDISTRIBUTIVO
Densidad sindical/sociedad civil	Bajo	Neo corporativismo	Bajo	Movimiento social fuerte
Política mercado laboral	Represión salarial/no formalización	Fuertes picos salariales/formalización fuerte	Picos salariales acordes con productividad/no formalización	Pico salarial fuerte/formalización
Régimen de protección social	Asistencia	Tendencia incierta a universalización	Asistencia	Asistencia
Desigualdad	No reducción	Reducción fuerte	Reducción moderada	Reducción fuerte
Pobreza	Crecimiento	Reducción fuerte	Reducción moderada	Reducción fuerte

Fuente: elaboración propia.

La relación salarial no sólo comprende salarios, sino también formas indirectas como las regulaciones del mercado laboral y el sistema de seguridad social (salud, pensiones, prestaciones por desempleo, etc.). La intervención

estatal, la fuerza y organización del movimiento laboral y las organizaciones de empleadores, así como la relación entre éstas, son fundamentales para definir el carácter de la relación salarial, que descansa en un pacto social entre estos tres actores centrales.

Tenemos básicamente dos situaciones; por una parte, mientras que en la subcontratación (en México) y en los modelos liberales rentistas (en Chile, Perú y Colombia) las relaciones laborales se han desregulado y flexibilizado radicalmente; por otra, los sistemas de protección social se han transformado en asistencia (caso del sociodesarrollo en Brasil, Argentina y Uruguay), aunque también se han liberalizado. La fuerza del movimiento obrero y el hecho de que el gobierno ha tenido, en algunos momentos, una relación cercana con las organizaciones sociales y de trabajadores posibilitó que las relaciones laborales continúen siendo reguladas por los sistemas de protección social que han perdurado en su forma tradicional.

En el caso de México, la relación corporativista que existía desde la década de 1930 ha desaparecido casi por completo. A diferencia de Chile, donde se logró la desregulación de las relaciones laborales con la desaparición o asesinato de cientos de líderes sindicales y de un cambio de legislación, debido a la ley laboral de 1979 aprobada por Pinochet, que limitaba las huelgas, las negociaciones colectivas y las relaciones entre sindicatos y partidos políticos. En México se logró lo mismo bajo prácticamente la misma ley (flexibilizando miles de contratos colectivos individuales) y a la vez eludiéndolos.

Si bien algunos de los trabajadores en los sectores más estratégicos y dinámicos (como en la industria del petróleo, en la educación, la salud, la telefonía o en la industria automotriz) todavía tienen la protección de los sindicatos, sin embargo, en la vasta mayoría de los lugares de trabajo (como en maquiladoras, en la industria de la construcción, del comercio, de servicios o en pequeñas y medianas empresas), no hay sindicatos o sólo existen en papel (sindicatos de protección). Las negociaciones en México, Chile, así como Perú y Colombia, ocurren principalmente a nivel local o por empresa. Las tasas de sindicalización del total de asalariados son de 11.5% en Chile y de 17% en México, mientras que las tasas de negociación colectiva entre los asalariados son de 9.6% en Chile y de 10.5% en México (Hayter y Stoevska, 2011, citado por Bensusán, 2016). En Perú y Colombia, la densidad sindical es extremadamente baja: 5.3% y 3.4% respectivamente.

Aunque las relaciones laborales también se han flexibilizado en Brasil, el sindicalismo logra mantener un importante grado de autonomía y capacidad

de acción. Esto se debe en parte al hecho de que el movimiento laboral en Brasil fue (junto con muchos otros movimientos sociales) un actor central en el proceso de democratización, pero también porque nunca perdió su carácter de interlocutor entre los sucesivos gobiernos, inclusive hasta con aquellos que fueron más liberales. Durante la presidencia de Cardoso, por ejemplo, el gobierno promovió negociaciones entre empleadores y trabajadores (las cámaras sectoriales tripartitas) para establecer las condiciones para la modernización y el crecimiento de varias ramas de la economía. Más recientemente, bajo la presidencia del PT (Partido de los Trabajadores) con Luiz Inácio Lula, el gobierno puso en marcha órganos de negociación para debatir sobre la legislación laboral y el Consejo Social y Económico tripartito. Desde la década de 1980, los sindicatos han logrado imponer una representación local, por medio de delegados, en algunas de las compañías más grandes en Brasil (Cardoso y Gindin, 2009).

En el caso de Argentina, durante la década de 1990, el gobierno de Carlos Menem intentó imponer, principalmente por decreto, negociaciones a nivel local, aumentos salariales vinculados con el crecimiento productivo y privatizar los servicios de salud administrados por el sindicato Las Obras Sociales. Aunque a partir de negociaciones entre la principal confederación sindical, la CGT (Confederación General del Trabajo de la República Argentina) peronista, la flexibilidad y la privatización de las empresas públicas se aprobaron a cambio de preservar el control de las obras sociales, dado que, ni las negociaciones a nivel local ni la privatización del servicio de salud fueron demasiado lejos (Munck, 2004: 11, Murillo, 2000). Además, los sindicatos se reactivaron durante los gobiernos de Kirchner y Fernández (Etchemendy y Collier, 2007) a medida en que calificaron la relación entre el gobierno y el trabajo como sociocorporativos (Palomino y Trajtemberg, 2006), aunque ahora éstos se encuentran bajo presión del gobierno de Mauricio Macri. La densidad sindical en estos dos países, incluyendo Uruguay, refleja esta situación. La densidad sindical es un indicador de la fuerza que tienen estas organizaciones en sus países: en Argentina la tasa de sindicalización del total de asalariados es de 37.6%, mientras que la cobertura de los contratos colectivos es de 60%. En Brasil, los porcentajes son: 20.9% y 60% respectivamente, mientras que en Uruguay es de 19% (para Bolivia y Uruguay no hay datos accesibles para la cobertura de la negociación colectiva) (Hayter y Stoevska, 2011).

En Argentina y Brasil, los movimientos sociales también son muy activos: por ejemplo, los piqueteros en Argentina (movimiento de trabajadores desocupados surgido en Argentina a mediados de la década de 1990), los

movimientos de derechos humanos y las diferentes organizaciones sociales que impulsaron el proceso de democratización y la redacción de la Constitución en 1988, han mantenido su intervención en políticas sociales a partir de canales informales y formales (los consejos) (Izunza y Gurza Lavalle, 2012).

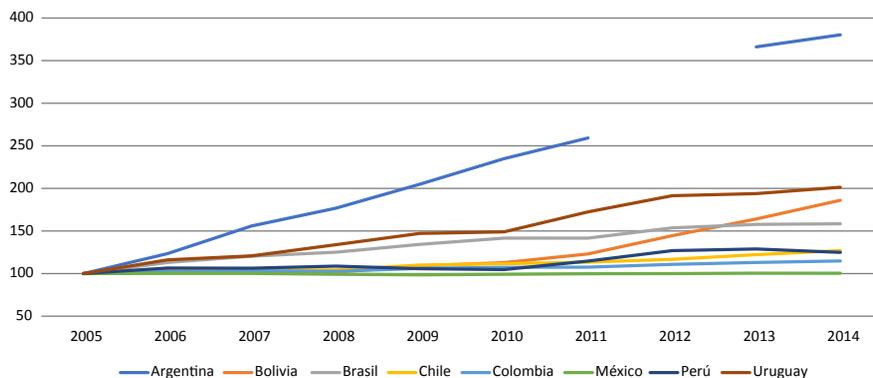
Estos movimientos, más que en los sindicatos, han sido especialmente significativos en la renta distributiva en países como Bolivia o Ecuador (que justamente se encuentran menos industrializados). En el caso de Bolivia, la fuerte Confederación Minera Obrera Boliviana ha perdido influencia frente a los nuevos movimientos sociales a través de los años: por ejemplo, con respecto a los productores indígenas y cocaleros de Chaparé en Bolivia que son parte del Movimiento al Socialismo (MAS) que llevó a Evo Morales a la presidencia (Mayorga, 2011). En el caso de Ecuador, el movimiento indígena, la CONAI (Confederación de Nacionalidades Indígenas del Ecuador), es un actor social y político central. En ambos casos, han sido una fuerza movilizadora muy importante que impuso una alianza popular con el Estado.

Un indicador muy directo del carácter del pacto social son los datos sobre el aumento de los salarios, especialmente los salarios mínimos, que tienen un impacto tanto en los trabajadores activos como en los pensionistas. También son una buena señal de que el modo de crecimiento económico es redistributivo o liberal, y del peso que se otorga a las ganancias o los salarios. En la Gráfica 3, podemos ver cómo en los rentistas liberales de diferentes tipos (Perú, Colombia y Chile), los salarios han crecido moderadamente, mientras que en el tipo de *outsourcing* (México) se han estancado; en ambos, el Estado reprime los salarios, especialmente en el modo de tercerización, ya que constituyen su principal ventaja competitiva. Por el contrario, tanto en el sociodesarrollo (Brasil y Argentina) como en el rentista redistributivo (Bolivia y Ecuador), los salarios mínimos han crecido fuertemente.

Para Argentina, debido a los problemas con la información del INDEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos), incluimos los datos de los salarios nominales del Ministerio de Hacienda y los desinflamos con los datos de inflación del Gran Buenos Aires (denominación genérica que refiere a la megaciudad argentina que comprende la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y su conurbación sobre la provincia de Buenos Aires, sin constituir en su conjunto una unidad administrativa) (<http://www.trabajo.gob.ar/left/estadisticas/bel/descargas/cuadros/2625.xls>).

El carácter del sistema de protección social también muestra un contraste entre los diferentes tipos de capitalismo. Las políticas de protección social

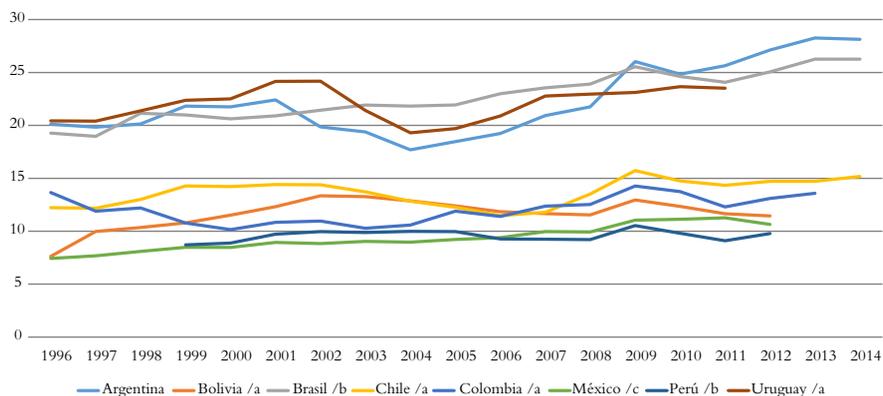
Gráfica 3. Índice de salario mínimo 2005-2014 (2005=100)



Fuente: ILO, sobre la base de datos nacionales oficiales.

tienen un impacto a corto plazo en la demanda a partir de pensiones, compensación por desempleo, inversión, gasto en salud, y un impacto a mediano y a largo plazo por medio del crecimiento de la productividad. La expansión de los recursos públicos dedicados a las políticas sociales y la salud es muy significativa en los tres países (Argentina, Brasil y Uruguay) que hemos catalogado como sociodesarrollistas. El resto de los países se han quedado muy rezagados (Gráfica 4).

Gráfica 4. Gasto público social (% PIB)

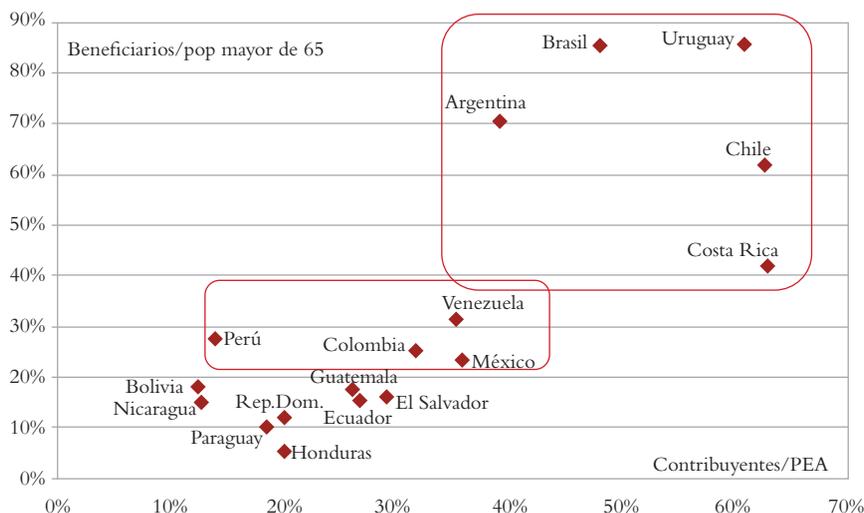


Fuente: Cepalstat.

En términos generales, en países con un movimiento laboral fuerte o movimientos sociales fuertes, la seguridad social (traducida en pensiones) y la cobertura de salud son más amplias y generosas que en países con sindicatos más débiles. Podemos ver esta diferencia en los siguientes datos sobre la cobertura de la seguridad social. En México, la cobertura es de 5% en agricultura, de 53% en industria, de 26% en comercio y de 49% en servicios; en Colombia los porcentajes son 15%, 44%, 30% y 59% con respecto al orden anteriormente mencionado; en Perú: 5%, 31%, 24% y 53% respectivamente y en Bolivia 8%, 24%, 20% y 58%. Mientras que en Argentina los porcentajes de cobertura de la seguridad social con respecto a la población económicamente activa total son 44% en agricultura, 73% en la industria, 65% en el comercio y 80% en servicios; en Brasil son: 17%, 69%, 55% y 66% y en Uruguay: 66%, 67%, 61% y 75% respectivamente (OIT, 2011). Estas divergencias están directamente relacionadas con la política gubernamental dirigida a la formalización de los trabajadores. Mientras que en el caso de México y Perú prácticamente no se ha hecho nada para reducir la informalidad (uno podría hipotetizar que la informalidad es funcional para el tipo de capitalismo que existe en estos países), en Argentina y Brasil, los incentivos fiscales y una inspección de trabajo más estricta han resultado en una disminución de la informalidad palpable (Maurizio, 2014 y Berg, 2011). Y aunque en Chile se ha reducido la informalidad en alrededor de 22% (Quenan y Velut, 2011: 52), Bensusán (2008) aun considera que esto se logró a expensas de reducir considerablemente las condiciones de formalización.

No obstante, como ha escrito Esping Andersen (1999), saber cuánto gasta un país en bienestar no es suficiente para comprender sus características, es necesario saber cómo se utilizan esos recursos. Una de las principales políticas donde se utilizan estos recursos son las pensiones de seguridad social. Si se observa la cobertura de pensiones (véase Gráfica 6), las variaciones coinciden con los países con mayor densidad sindical y, con un modelo económico redistributivo. El caso de Chile es una excepción interesante, dado que, fue uno de los países que tuvo la cobertura más extendida antes del régimen militar, cuando el sistema de pensiones inclusivo se privatizó y se convirtió en un esquema de capitalización. Y a pesar de que, este país tiene una alta cobertura, el gobierno de Ricardo Lagos (2000-2006) instituyó una pensión de salario mínimo para los trabajadores que no llegaron a un cierto nivel a partir de la capitalización; esto tiene como consecuencia una alta cobertura junto con una baja tasa de reemplazo para los salarios más altos.

Gráfica 6. Cobertura de los sistemas de pensiones en América Latina (2005-2006)



Fuente: Pinheiro (2009).

El régimen de bienestar en México estaba estrechamente vinculado con las necesidades del Partido Revolucionario Institucional (PRI) autoritario; fue la forma en que el Estado intercambió beneficios por el control de las organizaciones sociales en un esquema corporativo. Desde la década de 1980, el Estado del Bienestar ha evolucionado hacia un esquema más universal, aunque minimalista. Desde mediados de la década de 1990, los programas sociales han cambiado decididamente a la asistencia (Valencia, 2008). El principal programa social en México es “Prospera” y justamente se centra en los más pobres.

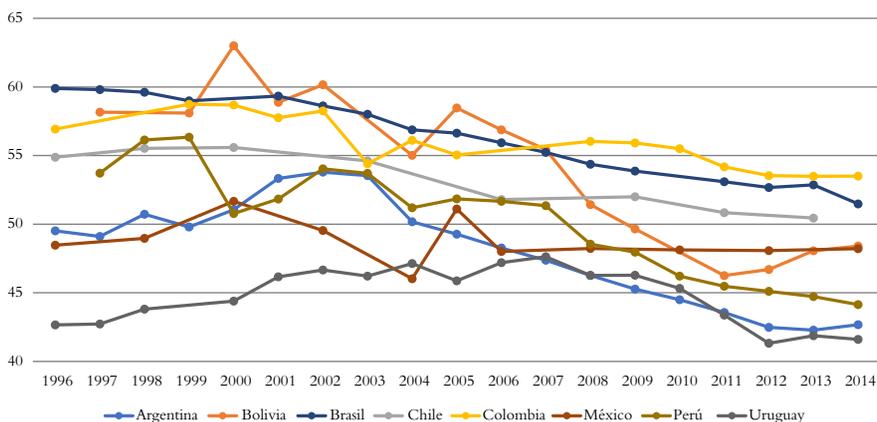
En este caso, Brasil y Argentina (desde 2003) están en un remarcado contraste con México: en primer lugar, el régimen de bienestar no se modificó radicalmente, especialmente en el caso de Brasil, dado que no se abandonó el sistema de pensiones de “pago por uso”, y ni siquiera instituyó uno mixto. Se ampliaron las pensiones no contributivas para los trabajadores rurales y en consecuencia 12.8 millones de personas reciben un salario mínimo. Otro programa de asistencia social en Brasil, llamado Beneficio de Prestação Continuada (BPC), cubre a cerca de 2.7 millones de personas mayores de 65

años o incapacitadas que viven en un hogar que tiene ingresos inferiores a la cuarta parte de un salario mínimo (Lautier, 2007: 60-62).

En Argentina, en 2008 el gobierno de Cristina Fernández renacionalizó los fondos de pensiones que habían sido parcialmente privatizados durante la presidencia de Carlos Menem. El gobierno unificó el sistema bajo un régimen solidario controlado por el Estado, eliminando el segmento de capitalización administrado por las Administradoras de Fondos de Jubilaciones (CEPAL, 2010: 8-9).

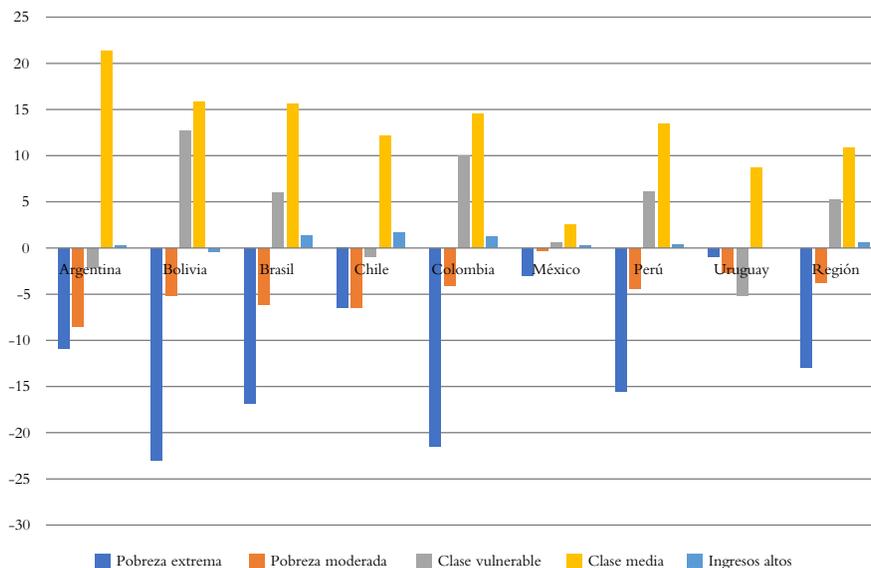
El impacto de un modo de crecimiento sociodesarrollista es claro en el caso de Argentina y Uruguay, así como en Brasil, tanto en términos de disminución de la desigualdad como de reducción de la pobreza extrema y en la expansión de una clase media. Este es también el caso de una economía rentista redistributiva como en Bolivia. Los países que operan cerca del tipo rentista liberal también muestran un desempeño muy positivo en la reducción de la desigualdad y de la pobreza extrema, y su origen no es menos que resultado del aumento de los salarios, la formalización y el gasto en seguridad social, ya que la relación salarial es favorable a las ganancias y a un efecto “mecánico” del crecimiento económico derivado de esto. El modo de tercerización, tipificado por México, es ejemplar por su estabilidad.

Gráfica 7. Índice de GINI (estimación del Banco Mundial)



Fuente: Banco Mundial; Indicadores de desarrollo mundial.

Gráfica 8. Estratificación social en América Latina, variación porcentual (2000-2013)



Fuente: Stampini *et al.* (2015: 10).

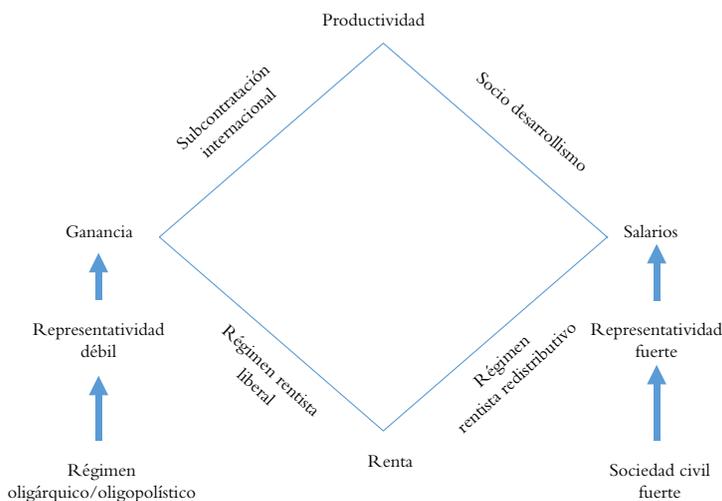
e. Coalición social dominante

Cuadro 7. Coalición social dominante y tipo de régimen político

	SUBCONTRATACIÓN INTERNACIONAL	SOCIO-DESARROLLISMO	RENTISTA LIBERAL	RENTISTA REDISTRIBUTIVO
Coalición social	Oligárquico: Estado, multinacionales, grandes empresarios nacionales, capital financiero, clase media	Compromiso entre oligarquía y clases populares: Estado, clase media, sindicatos en un compromiso con agroexportadores y capitalismo financiero	Oligárquico: Estado, multinacionales, grandes empresarios nacionales, capital financiero, clase media	Alianza Estado/sociedad civil: Estado, sectores populares, clase media baja
Sociedad civil	Débil	Fuerte	Débil	Fuerte
Tipo de régimen político	Débil representatividad: partidocracia	Representatividad fuerte: democracia participativa	Fuerte representatividad: partidocracia o sistema político desestructurado	Fuerte representatividad, democracia movimiento/delegativa

Fuente: elaboración propia.

Figura 3. Bloque dominante y tipo de democracia



Fuente: elaboración propia.

Lo que un país produce, lo que exporta, cómo lo hace y el carácter de la inserción internacional que tiene son, en muchos aspectos, determinados por la orientación que le imparte el Estado y la coalición social dominante. Si esto no fuera así, estaríamos viviendo en un mundo ricardiano perfecto donde cada país produciría lo que está mejor dotado para producir (ventajas comparativas) (Haggard, 1990). Por eso, una de nuestras suposiciones más fundamentales es que el modo de acumulación y la relación salarial están bien definidos por el carácter de la coalición social dominante.

Esta idea tiene una larga tradición. Cardoso y Faletto (1969), así como Haggard (1990), señalan cómo una coalición industrializadora fuerte y cohesiva (incluyendo al Estado) explica el grado de la industrialización. Esping Andersen (1990) y Bruno Théret (2011) enfatizan el papel de las coaliciones y del Estado en la configuración del carácter de los sistemas nacionales de protección social. Crouch explica el carácter cooperativo o contencioso del sindicalismo por la relación y las coaliciones en torno al Estado y la iglesia (incluyendo los gremios) durante la formación de los Estado-nación (Crouch, 1993). Amable (2005) y Boyer (2015) consideran que la participación de la clase asalariada y el Estado es crucial para definir el tipo de capitalismo. Finalmente, Bresser Pereira (2017) considera que, si una coalición social incluye rentistas y financieros

(o más bien, industriales), un Estado de desarrollo, es crucial para definir las posibilidades de desarrollo que tienen los países periféricos.

En nuestros cuatro tipos de capitalismo latinoamericano, la composición de la coalición también es crucial para definir su carácter. Por un lado, donde los actores sociales son lo suficientemente fuertes como para formar parte del pacto, y el Estado es capaz de crear una coalición amplia que incluya a los industriales y a clases medias, en compromiso con los sectores agroexportadores y financieros, tendremos un tipo de capitalismo sociodesarrollista que se base, ya sea, en las ganancias por productividad, o en un régimen redistributivo rentista sustentado en rentas. Por otro lado, una composición donde los actores sociales son débiles y el pacto social es básicamente oligárquico, constituido por el Estado, las multinacionales, los capitales financieros y los grandes empresarios nacionales y extranjeros, es entonces que, las ganancias en productividad o renta están orientadas principalmente hacia los beneficios.

Los cuatro países que han servido para formalizar la diversidad de capitalismos en América Latina pasaron por una trayectoria diferente en lo que respecta a la relación entre el Estado, los grupos capitalistas nacionales e internacionales y los sectores sociales nacionales. En las décadas de 1980 y 1990 surgieron nuevas coaliciones en casi todos los países de América Latina.

Central para determinar el carácter de estas coaliciones, fue la respuesta a la crisis de la deuda de la década de 1980 y el camino de democratización que le siguieron. La crisis resultó en un proceso de liberalización económica y de democratización; la mayoría de los países abandonaron sistema de sustitución de importaciones, mientras que otros continuaron un esfuerzo de industrialización. Esto dependía en gran medida de la participación de la sociedad civil en el proceso de democratización y de la secuencia entre la liberalización y la democratización.

En México y Chile, la sociedad civil no fue crucial para impulsar la democratización y, por lo tanto, la liberalización se produjo antes de la democratización. Esto significó tanto una liberalización más ortodoxa, como un debilitamiento de los actores sociales, especialmente los sindicatos. En este caso, la coalición sociopolítica dominante que surgió durante las décadas de 1990 y 2000 no incluía a la sociedad civil organizada.

En ambos tipos capitalistas: capitalismo de *outsourcing* internacional y capitalismo rentista liberal, el bloque dominante está constituido por multinacionales, grandes empresarios nacionales y capital financiero, junto con las clases medias que se benefician del establecimiento de empresas extranjeras

y de los sectores de comercio y de servicios que estas empresas requieren. El Estado actúa básicamente como un agente de las multinacionales extranjeras y nacionales.

Como en el proceso de democratización, la sociedad civil estaba básicamente ausente, el proceso dio lugar a una democracia liberal, puramente electoral, con fuertes tendencias partidocráticas, impermeables a los intereses de las clases populares y de los pobres.

En algunos casos, como en Perú y, parcialmente, en Colombia, tanto la sociedad civil como el sistema político se desestructuraron por igual, y el Estado fue desafiado como un gobierno “puro” de tecnócratas, igualmente insensible a los intereses populares (Bizberg, 2010; Aziz, 2015).

Donde la sociedad civil fue un actor central en el proceso de democratización y este proceso precedió a la liberalización, algunas de las instituciones y políticas del sistema de industrialización por sustitución de importaciones perduraron, y la sociedad civil se fortaleció mediante la democratización y su resistencia contra el proceso de liberalización. Surgió reforzado por ambos procesos y se impuso como parte de la coalición sociopolítica que surgió durante las décadas de 1990 y 2000. Este fue el caso de Brasil, donde los sindicatos y la sociedad civil fueron centrales en la transición política, y contribuyeron a la creación de un partido sociodemocrático, el Partido de los Trabajadores. Este fue el mismo caso de la Argentina después del surgimiento de una multitud de movimientos sociales a raíz de la grave crisis sociopolítica del 2001 al 2002. En Bolivia, donde la industrialización nunca fue tan exitosa ni significativa, el proceso de liberalización que siguió a la crisis de la deuda de la década de 1980 (que condujo a la privatización de las empresas estatales y la instalación de empresas extranjeras en los campos de agua y gas), no se revirtió sino que se reorientó hacia la redistribución con el surgimiento de los movimientos sociales contra la misma privatización del agua y el gas que sostuvo el gobierno del Movimiento al Socialismo.

Tanto el capitalismo sociodesarrollista como el capitalismo distributivo / rentista se basan en una coalición en la que el Estado es un actor activo de la economía, ya que arbitra entre el capital extranjero, los grandes grupos nacionales que están dirigidos a los mercados de exportación, la economía local, los grupos orientados hacia el mercado interno y los grupos sociales nacionales. Es una forma capitalista donde el Estado tiene un importante papel intervencionista. El régimen político es una democracia estable cuando se puede construir una coalición (como en Brasil), o una democracia “movimiento”

(como en Bolivia), cuando la demanda de redistribución proviene de abajo, de movimientos sociales autónomos (Bizberg, 2010; Aziz, 2015), o un régimen político con tendencia a una democracia delegativa, el Estado utiliza los recursos obtenidos por las exportaciones de mercancías para controlar a las organizaciones sociales de manera clientelista o corporativa (como en Venezuela).

Observaciones finales: la fragilidad de los diversos tipos de capitalismo

Como discutimos en la “Introducción”, los cuatro tipos ideales de capitalismo no coinciden con un país en particular, ya que son formalizaciones / estilizaciones de la trayectoria de un país o de un grupo de países. Las referencias a un país en particular sirvieron para enfatizar una característica específica del tipo de capitalismo. Todos los países reales son, de hecho, híbridos del tipo ideal. De esta manera, cuando analizamos países particulares, podemos enfatizar algunas de las debilidades de los tipos ideales.

La debilidad de los dos tipos de rentistas es evidente, su dependencia de la demanda y el precio de los productos que exportan, que son extremadamente volátiles y están sujetos a condiciones económicas externas. El capitalismo rentista liberal depende del crecimiento económico para generar empleos, aumentar los salarios, el consumo y reducir la pobreza; de esta manera, cada vez que no crece lo suficiente, acumula demandas redistributivas que en un momento u otro pueden dar lugar a una crisis social o a una política abierta.

El capitalismo rentista redistributivo es aún más inestable porque la disminución de los recursos que se derivan de las exportaciones de productos básicos puede conducir a una crisis política, ya que el apoyo al gobierno depende de la redistribución, por medio de mecanismos corporativos o clientelares; por lo tanto, es propenso a una doble crisis: económica y política, como podemos presenciar actualmente en Venezuela.

La fragilidad del modelo de *outsourcing* internacional es también su dependencia de la economía externa. El caso de México es extremadamente cercano a este modelo, aunque también es en parte un país rentista ya que las finanzas del gobierno dependen muy estrechamente de las exportaciones de petróleo crudo. La economía mexicana es una plataforma que integra la mano de obra en las últimas etapas y el valor agregado más bajo del proceso de fabricación. Esto implica que su competitividad depende de los bajos

costos laborales (tanto los salarios como los costos indirectos de la seguridad social), la alta flexibilidad del mercado laboral, los bajos impuestos y las bajas regulaciones ambientales, el resultado es una represión de la demanda interna, que junto con bajas ganancias de productividad y la falta de actualización, conduce a un bajo crecimiento, baja creación de empleo y la incapacidad para construir cadenas productivas que integren más valor agregado.

Esta situación implica la acumulación de demandas, una crisis permanente o desenfadada, especialmente en un país tan grande como México, donde una población que sufre la baja creación de empleos y bajos salarios es propensa a todo tipo de actividades ilegales e incluso criminales.

Finalmente, el modelo sociodesarrollista debería haber sido capaz de permitir que Brasil, el país más próximo a este modelo, lograra un desarrollo socioeconómico coherente. Sin embargo, finalmente fracasó en su proceso de industrialización y de equidad social, y culminó en una grave crisis económica y política, aunado a una desindustrialización prematura (Salama, 2012). Esto no prueba que el modelo sociodesarrollista sea insostenible, sino que un modelo híbrido entre sociodesarrollista y rentista como el adoptado por Brasil, sí es insostenible. La disminución de la pobreza y la expansión de las clases medias fue consecuencia de un modelo de crecimiento basado en el mercado interno, en la redistribución, en el crecimiento de la presión fiscal y en las contribuciones recaudadas por el Estado. El aumento significativo de los salarios, especialmente de los salarios mínimos, así como un proceso de formalización de la fuerza laboral, contribuyeron a este objetivo.

Además, hubo un programa intensivo de vivienda para los pobres, financiado total o parcialmente por el Estado, y un mayor acceso al crédito por parte de los sectores populares; lo que les permitió adquirir productos de consumo duraderos. Todos estos factores dieron como resultado un crecimiento significativo de la demanda interna, que se suponía lograría (con la orientación de políticas industriales activas) concretar la industrialización. No obstante, la expansión prematura de la demanda interna, antes de que la estructura productiva estuviera lista para igualarla, dio como resultado un crecimiento de la demanda interna considerablemente más rápido que el de la oferta interna, y un efecto multiplicador que benefició al mercado externo junto con un “real” sobrevaluado, impulsando la desindustrialización (Bresser, 2012 y 2015; Águila y Lo Vuolo, 2016; Salama, 2012).

Esto debido al hecho de que Brasil compartió muchas de las características del modelo rentista: aumento de las exportaciones de productos básicos,

sobrevaluación de la moneda nacional debido a la entrada de divisas como resultado del aumento de las exportaciones, las inversiones extranjeras, y un aumento de las importaciones (Bresser, 2012 y 2015). La economía política del carácter rentista de la economía brasileña resultó del compromiso con las materias primas y de los intereses financieros que fueron estimulados para invertir en bonos estatales que se beneficiaron de las extremadamente altas tasas de interés. La entrada de divisas aumentó el tipo de cambio real, mientras que el aumento del gasto por parte del gobierno brasileño mantuvo la tasa de interés en niveles muy altos; ambos resultaron en el hecho de que la inversión en bonos gubernamentales fuera muy lucrativa tanto para extranjeros como para nacionales (Bresser, 2012 y 2015; Bruno y Marques, 2015; Salama, 2012).

La crisis política fue, en parte, el resultado del bloqueo de la redistribución, debido a la reducción de recursos y a la imposibilidad del arbitraje del gobierno, tanto con los sectores populares, como con los intereses financieros y de exportación de productos que resultaron en la ruptura de la coalición entre el Partido de los Trabajadores y el Movimiento Democrático Brasileño que sostuvo la presidencia de Dilma.

Bibliografía

- Águila, N. y Lo Vuolo, R. (2016). “Argentina y Brasil: los límites de los regímenes de crecimiento liderados por el empleo y los salarios”, documento presentado en el 8 Congreso, CEISAL/University of Salamanca, Salamanca, España.
- Amable, B. (2005). *Les cinq capitalismes*. París: Editions du Seuil.
- Aziz, A. (2015). “¿Democracias diferentes?: México, Brasil y Argentina”, en Bizberg, Ilán, *Varietas de capitalismo en América Latina*, México: Colmex.
- Beck, U. (2002). *Poder y contrapoder en la era global, La nueva economía política global*, México: Paidós.
- Bensusán, G. (2006). “Las instituciones laborales en una perspectiva comparativa”, en Bensusán, G. (coord.), *Diseño legal y desempeño real: instituciones laborales en América Latina*, México: UAM-Xochimilco.
- Bensusán, G. y Moreno-Brid, J.C. (2012). “La interacción de las políticas macroeconómicas y laborales: continuidades y rupturas”, en Martin Puchet *et al.* (eds.), *América Latina en los albores del siglo XXI. Aspectos sociales y políticos*, México: Flacso.

- Bensusán, G. (2016). Organizing workers in Argentina, Brazil, Chile and Mexico: The authoritarian-corporatist legacy and old institutional designs in a new context”, *Theoretical Inquiries in Law*, vol. 17, núm. 1, enero.
- Berg, J. (2011). “Laws or Luck? Understanding Rising Formality in Brazil in the 2000s, en S. Lee y D. McCann, *Regulating for Decent Work: New directions in labour market regulations*, Geneva and Basingstoke: ILO and Palgrave Macmillan.
- Bizberg, I. y Théret, B. (2012). «La diversité des capitalismes latino-américains : les cas de l'Argentine, du Brésil et du Mexique», *La Revue de la Régulation*, París, núm. 11.
- Bizberg, I. (2011). “The global economic crisis as disclosure of different types of capitalism”, *Swiss Journal of Sociology / World Society Studies*, *Swiss Journal of Sociology / World Society Studies*, (37) (2). Geneve. Seismo, pp. 321-329.
- Marques Pereira, J. y Bruno, M. (2015). “Path dependence blocking the emergence of a new type of capitalism favoring redistribution in Brazil: a new view on the possibility of a developmental coalition”, mimeo.
- Boschi, R. y Gaitán, F. (2009). “Empresas, capacidades estatales y estrategias de desarrollo en Argentina, Brasil y Chile”. (<http://neic.iuperj.br/textos/renato-wk-shpniteroi.pdf>).
- Boyer, R. (2005). “How and why capitalisms differ”, *Economy and Society*, vol. 34, núm. 4, pp.509-557.
- Boyer, R. (2015). *Economie politique des capitalismes, Théorie de la regulation et des crises*, París: La Découverte.
- Boyer, R., Uemura, H., y Isogai, A. (2012). *Diversity and transformations of Asian Capitalisms*, Londres y Nueva York: Routledge, pp.184-208.
- Boyer, R. (2014). “Is More Equality Possible in Latin America? A Challenge in a World of Contrasted but Interdependent Inequality Regimes”, *desigualdades.net Working Paper Series 67*, Berlín: Freie Universität Berlin.
- Bresser Pereira, L.C. (2017). “The two forms of capitalism: developmentalism and economic liberalism”, *Brazilian Journal of Political Economy*, (to be published).
- Bresser-Pereira, L.C. (2015). “Reflecting on new developmentalism and classical developmentalism“. FGV São Paulo, *Working Paper* 395.
- Bresser-Pereira, L.C. y Gala, P. (2012). “Macroeconomía estructuralista del desarrollo: ¿un segundo momento del estructuralismo latinoamericano?, en José Luis Calva (coord.), *Análisis estratégico para el desarrollo*, vol. 4, México: Juan Pablos Editor, pp. 245-272.

- Cardoso, F y Faletto, E. (1969). *Dependencia y desarrollo en América Latina*, México: Siglo XXI Editores.
- Cardoso, A. y Gindin, J. (2009). “Industrial relations and collective bargaining: Argentina, Brazil and Mexico compared”, *Working Paper* núm. 5, Industrial and Employment Relations Department, International Labour Office, Génova, octubre.
- CEPAL (2010). *La reacción de los gobiernos de las Américas frente a la crisis internacional: una presentación sintética de las medidas de política anunciadas hasta el 31 de diciembre de 2009*. Santiago de Chile: ONU.
- Crouch, C. (1993). *Industrial relations and European State traditions*, Clarendon Press, Oxford.
- Drahokoupil, J. y Myant, M. (2015). “Putting comparative capitalism research in its place: Varieties of capitalism in transition economies”, en Matthias Ebenau, Bruff, I. y May, C. (eds.). *New Directions in Critical Comparative Capitalisms Research*. Londres: Palgrave Macmillan.
- Dussel Peters, E. (2006). “Hacia una política de competitividad en México”, *Economía UNAM*, vol. 3, núm. 9.
- Engerman, S. y K. Sokoloff (1997). «Factor Endowments, Institutions, and Differential Paths of Growth among New World Economies. A View from Economic Historians of the United States», en S. Haber (ed.), *How Latin America Fell Behind. Essays on the Economic Histories of Brazil and Mexico*, Stanford: Stanford University Press, pp. 261-304.
- Esping-Andersen, G. (1990). *The three worlds of welfare capitalism*, Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press.
- Etchemendy, S., y R.B. Collier (2007). “Down but Not Out: Union Resurgence and Segmented Neocorporatism in Argentina (2003-2007)”, *Politics & Society*, vol. 7, núm. 3, pp. 363-401.
- Evans, P. (1995). *Embedded Autonomy. States and industrial transformation*, Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press.
- Ffrench-Davis, R. (2008). *Chile entre el neoliberalismo y el crecimiento con equidad. Reformas y políticas económicas desde 1973*, Santiago: J.C. Sáez editor.
- Fritz, B. y Lavinias, L. (2015). *A Moment of Equality for Latin America? Challenges for Redistribution*, Surrey and Burlington, Ashgate.

- Fritz, B. (2017). “Conceptos actuales del desarrollo económico y social: opciones para Ecuador”, power point, Cámara de Comercio de Guayaquil, Ecuador, 15 de junio.
- Haggard, S. (1990). *Pathways from the Periphery. The Politics of Growth in the Newly Industrializing Countries*. Nueva York: Cornell University Press.
- Hall, P.A. y Soskice, D (eds.) (2001). *Varieties of capitalism: The institutional foundations of comparative advantage*, Oxford: Oxford University Press.
- Harada, Y y Tohyama, H. (2011). “Asian capitalisms: institutional configurations and firm heterogeneity”, en Robert Boyer, Hiroyasu Uemura y Akinori Isogai (eds.), *Diversity and transformations of Asian Capitalisms*, Londres: Routledge, pp. 243-263.
- Hayter, S. y Stoevska, V. (2011), Social Dialogue Indicators. International Statistical Inquiry 2008-09, ILO, Geneva.
- Hochstetler, K. y A. Montero (2012). “Inertial statism and the new developmentist State in Brazil”, documento presentado en Latin American Studies Association Conference, San Francisco, mayo 23-26.
- Ibarra, C. (2008). “La paradoja del crecimiento lento de México”, *Revista de la CEPAL*, núm. 95.
- Izunza Vera, E. y Gurza Lavalle, A., “Arquitetura da participacao e controles democráticos no Brasil e no México”, *Novos Estudos*, núm. 92, pp. 105-121.
- Kay, C. (2002). Why East Asia overtook Latin America: agrarian reform, industrialization and development. *Third World Quarterly*, vol. 23, núm. 6, pp. 1073-1102.
- Lautier, B. (2007) «Les politiques sociales au Brésil durant le goouvernement de Lula: aumône d’Etat ou droits sociaux?». *Problèmes d’Amérique Latine*, núm. 63, pp. 51-76.
- Le Chevallier, Ch. (2010). *La grande transformation du capitalisme japonais (1980-2010)*, París: Presses de Sciences Po, 424 p.
- Manrique, C. (2007). «Banca de desarrollo en México: un futuro necesario», en J.L. Calva, *Agenda para el desarrollo*, vol. 6: Financiamiento del crecimiento económico, México: , UNAM-Porrúa, pp. 100-116.
- Marques Pereira, J. y Théret, B. (2004). “Mediaciones institucionales de regulación social y dinámicas macroeconómicas: los casos de Brasil y México”, en Alba, Carlos y Ilán Bizberg (eds.), *Democracia y globalización en México y Brasil*. México: Colmex.

- Maurizio, R. (2014). Labour formalization and declining inequality in Argentina and Brazil in the 2000s: A dynamic approach, ILO Research Paper, núm. 9.
- Mayorga, F. (2011). *Dilemas. Ensayos sobre democracia intercultural y Estado plurinacional*, CESU/Plural Editores, 332 p.
- Mesa-Lago, C. (2009). “Efectos de la crisis global sobre la seguridad social de salud y pensiones en América Latina y el Caribe y recomendaciones de políticas”, *Serie Políticas Sociales*, Santiago de Chile: CEPAL.
- Moore, B. (1969). *Social origins of dictatorship and democracy lord and peasant in the making of the modern World*, Londres: Penguin Books.
- Munck, R. (2004). “Introduction”, en *Latin American Perspectives* (California, Sage), vol. 31, núm. 4, pp. 3-20
- Murillo, M. (2000). “From populism to neoliberalism: labor unions and market reforms in Latin America”, *World Politics*, vol. 52, núm. 2, pp. 135-174.
- Nölke, A, y Vliegenthart, A. (2009). «Enlarging the Varieties of Capitalism: The Emergence of Dependent Market, and Economies in East Central Europe», *World Politics*, vol. 61, núm. 4, pp. 670-702.
- North, D.C., Summerhill, W. y Weingast, B.R. (2002), “Orden y desorden y cambio económico: Latinoamérica vs. Norte América”, *Revista Instituciones y Desarrollo*; núms. 12-13.
- OIT, (2011 and 2015). *Panorama Laboral*, Lima: OIT / Oficina Regional para América Latina y el Caribe, 144 p.
- Palma, J. (2005). “The seven main ‘stylized facts’ of the Mexican economy since trade liberalization and NAFTA”, *Industrial and Corporate Change*, vol. 14, núm. 6, pp. 941-991.
- Palomino, H. y Trajtemberg, D. (2006). “Una nueva dinámica de las relaciones laborales y la negociación colectiva en la Argentina”, *Revista de Trabajo*, vol. 2, núm. 3, pp. 47-68.
- Prates, D., Fritz, B., De Paula, L. (2017). “Brazil at Crossroads: A Critical Assessment of Developmentalist Policies”, manuscript, Freie University of Berlin.
- Puyana, A., y Romero, J. (2009). *México. De la crisis de la deuda al estancamiento económico*, México: Colmex.
- Quenan, C. y Velut, S. (ed.) (2011). *Les enjeux du développement en Amérique latine. Dynamiques socioéconomiques et politiques publiques*, París: Institut des Amériques-Agence Française de Développement.

- Salama, P. (2012). “China–Brasil: industrialización y ‘desindustrialización temprana’”, *Cuadernos de Economía*, vol. 31, núm. 56.
- Sallum Jr., B. (2010). “El Brasil en la ‘pos-transición’: la institucionalización de una nueva forma de Estado”, en Bizberg, Ilán (ed.), *México en el espejo latinoamericano. Crisis o democracia*, México: Colmex–Fundación Konrad Adenauer.
- Schneider, B. y Soskice, D. (2009). Inequality in developed countries and Latin America: coordinated, liberal and hierarchical systems. *Economy and Society*, vol. 38, núm.1, pp. 17–52.
- Schneider, B. (2014). *Hierarchical Capitalism*, Cambridge University Press.
- Skockpol, T. (1984). *Los Estados y las revoluciones sociales*, México, FCE, pp. 19–82.
- Stockhammer, E. (2011). “Crecimiento basado en los salarios: introducción”, en Varios autores, *Hacia una recuperación sostenible: por una política de crecimiento basada en los salarios*, Boletín Internacional de Investigación Sindical, vol. 3, núm. 2, Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.
- Stampini, M., Robre, M., Sáenz, M., Ibararán, P., y Medellín, N. (mayo de 2015) *Pobreza, vulnerabilidad y la clase media en América Latina*, BID, Hoja de Trabajo, 591. Figura 1, p. 10.
- Thelen, K. (2014). *Varieties of Liberalization and the new politics of social solidarity*, Cambridge University Press, pp. 1–32.
- Théret, B. (1995). *L’État, la finance et le social. Souveraineté nationale et construction européenne*, París: La Découverte.
- Théret, B. (2011). “The place of national systems of social protection and political representation in socio-economic regulation: a morphogenetic structuralist view on institutional change in comparative perspective with special references to Japan and France”, *Evolutionary institutional economic review*, vol. 7, núm. 2, pp. 177–208.
- Valencia Lomelí, E. (2008). «Las transferencias monetarias condicionadas como política social en América latina. Un balance: Aportes, límites y debates», *Annual review of Sociology*, vol. 34.

TRABAJO

Trabajo y economía popular

César Augusto Giraldo

Introducción

LA RELACIÓN SOCIAL DE EXPLOTACIÓN DEL TRABAJO por parte del capital, adquiere nuevas formas en el mundo contemporáneo. En la actualidad, esa relación se manifiesta, de forma creciente, por la disputa del excedente económico. De una parte, la población exige presupuesto público para materializar los derechos sociales (tales como salud, pensiones, educación, vivienda), de la otra, los mercados de capitales exigen recortar el gasto social, para liberar recursos y poder transferir rentas financieras a los acreedores del Estado. Mientras esta relación de explotación es creciente, al mismo tiempo se debilita la relación salarial formal.

Este debilitamiento en Occidente ha sido invocado por importantes sociólogos europeos y estadounidenses (piénsese en Bauman, Sennet, Touraine) para afirmar que el trabajo ha perdido centralidad en la construcción de las identidades sociales. Y concluyen que el sistema económico está originando poblaciones pasivas (Alonso, 2010), de “consumidores fallidos” o individuos desclasados (*declassés*) (Bauman, 2005). Aquí se va a afirmar que esa visión desde los países centrales desconoce que en los llamados territorios “pasivos” de los países periféricos existen campos en tensión donde se llevan a cabo economías populares, actividades criminales, estrategias políticas clientelistas, y movimientos sociales, con una dinámica social compleja y rica, que requiere ser caracterizada.

Finalmente, frente a los trabajadores informales, se quiere rebatir a quienes afirman, desde una visión marxista convencional, como es el caso de Bhaduri (1990), que se trata de producción simple de mercancías, de manera que se trata de autoempleo, donde el trabajador sería el dueño de sus precarios

medios de producción, lo cual implica que no se estaría hablando de una relación capitalista de explotación. Esta visión desconoce que cuando se habla de la economía popular urbana el grueso de los medios de producción está constituido por todo el equipamiento e infraestructura urbanos que son propiedad del Estado y del capital, y que determina la organización y localización del trabajo popular.

A ello se agrega un elemento adicional en el análisis tradicional del tema, y es que la explotación del capital también se expresa en el intercambio mercantil, porque quienes intervienen en el intercambio tienen acceso diferenciado a los ingresos monetarios, y ese acceso corresponde a una jerarquía social que implica que los sectores populares tienen que dar mucho trabajo a la sociedad para extraer unos pocos ingresos monetarios de otras personas, quienes para percibirlo deben entregar menos trabajo.

Debilitamiento de la relación salarial

En los países occidentales, incluida América Latina, los derechos colectivos cada vez menos se construyen desde el sitio de trabajo, debido al debilitamiento de la relación salarial, y cada vez más desde el territorio. Cuando la relación salarial era la dominante los trabajadores se identificaban como un colectivo que tenía necesidades y reclamos comunes que se canalizaban como grupo a las jerarquías superiores de la organización. Sobre esa relación se fundaron los derechos colectivos, en particular la seguridad social, como lo testimonió el surgimiento del Estado de bienestar bismarckiano, a finales del siglo XIX en Alemania.

El debilitamiento del vínculo laboral formal (trabajo estatutario) va a la par con la precarización del trabajador, y con la creación de nuevas formas de regulación del trabajo. Unas formas tienen que ver con modificar las relaciones laborales hacia relaciones comerciales dentro de la legalidad formal, bajo diferentes modalidades: tercerización, proveedores, contratistas, proyectos.¹ Otras formas de regulación, tienen que ver con la ampliación del trabajo informal urbano, donde desaparece la relación visible entre un patrón

¹ La diferencia entre un contrato comercial y uno laboral, es que este último está aceptando una asimetría en contra del trabajador y por lo tanto se reconocen unos derechos sociales. Un contrato comercial no reconoce derechos sociales sino obligaciones contractuales.

y un trabajador. Estas dos tendencias marcan la evolución del trabajo contemporáneo en América Latina. Se trata de un proceso en dos direcciones.

De una parte, una regulación del trabajo cada vez menos garantista, lo cual hace que los trabajadores pierdan derechos, y en consecuencia el trabajo sea cada vez más precario. De la otra, formas de trabajo que se dan por fuera de los marcos legales, es decir que no cumplen con regulaciones tales como cotizar la seguridad social, pagar impuestos directos, tener registros administrativos. Esto último es lo que se conoce como trabajo informal, como lo definió De Soto (1987) hace ya más de tres décadas,² aunque aquí se prefiere usar el concepto de economía popular.

El debilitamiento del vínculo salarial da pie para que algunos autores afirmen que la categoría, trabajador o clase trabajadora, pierda relevancia. Argumentan, quienes defienden este punto de vista (véase De la Garza, 2000), en primer lugar, que desde lo económico, el cambio técnico destruye empleo que ya no alcanza a ser absorbido por un sector nuevo, como lo hizo en el pasado el sector terciario, que es la idea central de Rifkin; En segundo lugar, desde lo sociológico, que el trabajo pierde la centralidad en la construcción de identidades colectivas; Y, finalmente, en tercer lugar, desde lo teórico, que el trabajo ya no es la fuente principal de creación de valor, que la valorización ahora se hace mediante la especulación financiera o la tecnología, lo cual llevaría la discusión a terrenos distintos a las categorías trabajo y explotación económica.

Desde lo económico, habría que preguntarse si la destrucción de empleo formal resulta del avance de la tecnología y la robotización, o es más bien un capitalismo que privilegia la renta especulativa sobre la ganancia en el proceso de producción, y para aumentar dicha renta se debe aumentar la tasa de explotación sobre el trabajo (plusvalías relativa y absoluta). A comienzos del siglo XIX en Inglaterra los ludistas afirmaban que la introducción de las máquinas (con la revolución industrial) iba a destruir empleo. Esa afirmación no se validó empíricamente. Hoy no sólo se tiene el avance en la mecanización de la producción sino también la automatización, digitalización y la robotización lo que genera un aumento sin precedentes de la productividad, que le permite a la humanidad crear el espacio para la producción y disfrute

² “Sector Informal es aquel que funciona al margen de la ley, es decir, es aquel sector que con fines lícitos, para distinguirlo de los criminales, utiliza medios ilícitos para conseguir esos mismos fines”.

de nuevos bienes y servicios, muchos de éstos intangibles. Estos últimos tienen la particularidad de no agotar los recursos materiales de la naturaleza.³

Si la productividad puede ser aumentada de forma exponencial en nuevos bienes y servicios el debate deja de ser sobre un problema técnico de destrucción de empleo, y pasa al de la distribución del excedente económico que se genera, y lo coloca en el plano político de las relaciones sociales de producción, distribución y consumo. Además, así como hay nuevos bienes y servicios, también hay nuevos riesgos y peligros, como, por ejemplo, el agotamiento de los recursos naturales como resultado de la sobreexplotación, la contaminación producto del consumo masivo de bienes desechables, y los efectos perjudiciales sobre el planeta, como es el caso del calentamiento global.

Pasando del punto de vista económico al sociológico, quienes señalan que la construcción de lo social no gira en torno al trabajo es suponer que, cuando sí se daba en torno a ello, la relación capital trabajo se materializaba en la institución donde el trabajador realizaba su labor, que en la versión marxista convencional se expresaba en la relación del trabajador (proletario) con el patrón en la fábrica. Pero la relación capital trabajo, en el mundo contemporáneo, se expresa en terrenos adicionales, por ejemplo, la disputa por la apropiación del excedente económico a partir de las finanzas públicas. Esta no es una discusión abstracta. Se expresó en los países de la zona Euro, en la resistencia de la población a los ajustes en pensiones y recortes del gasto social, impuestos por los acreedores del Estado, en la crisis del 2008-2009. Esta dinámica se ha repetido de forma recurrente en América Latina desde la crisis de la deuda de la década de 1980 hasta nuestros días, cuando la sociedad se moviliza contra los recortes sociales, agenciados principalmente por Fondo Monetario Internacional (FMI), la banca multilateral, y los voceros de los mercados privados de capitales, en particular las firmas calificadoras de riesgo.

No sólo es la disputa con los acreedores del Estado. Este análisis se puede ampliar a las movilizaciones contra la entrega de la seguridad social a los grupos financieros privados, y como lo señala Roig (2017), a la invasión de terrenos e inmuebles por quienes carecen de vivienda, a la apropiación de los materiales aprovechables por parte de la población recicladora, a la toma

³ De la Garza problematiza este concepto porque hay intangibles que pueden ser tocados y observados mediante los sentidos, y porque la captación de los bienes tangibles puede contener un componente intangible (De la Garza, 2011: 54-57).

del espacio público por parte de los vendedores ambulantes, al rechazo la población al alza de los precios de los servicios públicos domiciliarios y de los combustibles.

Y sobre el trabajo como fuente de valor, es preciso ampliar la definición clásica presentada por Marx quien señalaba que una parte de ese valor era apropiado por el capitalista una vez descontaba el salario que le pagaba al trabajador. Si una gran parte del trabajo se da fuera de la fábrica ¿cómo es apropiada la plusvalía? Esto no quiere decir que el valor no se genere en el trabajo, como concluyen algunos defensores del “fin del trabajo”. Más bien habría que entender cómo cambian las formas de extracción de valor. En América Latina, y en los países de la periferia económica, que contienen a la mayoría de la población del planeta, la mayoría de los trabajadores ejercen su labor a partir de la llamada economía informal. Recuerda De la Garza (2000: 767) que el llamado fin del trabajo “en todo caso sería la reducción del trabajo formal, estable, y su sustitución por otras formas de trabajo consideradas anómalas en los países desarrollados, pero que en el Tercer Mundo tienen una larga historia de normalidad”.

Se podría argumentar que estos trabajadores constituyen ejército de reserva, masa marginal, población sobrante, o formas de “no trabajo”. En esto giró el debate de José Nun y Enrique Cardoso a finales de la década de 1960 y principios de la de 1970. Esas categorías no resisten una validación empírica en el siglo XXI. Si se tratara de un ejército de reserva se estaría hablando de una fracción de los trabajadores, que tendrían como función jalonar los salarios hacia abajo porque siempre estarían dispuestos a trabajar a menor valor. Pero resulta que los trabajadores informales en estos países son la mayoría.

Si se tratara de una masa marginal o de trabajo improductivo, basta con citar lo que dice la Unión General de Trabajadores Informales de Colombia (UGTI) en su página web, sobre la economía informal urbana, llamada la economía popular:

Es la fuente de suministro de gran cantidad de bienes y servicios que constituyen la satisfacción de las necesidades básicas de la población, tales como vestido, alimentación, vivienda, transporte, reparaciones, oficios domésticos, tratamiento de basuras, cuidados cosméticos, y el cuidado de personas vulnerables. Y a pesar de ser la base de la supervivencia social y biológica de la ciudad, sus trabajadores son los más precarizados.

Son productivos, y mucho.

El trabajo contemporáneo

Se debe abordar entonces la discusión acerca de la caracterización de los trabajadores contemporáneos. Pero antes conviene señalar que el debate ha tenido dos giros importantes. El primero, una corriente que afirma que se ha pasado de la sociedad del trabajo a la sociedad del consumo, como lo plantea Bauman. El segundo, que frente a la homogenización que supone la definición de lo social sobre la categoría del trabajo, ahora el reconocimiento se reivindica sobre las diferencias, bien sea, invocando el multiculturalismo, o las diferencias de género, etnia, condición sexual (Fraser, 2008).

Aquí se afirma que, independientemente de las diferencias de consumo, estatus, cultura, género, o cualquier otra, de todas formas, en la sociedad actual, la totalidad de las personas están obligadas a generar ingresos monetarios en el mercado, o depender de quienes los perciben, para garantizar su reproducción biológica y social, incluso los rentistas porque viven del trabajo de otros. Sólo se salvan quienes logran el autoconsumo en economías campesinas.

Quienes afirman que las identidades se han trasladado del trabajo hacia el consumo, sostienen que si no se pertenece a los grupos que se identifican con determinados patrones de consumo, no se tiene reconocimiento social. Sin embargo, estos análisis se hacen para realidades de los países centrales, y no se pueden extender mecánicamente a los países periféricos. Pueden tener mucha pertinencia para las clases medias altas de estos países, pero la realidad en los sectores populares es diferente. Se debe partir del hecho de que la globalización contemporánea a su vez conlleva una desigualdad territorial en lo económico, en lo político y en lo cultural. Afirma Alonso (2010) que existen territorios jerarquizados donde determinadas zonas “integradas”, con alto nivel de innovación y “metropolización competitiva” están rodeadas de “zonas excluidas”, donde está la mayoría de la población, las cuales desempeñan un papel “anecdótico” en la globalización, y están por fuera de las “autopistas de la información”.

A esas poblaciones de las “zonas excluidas” Bauman (2005: 57) las llama “consumidores fallidos, personas que carecen de dinero” razón por la cual no son interesantes para la industria del consumo. Pero, contrario a lo que señala Bauman, en los países periféricos los “consumidores fallidos” producen y demandan bienes y servicios, y también producen mercancías para los “consumidores no fallidos” en la medida en que la economía informal es fuente importante de provisión de bienes y servicios para la sociedad como un todo. Por ejemplo, la economía informal produce bienes salario para los

trabajadores formales, como bien lo señala De la Garza cuando hace referencia al trabajo no clásico.

Otro concepto que invoca Bauman es el de “individuos *declassés*” (desclasados) porque carecen de estatus social definido, y los denomina población superflua y sin identidad (2005: 59). Los califica como residuos sociales expulsados por la globalización que hacen los trabajos sucios que los consumidores no quieren ver, como por ejemplo la recolección de basuras, o los trabajos precarios que se hacen en la informalidad (Bauman, 2005: 80 y *ss.*). Se trata de sujetos de una casta social inferior. Sin embargo, esa perspectiva se problematiza cuando la mirada se dirige desde adentro de esas sociedades en las cuales este tipo de trabajo predomina, y ahí esos sujetos sociales no son marginales sino protagonistas, y el Estado debe diseñar dispositivos de control social porque pueden convertirse en clases peligrosas.

El problema de estos enfoques con el que se califica a las llamadas zonas excluidas y pasivas (anecdótico, desclasados, consumidores fallidos), es que en los países periféricos no son nada de eso. Por el contrario, se trata de poblaciones que residen en territorios en disputa donde se desempeñan economías criminales, economías populares, y estrategias clientelistas de control social (Giraldo, 2017). Donde se crean imaginarios sociales también en disputa desde los movimientos sociales, la cultura heroica del rebuscador, y el ascenso de las religiones cristianas en el caso de América Latina. Tampoco se trata del mundo de no trabajo, como lo presenta Sonia Álvarez (2005). Se trata del mundo de los trabajadores de la economía popular, quienes son altamente productivos.

Se trata de un mundo complejo que requiere caracterizaciones. Existen varias realidades que conviven y que generan espacios de disputa y de solidaridad. Trabajadores que perdieron el empleo y que deben buscar una sobrevivencia en la informalidad; familias (con frecuencia de jefatura femenina) que deben salir a la calle a vender los productos que elaboran o comercializan para garantizar su sobrevivencia; jóvenes que se mueven en espacios donde hay violencia e inseguridad, y con frecuencia transitan por los caminos de los pequeños actos delictivos, unas veces escalan en dichos actos, otras encuentran una opción económica dentro de la legalidad, y otras se resisten a andar el camino de la delincuencia con el apoyo de la familia (sobre todo de las madres) o de la comunidad a partir de proyectos colectivos, en donde las expresiones culturales como el hip hop, los grafitis, son importantes. Sin embargo, cada vez es más difícil construir un futuro económico dentro de la legalidad, y cada vez más sus condiciones económicas se degradan.

Es cierto que los patrones culturales de los países centrales tienen una fuerte influencia en los países periféricos, lo cual es más evidente hoy como resultado del avance de los medios de comunicación, incluyendo las redes sociales. Conocer los patrones culturales europeos o estadounidenses no es privilegio de las élites, sino que está al acceso de los sectores populares. Pero los patrones culturales se asientan sobre realidades distintas. Por ejemplo, en los países periféricos hay una subversión contra tales patrones, ya que se piratean las marcas, diseños y modelos de las grandes firmas que imponen patrones de consumo tales como Adidas y Nike. Estas marcas dejan de ser una fuente de estatus para las clases populares y se convierten en un nuevo patrón de masificación del consumo, como lo señala Gago (2014).

Nuevas formas de explotación

Pero sin negar lo cultural, la realidad concreta es que la mayor parte de los bienes y servicios necesarios para la reproducción social y biológica de la vida, de los sectores populares urbanos y sus familias, deben ser comprados en el mercado con dinero. Esto significa que en la economía popular las personas deben vender el fruto de su trabajo a partir de una relación mercantil, mediada por dinero fiduciario. En la venta se transfiere un valor económico que es apropiado por los compradores. Los compradores que acceden al dinero fiduciario con menos trabajo, compran más trabajo entregado por la economía popular, lo cual oculta una relación social de explotación. Oculta porque en el intercambio mercantil existe una jerarquía social diferenciada que se manifiesta en la forma como se accede a la capacidad de compra, capacidad que se materializa en el mercado a partir de disponer de dinero fiduciario (Aglieta *et al.*, 1998).

Por un lado, hay sectores sociales que pueden acudir fácilmente a moneda con capacidad de compra, y que irrigan una parte de ello a sus empleados o servidores. Entre ellos se tiene a la banca que crea dinero por medio del crédito, los exportadores que monetizan las divisas que obtienen, y los dueños de monopolios públicos privatizados (servicios públicos e infraestructura) que le quitan el dinero a los usuarios que están obligados a pagar por el uso de ese monopolio.

Por otro lado, hay que preguntarse cómo los sectores populares acceden a los ingresos monetarios para comprar en el mercado los bienes y servicios

necesarios para su reproducción; preguntarse quién provee las fuentes monetarias y cómo se accede a éstas; y preguntarse por el destino del dinero que es gastado. Estas preguntas no hacen referencia a la naturaleza sustancial del dinero, sino a las relaciones sociales que se ocultan detrás (Guevara, 2019).

El acceso a las formas monetarias es mucho más difícil en la economía popular que en el resto de la sociedad, y ello marca una jerarquía social inferior. Como señalan Aglietta *et al.*, en el intercambio los individuos no son iguales. Por ejemplo, en el caso del trabajador asalariado, el contrato de trabajo puede tomar la forma de una relación simétrica entre dos partes, la cual está mediada por un salario pagado en dinero, pero hay una sumisión del trabajador al patrón. Hay una jerarquía social oculta. En el caso de la relación mercantil en la economía popular, también hay jerarquía social oculta. El asunto está en develarla.

Los sectores populares acceden a ingresos monetarios, cada vez más, mediante la economía informal, y cada vez menos, por medio de las remuneraciones salariales formales; cada vez más a partir de subsidios del Estado; y probablemente, cada vez más mediante la economía “delictiva” (estupeficientes, minería ilegal, contrabando, entre otras). ¿Y para qué requieren esos ingresos monetarios? Para poder pagar las rentas que los capitalistas les exigen. Como dice Giraldo (2018):

Por ejemplo, al pagar la cuenta del celular el dinero al final va a parar a los bolsillos de un capitalista como Carlos Slim, el segundo hombre más rico del mundo. Al pagar los servicios públicos el dinero al final va a parar a los bolsillos de los propietarios de las empresas de servicios privatizadas o a los de sus acreedores. Y se puede continuar: detrás de la vivienda está la hipoteca y con ella el banquero (así se pague arriendo al dueño del inmueble igual éste tiene que pagar la hipoteca), detrás del electrodoméstico está el prestamista, detrás del computador está el dueño del monopolio de Windows y Word, detrás del transporte están quienes financian los equipos y la renta petrolera, detrás del internet y la televisión por cable está un operador internacional, detrás del IVA están los acreedores del Estado, y un largo etcétera (Giraldo, 2018: 111-112).

Pero en un contexto urbano, hay que comprar también con dinero la comida, el vestuario, y la recreación. En este caso las relaciones con el capital tienen otras connotaciones porque en la producción y comercialización de esos bienes hay vínculos entre la economía popular y las grandes empresas

capitalistas. Tómese el ejemplo de la compra de un plato de comida con una coca-cola en un mercado popular: detrás de los ingredientes del plato hay producción de la economía popular y de las grandes multinacionales.

Aquí no se va a ampliar esta discusión. Por ahora se quiere desarrollar la idea de que la forma como se accede a los ingresos monetarios permite abrir una puerta para tratar el tema de las clases sociales. Desde lo popular, existen cuatro fuentes importantes de ingreso: salarios, ingresos comerciales (ventas, cobro por servicios prestados), subsidios del Estado, e ingresos de la economía delictiva. Y existen tres clases de trabajadores: una clase asalariada en descenso, trabajadores vinculados por contratos comerciales con las grandes empresas o el Estado (contratistas), y los trabajadores de la economía popular. Las dos últimas categorías eufemísticamente se las pretende llamar emprendedores. La discusión que aquí se quiere plantear hace referencia a atribuir la categoría de trabajador a quien ejerce una actividad en la economía popular urbana, y no calificarlo como un emprendedor, o un cuenta-propista que se autoexplota. En otros términos, preguntarse si este tipo de economía se inscribe en una relación capitalista de explotación del trabajo por parte del capital.

El productor de la economía popular hace mercancías para el mercado y no para su consumo propio. De acuerdo con la visión del marxismo convencional (Bhaduri, 1990, cap. 1), se trata de producción simple de mercancías, en la medida en que el productor es el dueño de sus (muy precarios) medios de producción. Y se añade que no se trata de un modo de producción capitalista, porque en el modo capitalista los capitalistas son los dueños de los medios de producción, lo que les da la posibilidad de controlar la producción y, por este medio, explotar al trabajador.

Partiendo de este planteamiento, resulta difícil abordar la realidad de los trabajadores urbanos de los países latinoamericanos, y de las economías periféricas, cuando la forma predominante del trabajo es el trabajo no asalariado. Pero si se amplía la mirada, su actividad se realiza en un espacio urbano que se desarrolla dentro de una infraestructura física monumental (avenidas, parques, puentes, redes de servicios públicos, construcciones) que son bienes materiales, unos, propiedad del Estado, y otros, del capital privado.

Esos medios de producción, que son masivos, son los que determinan el control y la organización de la producción de los actores de la economía popular. No es un control de forma directa como se ejerce en una fábrica, pero sí de forma taxativa porque le determina, a la economía popular urbana, las

rutinas, territorios, prácticas, relaciones sociales, y vínculo con la autoridad. En cuanto al espacio físico urbano, su configuración es resultado de la organización determinada por el capital. Es en el espacio urbano donde el capital acumula los excedentes económicos. De una parte, por medio de inversiones en infraestructura vial, equipamiento urbano, centros comerciales, bodegas y edificaciones. De otra, mediante la valorización de los predios y de los inmuebles. Harvey (2013, cap. 2) estudia este proceso en el siglo XIX y XX, y muestra que la acumulación de excedentes del capital ha determinado el desarrollo urbano, lo que hace que la configuración espacial urbana determine configuración social de la ciudad.

No se desarrollará esta idea, por ahora sólo se señala que el capital determina la organización de la economía popular, pero en este caso, la lucha de clases se expresa de forma diferente a la de los trabajadores asalariados. Mientras que éstos luchan por salarios y prestaciones sociales desde su sitio de trabajo, las luchas del trabajador popular tienen otras expresiones: los vendedores de la calle disputan la ocupación del espacio público, los recicladores disputan el acceso al material reciclable, el transporte público informal disputa su derecho al trabajo, las famiempresas se ocultan de las autoridades fiscales y administrativas. Todo esto representa una confrontación con la autoridad. Y en cuanto a sus prestaciones sociales, desde el territorio, los sectores populares luchan por trabajo, vivienda, servicios públicos baratos, educación, salud, transporte, seguridad, asistencia social.

Son potencia

Wacquant (2007: 197) llama a los barrios populares “asentamientos irregulares de la desesperanza”, porque desde la sociología de los países centrales estas poblaciones se ven como desechos del capitalismo y de la globalización. También las visiones negativas hacen presencia en los países de la periferia. Desde el poder se criminaliza la economía popular porque se la asemeja a la inseguridad, la suciedad, el delito, y se crea un dispositivo de asistencia social combinado con represión. Este enfoque también es replicado en los medios de comunicación, quienes hacen un abordaje a la temática combinando la compasión y el llamado a la represión. Es el caso de las telenovelas latinoamericanas donde lo popular se muestra desde dos polos: los tonticos simpáticos, o los criminales del bajo mundo.

Pero si la mirada se alza desde los sectores subalternos de los países periféricos, ahí se encuentra el sujeto social que transformará la sociedad. El hecho de que los sectores populares realicen actividades económicas por fuera de las formas legales debe verse como una estrategia para escapar de las garras de un Estado, que quiere formalizarlos para ponerlos a tributar, y de esa forma extraerles las rentas que reclaman ávidamente los acreedores del Estado. Es un acto de resistencia. La actividad económica se hace por fuera del control del Estado, y esos territorios entran en disputa entre los poderes armados territoriales, generalmente ligados al microtráfico, la usura y la extorsión, frente a los agentes del Estado, quienes despliegan dispositivos de asistencia social consustanciales a un régimen político clientelista.

En ese mundo de desesperanza, muchas personas encuentran un sentido de vida en las religiones cristianas. Pero también surgen los movimientos sociales que nacen por reivindicaciones concretas, que se satisfacen con la materialización de derechos sociales. Es aquí donde se expresa la disputa del trabajo contra el capital en el mundo contemporáneo, porque significa la lucha por la apropiación del excedente social, que en gran parte está expresado en el presupuesto público. Los trabajadores se movilizan por educación, salud, vivienda, servicios públicos más baratos, transporte, pensiones, seguridad económica y social. El capital se moviliza por la disciplina fiscal para garantizar el cobro oportuno de la deuda pública para engrosar sus balances, y para ello exige el aumento de los impuestos y el recorte del gasto social.

Hay movimientos sociales que surgen por las reivindicaciones de los oficios populares. Es el caso, por ejemplo, de la lucha de los vendedores de la calle y los transportadores informales por el derecho al trabajo, o de los recicladores por el acceso al material. Estas luchas son muy visibles porque se dan en el espacio público, y tienen una confrontación continua con la autoridad.

Los movimientos sociales suelen ser temporales, y la pregunta es cómo trascender a lo político. Ya hay experiencias, y sobre ello hay un debate en desarrollo en América Latina. Lo que aquí se señala es que los sectores populares de nuestro continente son la potencia de un nuevo mundo, que emerge rompiendo los paradigmas tradicionales de la política y la visión pesimista de los sociólogos que pretenden negar la centralidad del trabajo en la construcción de lo social.

Bibliografía

- Aglietta, M., Andreau, J., Anspach, M., Birouste, J., Cartelier, J., De Coppet, D., Malmoud, C., Orléan, A., Servet, J.M., Théret, B., Thiveaud, J.M. (1998). *Introduction*, en Aglietta y Orléan (direction), *La monnaie souverainne*, París: Editions Odile Jacob.
- Alonso, Luis Enrique (2010). *El trabajo del consumo: consumo e identidad en la sociedad global*. X Congreso Español de Sociología. Treinta años de sociedad, del 1 al 3 de julio, Universidad Pública de Navarra, Pamplona. <http://www.fes-sociologia.com/files/congress/10/grupos-trabajo/ponencias/483.pdf>
- Álvarez, Sonia (2005). “La producción social de la pobreza”, en Sonia Álvarez (ed.), *Los discursos de la pobreza y el desarrollo humano*, Lumen Humanitas.
- Bauman, Zigmunt (2005 [2004 edición en francés]). *Vidas desperdiciadas –la modernidad y sus parias*, Buenos Aires: Paidós.
- Bhaduri, Amit (1990). *Macroeconomía de la dinámica de producción de mercancías*, México: FCE.
- De la Garza Toledo, Enrique (2000). “Fin del trabajo o trabajo sin fin”, en Enrique de la Garza (coord.), *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*, México: FCE.
- De la Garza Toledo, Enrique (2011). “Más allá de la fábrica: los desafíos teóricos del trabajo no clásico y la producción inmaterial”, en *Nueva Sociedad*, núm. 232, marzo-abril, en internet: www.nuso.org
- De la Garza Toledo, Enrique; Celis Ospina, Juan Carlos; Olivo Pérez, Miguel Ángel; Retamozo Benítez, Martín (2011), “Crítica de la razón paraposmoderna (Sennet, Bauman, Beck)”, en Enrique de la Garza (coord.), *Trabajo no clásico, organización y acción colectiva*, tomo I. México: Plaza y Valdés.
- De Soto, Hernando (1987), en Panel realizado en el Centro de Estudios Públicos, el 20 de noviembre. La presente versión ha sido editada por el CEP. Estudios Públicos, 30 (otoño 1988). Hernando de Soto, Manuel Mora y Araujo, Manfred Max.
- Fraser, Nancy (2008). “La justicia social en la era de la política de identidad: redistribución, reconocimiento y participación”. *Revista de Trabajo*, vol. 4, núm. 6, Argentina: Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.
- Gago, Verónica (2014). *La razón neoliberal: economías barrocas y pragmática popular*, Buenos Aires: Ed. Tinta Limón.

- Giraldo, César (2017). “La economía popular carece de derechos sociales”, en César Giraldo (coord.), *Economía popular desde abajo*. Bogotá: Editorial Desde Abajo.
- Giraldo César (2018). *Política social contemporánea –un paradigma en crisis*. Bogotá: Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Colombia.
- Harvey David (2013 [edición en inglés 2010]). *Ciudades rebeldes –del derecho de la ciudad a la revolución urbana*, Madrid: Ediciones Akal.
- Guevara, Camilo (2019). *Pensando la naturaleza de la moneda desde una perspectiva crítica antiesencialista* (borrador). Doctorado en Ciencias Económicas, Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Roig, Alexandre (2017). “La economía política de lo popular como fuente de derechos sobre lo público”, en *Economía popular desde abajo*, César Giraldo (coord.), Bogotá: Editorial Desde Abajo.
- Wacquant, Loïc (2007). “La estigmatización territorial en la edad de la marginalización avanzada”, en *Revista Ciências Sociais Unisinos*, vol. 43, núm. 3, Universidade do Vale do Rio dos Sinos.

Mujeres populares y reproducción social. Claves para repensar el trabajo en América Latina

*Yenni Carolina Ramírez
y Luisa Fernanda Tovar*

Introducción

EN LA ACTUALIDAD SON CADA VEZ MÁS FRECUENTES las movilizaciones sociales con un fuerte protagonismo de las mujeres. Marchas a lo largo del globo denuncian el exterminio de la vida, mientras los intereses del capital son defendidos por los gobiernos. Son las mujeres y sus hijos, las que de primera mano sufren los efectos de las políticas neoliberales, pero también son ellas quienes a partir del estudio de la lógica del sistema que las explota, las oprime y las vulnera, nos ofrecen elementos de análisis para transformar la sociedad.

Las mujeres reivindican su rol como sujetos políticos y como trabajadoras indispensables, a pesar de la invisibilización histórica de su trabajo tanto para el funcionamiento del sistema capitalista, como para la reproducción social. Tienen en sus manos el poder de transformación más fuerte y radical de la sociedad, porque de ellas depende la producción y reproducción del bien máspreciado para el sistema capitalista: la fuerza de trabajo (Fortunati, 2019). Ahora más que nunca son conscientes de que ellas mueven el mundo y así lo gritan.

Es el trabajo el que permite la reproducción social. Más allá si es reconocido por medio de un salario, o considerado como generador de valor, el trabajo es la base que permite nuestra existencia. Como afirma Hannah Arendt (2009), la distinción entre labor improductiva y trabajo productivo debe desaparecer porque el valor y el reconocimiento del trabajo no debe estar en función de la producción de cosas mundanas para el consumo, sino en la búsqueda por mantener el proceso de la vida.

Las miradas feministas sobre el trabajo exploran nuevas posibilidades de análisis sobre cómo se constituyen las desigualdades, cómo el sistema capitalista reestructura la producción y el proceso social de reproducción, de qué

manera se agudiza la crisis de los cuidados, así como plantea posibilidades de acción y resistencia. Para ampliar las reflexiones al respecto, este ensayo aborda el análisis de la categoría del trabajo desde una perspectiva feminista.

En la siguiente sección, utilizamos como punto de referencia los desarrollos de la teoría de la reproducción social (TRS) que colocan al trabajo como eje de los procesos productivo y reproductivo y permite abordar de manera integral la reproducción del sistema capitalista. Posteriormente, ponemos el foco de nuestro análisis en la comprensión del trabajo desde nuestras realidades. Se requiere caminar por una gran metrópolis latinoamericana para sentir la presencia de lo popular, intentar percibir la simultaneidad de actividades que se mezclan en un espacio, así como la multiplicidad de labores que pueden ser desempeñadas por una misma persona. Explicar la categoría trabajo desde esta complejidad exige distanciarnos de las clasificaciones generales de la teoría, para percibir un mundo que se reproduce socialmente, bajo lógicas diferentes a las promulgadas por los libros de texto.

Finalizamos el presente ensayo con algunas reflexiones sobre las condiciones para la reproducción de la vida de las mujeres en la ciudad. Somos conscientes de la necesidad de entender las relaciones de producción y reproducción, más allá de la relación salarial y de la fábrica como lugar de trabajo. Los niveles de feminización son los más altos de la historia, y las condiciones laborales se han precarizado tan abruptamente, que ahora no se habla de trabajadores sino de emprendedores autoesclavizados. La ciudad es una gran fábrica social donde la apropiación del excedente económico producto de las relaciones sociales de explotación del trabajo se encuentra en disputa (Giraldo, 2020). Consideramos que reflexionar sobre la categoría trabajo desde la perspectiva feminista es un aporte estructurante para dilucidar los procesos sociales contemporáneos y aportar a las discusiones que actualmente se entrelazan en las calles como lugares de producción, reproducción y revolución.

El trabajo como corazón de la reproducción social

Con el propósito de analizar la categoría trabajo desde el feminismo, utilizaremos la teoría de la reproducción social (Bhattacharya, 2017) la cual reclama un reconocimiento teórico central de la reproducción social puesto que permite comprender la complejidad e integralidad de los procesos que reproducen el capitalismo como sistema. Uno de los principales cuestionamientos

que guía el análisis de la TRS, indaga sobre las condiciones de producción de los trabajadores y las trabajadoras teniendo en cuenta que su trabajo produce toda la riqueza de la sociedad (Bhattacharya, 2018).

La TRS plantea la existencia de dos espacios separados pero articulados; por un lado, el espacio de producción; y, por otro, el espacio de reproducción de la fuerza de trabajo. Según esta teoría, la fuerza de trabajo es reproducida por tres procesos interconectados: i) mediante actividades que regeneran al trabajador fuera del proceso de producción y que le permiten regresar a él, como la alimentación, el descanso, los cuidados; ii) a partir de actividades que mantienen y regeneran a los no-trabajadores fuera del proceso de producción, es decir niños, adultos, personas con discapacidad o desempleados que fueron o serán trabajadores; y iii) por medio del parto (Bhattacharya, 2018).

Es importante mencionar que, desde la perspectiva de la TRS, la reproducción no se refiere únicamente a la reproducción de la fuerza de trabajo, entendida como los procesos biológicos, sino que hace referencia a las relaciones sociales que permiten el funcionamiento y expansión del sistema capitalista. Tradicionalmente se ha establecido una división entre lo político y lo económico, lo privado y lo público, lo productivo y lo no productivo, que fragmenta nuestra comprensión de la realidad y además oculta fenómenos que dificultan un análisis crítico de la misma. Comprender la interacción entre los ámbitos productivos y reproductivos, asalariados y no asalariados, favorece que entendamos que el capitalismo depende de actividades sociales reproductivas tanto internas como externas a él. Como afirma Nancy Fraser (2016), el capitalismo requiere tanto de las funciones de gobierno ejecutadas por los poderes públicos, como de la disponibilidad de la naturaleza como fuente de insumos productivos, procesos sin los cuales no podría existir.

Esta visión integral del sistema capitalista es uno de los aportes fundamentales del feminismo a la problematización de la categoría trabajo, puesto que ubica el trabajo como centro de la creación o reproducción de la sociedad en su conjunto. Así mismo, la TRS cuestiona la red compleja de procesos sociales y relaciones humanas que producen las condiciones de existencia para la humanidad. De acuerdo con Silvia Federici (2018), desde una concepción materialista es indispensable entender las condiciones materiales de la reproducción social para comprender la historia y la sociedad, y que las condiciones de subordinación son una construcción social, determinada por una organización específica del trabajo. Por lo tanto, la división sexual del trabajo no es producto de la naturaleza humana y es susceptible de ser transformada.

En la teoría tradicional económica, la categoría trabajo se vincula a la producción y la noción de generación de valor. La figura homogénea del sujeto trabajador predomina en el imaginario del sistema económico como el factor productivo que a partir de su fuerza genera las mercancías que luego serán comercializadas y crearán valor. Marx consideraba que la familia y el trabajo no remunerado eran necesarios para la reproducción de la fuerza laboral. No obstante, su análisis se centró en el trabajo y la fuerza laboral vinculada con la producción obrera la cual era central para la acumulación y el sostenimiento del sistema económico capitalista de su época. De acuerdo con su destinación, el trabajo podría producir valores de uso o ser “gasto de fuerza humana de trabajo en un sentido fisiológico, y (era) en esta condición de trabajo humano igual, o de trabajo abstractamente humano, cómo (se constituía) el valor de la mercancía” (Marx, [1867] 1975: 57).

Como varias feministas lo han denunciado (Federici, 2018; Mies, 2014; Pérez, 2014), la teorización de Marx excluyó de su análisis sistémico el trabajo necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo, y por lo tanto no consideró la importancia que éste tenía para la reproducción de la sociedad capitalista. Junto con la economía política clásica, el marxismo comparte varias nociones sobre cómo definir la producción y el trabajo, por lo tanto mantiene al mercado como centro de gravedad teórica y privilegia la lucha de clases sobre otros conflictos sociales (Pérez, 2004). Para Marx, la categoría trabajo real o concreto se refiere a aquél que puede convertirse en trabajo abstracto, lo que significa que puede ser intercambiado en el mercado.

A partir del legado de Marx sobre el trabajo humano como la fuente principal de la producción de la riqueza, sobre todo en la sociedad capitalista, y por ende fuente de acumulación capitalista (Federici, 2018), la TRS reconsidera la categoría trabajo y su relación con el sistema capitalista. El propósito es entender cómo la fuerza de trabajo, que es la mercancía más preciada para el capital, se reproduce más allá de la relación salarial. A diferencia de las otras mercancías, la fuerza de trabajo es particular porque no se reproduce en un sentido capitalista, es decir no hace parte de un circuito de producción de mercancías. No sólo no se reproduce en la fábrica, sino que es el producto de múltiples relaciones sociales que abarcan lugares de trabajo, hogares, escuelas, hospitales, parques, un todo social más amplio, sostenido y coproducido por el trabajo humano en formas contradictorias pero constitutivas (Bhattacharya, 2017).

En el seno de la economía política marxista, la reproducción de la fuerza laboral de los trabajadores industriales se vinculaba a un proceso más general considerado como “reproducción social”, en el cual las desigualdades de clase entre los capitalistas y el proletariado se agudizaron incesantemente. Autoras como Johanna Brenner y Barbara Laslett, sugieren una distinción útil entre la reproducción societal y reproducción social, en donde la primera definición se vincula con el significado original usado por Marx; y utilizan la segunda categoría para referirse a las actividades, actitudes, comportamientos, emociones, responsabilidades y relaciones directamente involucradas con el mantenimiento de la vida diaria e intergeneracional (Bhattacharya, 2017).

La teorización de la reproducción en las décadas de 1960 y 1970 se refería al mantenimiento de la vida existente y la reproducción de la próxima generación. Dicha reproducción se lograba principalmente por medio del trabajo de cuidado no remunerado de las mujeres y las tareas “domésticas”, mientras que el jefe del hogar se preocupaba por las instituciones que mantienen el patriarcado y las desigualdades de género, y el capitalismo se encargaba de las desigualdades de clase (Jacka, 2017).

Durante las décadas de 1970 y 1980, los análisis feministas marxistas frente a la reproducción social y el capitalismo se caracterizaron por un enfoque dual, el cual consideraba el patriarcado y el capitalismo como sistemas diferentes que se articulaban para crear el sistema contemporáneo de clase y explotación de género (Walby, 1988, citado por Gidwani & Ramamurthy, 2018). Sin embargo, en la década de 1990 se conceptualizó el enfoque del “sistema único”, que considera el patriarcado y el capitalismo como partes integrales del régimen de exclusión, desigualdad y explotación del trabajo no remunerado de las mujeres (Federici, 2004).

Con el surgimiento de la globalización y el cambio del modo de producción internacional, feministas como Cindy Katz (2001) analizaron el vínculo entre los cambios político-económicos, político-ecológicos y culturales de la reproducción social que han acompañado y permitido no sólo la reproducción diaria y generacional de las personas y sus relaciones sociales, sino también la renovación de las bases materiales del capitalismo.

Nancy Fraser (2016) afirma que toda sociedad capitalista alberga una contradicción socioreproductiva o una tendencia a la crisis de los cuidados, constituida de un lado por la reproducción social como condición de posibilidad para la acumulación sostenida de capital, y por otro, la tendencia del capitalismo a la acumulación ilimitada que requiere desestabilizar los procesos

mismos de reproducción social que son su base. El actual capitalismo financiarizado y globalizador se caracteriza por i) una feminización de la fuerza de trabajo con una participación histórica de las mujeres en el mercado de trabajo, ii) una precarización laboral acompañada de una reducción progresiva del salario familiar y iii) una reducción presupuestaria del gasto social de la mano con una tendencia a la privatización de los servicios públicos (Varela, 2018). En este escenario la TRS ofrece una unidad teórica y operacional entre los espacios de producción y de reproducción de la fuerza de trabajo para comprender a las mujeres no como víctimas de una doble opresión, sino como sujetos de la clase trabajadora y protagonistas del trabajo de reproducción social (Bhattacharya, 2015).

Esta concepción ampliada de la reproducción permite extender la lucha económica no sólo en términos de salarios y beneficios en el lugar de trabajo, sino incluir en la lucha de clases la totalidad de la clase obrera asalariada y no asalariada. La ampliación de esta perspectiva provoca así mismo una extensión de la noción y visión del poder de clase. Debido a la doble participación de las mujeres en el espacio de producción y reproducción, las mujeres traspasan las fronteras entre lo productivo y lo reproductivo, lo público y lo privado, lo económico y lo político. Gracias a esta posición puente o “ubicación anfibia”, como Paula Varela (2018) la denomina, las mujeres se convierten en las protagonistas de movimientos sociales de transformación.

La distinción establecida por el orden social y económico entre trabajo reconocido y pagado por el capital y el trabajo desarrollado por gran parte de la población que participa de la actividad humana para crear y reproducir la totalidad social (Ferguson, 2016), pierde su fundamento cuando la lucha es por la reproducción total de la sociedad. La competencia para acceder al mercado laboral condicionada por la profesionalización y división del trabajo se diluye frente a la solidaridad entendida como la comprensión de que el efecto negativo sobre alguien repercutirá sobre los otros, puesto que todos y todas participamos de la reproducción social.

Como afirma Tithi Bhattacharya (2015), la TRS ofrece un análisis sobre la configuración integral entre la economía y la producción en el sistema capitalista que aporta una reafirmación teórica sobre la clase trabajadora como sujeto revolucionario, amplía la definición de la clase trabajadora más allá del asalariado y por ende, reconsidera la lucha de clases no bajo el esquema de mejoras salariales y laborales, sino en función de la reproducción de la vida.

Pensar el trabajo en América Latina desde la realidad de las mujeres populares

La distinción trabajo productivo y trabajo reproductivo poco aporta a la comprensión de las dinámicas del trabajo popular de las mujeres en América Latina. La historia de Gloria en el noroccidente de Bogotá nos ayuda a pensar las formas de reproducción social de la ciudad desde la yuxtaposición de trabajos productivos y reproductivos. Gloria vive en la localidad de Suba, hace 25 años llegó como migrante a Bogotá y trabaja todos los días en la venta de ensaladas de frutas y verduras en una calle del barrio Lisboa. Tiene 42 años y en sus jornadas de trabajo la acompaña su hijo de 11 años que sufre de discapacidad cognitiva. Inicia su jornada desde la madrugada cuando empieza a cortar, mezclar y empaquetar las ensaladas que vende en la plaza callejera. Cocina el almuerzo para ella y su hijo, sale a comprar el mercado para la preparación de más ensaladas durante el día y hacia las 9:00 a.m. realiza con su hijo el montaje de su puesto de trabajo en la calle. Se quedan ahí hasta aproximadamente las 8:30 p.m., pues aprovechan las horas de la noche, en las que los habitantes del barrio vienen de trabajar, y compran ensaladas para la cena y los almuerzos del siguiente día. Mientras están en el puesto de trabajo, Gloria lleva su cuchillo, recipientes y tabla de cortar para preparar las ensaladas de los clientes de la noche.

Como el caso de Gloria, podemos encontrar a Carmen, a María, a Aurora y a diversas mujeres que, mediante la venta de arepas, empanadas, ropa de segunda mano y libros dinamizan el funcionamiento cotidiano de los barrios populares y de la ciudad. Si nos detenemos a analizar, Gloria desarrolla labores privadas como cocinar y cuidar a su hijo en el espacio público; y, en el espacio de lo privado, trabaja preparando los alimentos que vende en la calle. A causa de su edad y poca escolaridad, Gloria no encontró un trabajo formal y ante la necesidad de garantizar el sustento para su familia, inició las ventas en la calle. Con sus ensaladas, Gloria contribuye a la reproducción de la fuerza de trabajo de ella, de sus compañeros vendedores en la plaza y de las trabajadoras que viven en el barrio. Muchas de ellas carecen del tiempo para elaborar un alimento como una ensalada que requiere preparación y compra previa de ingredientes. Gloria hace parte del ensamblaje popular mediante el cual se reproduce la comunidad en la que vive en el barrio Lisboa y los trabajadores de la ciudad.

El presupuesto de gasto de los vendedores en la plaza y de los trabajadores que viven en Lisboa y se movilizan diariamente por la ciudad, no alcanza

para comprar una ensalada para el almuerzo cotidiano en un establecimiento formal. Su vida como trabajadores populares con remuneraciones precarias, se reproduce en las condiciones de vida de un habitante de un barrio popular. La mayor parte de las parejas de las mujeres populares de Lisboa trabajan como obreros de construcción o como vigilantes. La gran infraestructura urbana que dinamiza diariamente las rentas del capital inmobiliario y financiero se sustenta en el trabajo popular de estos hombres y mujeres. Los edificios se construyen con la mano de obra de estos hombres que vienen de los barrios periféricos y que se nutren de los alimentos que traen preparados de mujeres de los mismos barrios.

En el caso de Gloria, ella aporta a la elaboración del almuerzo de numerosos trabajadores de la construcción que viven en su barrio, a quienes sus parejas les compran ensaladas en horas de la noche cuando vuelven de trabajar como vendedoras, cocineras o empleadas del servicio doméstico en los barrios céntricos de la ciudad. Situación aparentemente paradójica, trabajan en cocinas de otros, cuidando a otros y no pueden cocinar “comida sana” para su propia familia. La “ensalada” crearía el sentido común es un alimento suntuario para un habitante popular. Sin embargo, Gloria vende entre 30 o 40 ensaladas al día. Los habitantes populares también se interesan por consumir los “alimentos sanos” que preparan a los habitantes de los barrios de clases medias y altas y, pueden hacerlo gracias a Gloria, que asume de manera propia su cuidado y el de su hijo, y así, logra contribuir al cuidado de su comunidad. Sin embargo, esto no niega las condiciones desiguales para el desarrollo del cuidado y la vida sana.

A nivel macro, Arlie Hochschild (2000) ha demostrado la forma en la que en las relaciones norte-sur y centro-periferia, existe una desigual distribución de las posibilidades de cuidado. Las mujeres populares deben priorizar el cuidado de los hijos de sus jefas y aportar a la construcción de “vidas sanas” para las familias del norte global. Esta dinámica se reproduce también en las ciudades de América Latina, las mujeres viajan horas en autobús desde la periferia para llegar a las viviendas de las familias privilegiadas que viven en el centro (Fleischer & Marín, 2019); ahí cuidan los niños, cocinan, lavan la ropa y limpian la casa de aquellas que trabajan en la “economía formal”. Así como la separación productivo-reproductivo se diluye en la vida cotidiana de las ciudades latinoamericanas, lo mismo ocurre con la distinción formal-informal. Todos los trabajos formales, viven de la precarización de trabajos informales, lo formal se reproduce a expensas del trabajo informal, especialmente, de las

mujeres populares. Detrás de toda mujer en una oficina, en una institución educativa o en un consultorio médico, hay otra mujer que limpia y cuida sus niños, algunas de manera remunerada como empleadas domésticas y otras como parientes sin remuneración.

La falta de instituciones e infraestructuras que garanticen la reproducción social de la ciudad es asumida diariamente en el trabajo de Gloria y de infinidad de mujeres en América Latina. Ante la carencia de una institución educativa adecuada para su hijo con discapacidad, de un espacio laboral apropiado para elaborar sus ensaladas, de un transporte público óptimo que le permita a las trabajadoras populares tomar menos tiempo para llegar a sus lugares de vivienda y preparar los alimentos, o poder trabajar cerca y no tener que atravesar la ciudad hasta por cuatro horas al día, Gloria compensa esos vacíos institucionales de condiciones para la reproducción social desde su carro de ensaladas en la esquina de la plaza de Lisboa.

Reflexiones finales: condiciones para la reproducción de la vida de las mujeres en la ciudad

El trabajo de las mujeres populares en las ciudades latinoamericanas es indispensable para la reproducción de lo urbano con sus lógicas de extracción de rentas. Las actividades de reproducción de la vida que desempeñan las trabajadoras populares en preparación de alimentos, cuidado de niños, limpieza de las viviendas, son condición necesaria para que diariamente hombres y mujeres desempeñen trabajos formales e informales. Ese trabajo reproductivo se encuentra en la “base invisible” de la dinámica de explotación del capital y posibilita su reproducción en el día a día.

Y aunque las mujeres populares se integran cotidianamente a la ciudad mediante este trabajo sus posibilidades de participar como ciudadanas son limitadas. A pesar que en lo formal se reconozca su derecho a la participación política, las mujeres carecen de condiciones para el ejercicio de sus derechos políticos y de su derecho a la ciudad (Harvey, 2013). Numerosas mujeres populares atraviesan todos los días las ciudades latinoamericanas sin poder disfrutar de ellas, no pueden gozar de un espectáculo en el espacio público o participar en una reunión barrial en una junta de acción comunal. Con dobles jornadas en las que en los espacios privados desempeñan labores productivas y en los espacios públicos desarrollan labores

reproductivas, cuentan con mínimos márgenes para el ejercicio de su vida política y ciudadana.

Como ciudadanas y trabajadoras carecen de posibilidades para el disfrute de sus derechos políticos, económicos y sociales. Las mediciones de ocupación, cuentan a las mujeres que trabajan en reproducción dentro de la “población inactiva” (DANE, 2020) y a quienes trabajan en el espacio público dentro de la población ilegal. A su vez, la infraestructura de transporte público, colegios y guarderías es insuficiente, se encuentra concebida para conectar a los habitantes que viven en las centralidades de las ciudades y que laboran en horarios de oficina. Una mujer que vende arepas a las 6:00 a.m. bajo un puente en la centralidad de la ciudad, difícilmente encuentra una guardería abierta a las 5:00 a.m. para que cuiden a sus hijos. Esa mujer o debe pagar de forma privada por el servicio de cuidado a otra mujer de su comunidad o ir con su hijo al puente a vender las arepas. Numerosos estudiantes y trabajadores salen de la estación de autobús, pasan el puente y desayunan con la arepa que vende la mujer. Su trabajo productivo y reproductivo es indispensable para la jornada cotidiana de los habitantes de la ciudad. Ella entrega su vida, para que muchos habitantes puedan desarrollar sus labores. Pero carece de las protecciones de la vida que deben garantizar los derechos económicos y sociales. En términos de Mauss (2009), la deuda de vida que socialmente tenemos con las mujeres populares que posibilitan la reproducción cotidiana de la ciudad, es una deuda que no paga el Estado como representante de la colectividad, es una deuda de vida pendiente con estas trabajadoras que cotidianamente contribuyen a la producción y reproducción de la fuerza de trabajo.

Desde una comprensión vital del trabajo (Arendt, 2009; Marx, 1993; Mauss, 2009), con las labores productivas y reproductivas, en el espacio público y privado, no sólo se reproduce el capital, sino la vida de las trabajadoras. Nos recordaban Marx y Engels, en *La ideología alemana* (2014), que como vivimos, pensamos y soñamos. El trabajo de cuidado que desarrollan mujeres populares en las familias propias y en las familias de otros implica trabajo emocional (Arango, 2015), que no necesariamente tiene como motivación la maximización del propio interés, lo que no justifica su invisibilización. La ciudad también se reproduce a partir de trabajos que se ensamblan y que es difícil comprender desde actores racionales que buscan su propio interés. Si las mujeres populares operaran buscando sólo su propio interés, probablemente la ciudad se paralizaría, pues el capital vive de las cooperaciones populares que permiten que la madre soltera habite la casa de su familia extensa, que

su abuela que trabaja en la casa la confección cuide al nieto y que la joven pueda salir a trabajar al centro de llamadas (*call center*). Estas infraestructuras populares de reproducción social sostienen la explotación y la reproducción tanto del capital como de la vida popular.

A finales del siglo XIX, en los países industrializados se desarrolló la lucha por el salario social, por la redistribución de la propiedad privada mediante los derechos económicos y sociales, en reconocimiento a esa parte de vida que no remuneraba el salario (Castel, 2009). En los países latinoamericanos en los que cada día crece más el trabajo no asalariado, es menester disputar la participación en los recursos que se producen colectivamente desde los trabajos populares y que se usufructúan de manera privada en la dinámica de la urbe. La exigencia del derecho a la ciudad, además de reivindicar la participación política en la definición de la forma de ésta, implica reconocer esas infraestructuras populares que se ensamblan cotidianamente para el funcionamiento de la ciudad capitalista y que requieren de financiamiento público. La carencia de derechos de las mujeres populares no puede seguir siendo asumida por la vida de ellas y sus relaciones comunitarias sin garantías a su condición de trabajadoras y de ciudadanas.

Bibliografía

- Arango Gaviria, L.G. (2015). “Cuidado, trabajo emocional y mercado: los servicios estéticos y corporales”, *Revista Latinoamericana de Estudios de familia*, núm. 7, pp. 99-120, en internet: <https://doi.org/10.17151/rlef.2015.7.7>
- Arendt, H. (2009). *La condición humana*, Buenos Aires: Paidós.
- Bhattacharya, T. (2015). How Not to Skip Class: Social Reproduction of Labor and the Global Working Class. Retrieved, 2 de febrero de 2020, from Viewpoint Magazine website: <https://www.viewpointmag.com/2015/10/31/how-not-to-skip-class-social-reproduction-of-labor-and-the-global-working-class/>
- Bhattacharya, T. (2017). *Social reproduction theory: Remapping class, recentering oppression* (T. Bhattacharya, Ed.). London: Pluto Press.
- Bhattacharya, T. (2018). ¿Qué es la teoría de la reproducción social? Retrieved September 18, 2019, from Marxismo Crítico website: <https://marxismocritico.com/2018/09/18/que-es-la-teoria-de-la-reproduccionsocial/>
- Castel, R. (2009). *El ascenso de las incertidumbres*. México: FCE.

- DANE. (2020). *Comunicado de prensa: Gran Encuesta Integrada de Hogares*. Retrieved from https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/CP_empleo_e ne_20.pdf
- Federici, S. (2004). *El caliban y la bruja. Mujeres, cuerpo y acumulación originaria*. Madrid: Traficantes de sueños.
- Federici, S. (2018). *El patriarcado del salario. Críticas feministas al marxismo*. Madrid: Traficantes de sueños.
- Ferguson, S. (2016). Intersectionality and social-reproduction feminisms: Toward an integrative ontology. *Historical Materialism*, 24(2), 38–60. <https://doi.org/10.1163/1569206X-12341471>
- Fleischer, F., & Marín, K. (2019). Atravesando la ciudad: La movilidad y experiencia subjetiva del espacio por las empleadas domésticas en Bogotá. *Revista Latinoamericana de Estudios Urbanos Regionales*, 45(135), 27–47.
- Fortunati, L. (2019). *El Arcano de la Reproducción. Amas de casa, prostitutas, obreros y capital*. Madrid: Traficantes de sueños.
- Fraser, N. (2016). Las contradicciones del capital y los cuidados. *New Left Review*, Segunda época(sep–oct), 111–132. Retrieved from www.newLeftreview.es
- Gidwani, V., & Ramamurthy, P. (2018). Agrarian questions of labor in urban India: middle migrants, translocal householding and the intersectional politics of social reproduction. *Journal of Peasant Studies*, 45(5–6), 994–1017. <https://doi.org/10.1080/03066150.2018.1503172>
- Giraldo, C. (2020). Trabajo y economía popular. *Documentos FCE-CID Escuela de Economía*, 104, 17.
- Harvey, D. (2013). *Ciudades rebeldes: Del derecho de la ciudad a la revolución urbana* (Akal). Madrid.
- Hochschild, A. R. (2000). Global Care Chains and Emotional Surplus Value. In A. Hutton, W. and Giddens (Ed.), *On The Edge: Living with Global Capitalism*. London: Jonathan Cape.
- Jacka, T. (2017). Translocal family reproduction and agrarian change in China: a new analytical framework. *Journal of Peasant Studies*. <https://doi.org/10.1080/03066150.2017.1314267>
- Katz, C. (2001). Vagabond Capitalism and the Necessity of Social Reproduction. *Antipode*, 33(4), 709–728. <https://doi.org/10.1111/1467-8330.00207>

- Marx, K. (1975). *El Capital. Crítica de la economía política. Libro primero. El proceso de producción de capital*. Mexico: Siglo XXI editores.
- Marx, K. (1993). *Manuscritos*. Barcelona: Akal.
- Marx, K., & Engels, F. (2014). *La ideología alemana*. Barcelona: Akal.
- Mauss, M. (2009). *Ensayo sobre el don. Forma y función del intercambio en las sociedades arcaicas* (Primera ed). Madrid: Katz Editores.
- Mies, M. (2014). *Patriarchy and Accumulation on a World Scale. Women in the International Division of Labour*. Zed Books Ltd.
- Pérez Orozco, A. (2004). Estrategias feministas de deconstrucción del objeto de estudio de la economía. *Foro Interno*, 4, 87–117.
- Pérez Orozco, A. (2014). *Subversión feminista de la economía. Aportes para un debate sobre el conflicto capital-vida*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- Varela, P. (2018). Apuntes para repensar la clase obrera. Retrieved January 5, 2020, from Ideas de Izquierda website: <https://www.laizquierdadiario.com/Conlos-ojos-de-las-mujeres>

Regulación represiva del conflicto distributivo en Colombia (1990-2014)

Manuel Rubio García

Introducción

EN ESTE ARTÍCULO SE ESTIMA LA MAGNITUD del excedente económico para el caso de Colombia en el periodo 1990-2014, presentando un análisis histórico estructural de los resultados obtenidos en cada uno de sus componentes de estimación (PIB, depreciación, costo de reproducción social). Esto permitirá revisar y caracterizar las tendencias del conflicto social distributivo en su dimensión salarial y fiscal.

El punto de partida teórico es la existencia de dos niveles de análisis del conflicto distributivo. En primer lugar, un nivel primario del conflicto social que establece una relación inversa entre la expresión monetaria del nivel de la vida al cual se reproduce la fuerza de trabajo y la magnitud del excedente económico. En segundo, la pugna por la apropiación y usos del excedente económico creado (Rubio y Castaño, 2020). El presente capítulo se concentra en el nivel primario del conflicto distributivo.

Esto requiere definir una *especificación* formal que permita traducir los conflictos sociales involucrados en la estimación del nivel de excedente económico. Así mismo, se hace necesario dar sentido social e histórico a los resultados obtenidos, a partir del análisis de la interacción antagónica entre clases sociales, en el marco de la relación salarial y de la relación fiscal, que constituyen las dimensiones de reproducción de la fuerza de trabajo y, por tanto, del conflicto social distributivo (Rubio y Castaño, 2020).

En suma, en el presente artículo se propone analizar la relación entre una desigual distribución primaria del ingreso y la magnitud del excedente económico para el caso de Colombia durante el periodo 1990-2014. Al final de presentan unas conclusiones generales.

Estimación de la magnitud del excedente económico

El excedente económico (en adelante, EE), se define como la diferencia entre el producto social y los costos de reposición de la generación de medios de producción y fuerza de trabajo, en un periodo dado.

Empero, la determinación de la magnitud del EE requiere una expresión cuantificable tanto de los costos de reposición del capital como de la fuerza de trabajo (a un nivel de subsistencia) (Harris, 1959), acorde al objetivo general propuesto en la presente investigación y, en particular, coherente respecto a analizar las tendencias del conflicto distributivo.

El costo de reposición del capital se define mediante la depreciación de capital. En el tratamiento del costo de reposición de la fuerza de trabajo se parte de asumir que ésta es una *mercancía ficticia*.¹ Esto es, si bien la reproducción social de la fuerza de trabajo está mediada por un precio (ingreso salarial monetario) como cualquier otra mercancía, sin embargo, su reproducción no sólo está supeditada a la dimensión mercantil, existiendo otras esferas de regulación que son institucionales: históricas, culturales, políticas, etcétera (Polanyi, 2003). Una primera consecuencia es que existe una gestión de la fuerza de *trabajo*, que vincula un conjunto de condiciones legales e institucionales y, que se expresa en los *modos de vida o existencia de los trabajadores* (Boyer, 2002).

En síntesis, se requiere una especificación formal que incorpore la reproducción social de la fuerza de trabajo como expresión de un modo de regulación del conflicto social, dado que las relaciones sociales capitalistas, estando sujetas a contradicciones y turbulencias, no pueden ser reproducidas *exclusivamente* por mecanismos mercantiles o por las “fuerzas del mercado”, existiendo mecanismos *no-mercantiles*² (Jessop, 2002). En particular, la existencia

¹ En general, se trata de una visión en donde se representa a la capacidad humana genérica como si fuera una mercancía como cualquier otra.

² Así, la existencia de normas sociales que definen el nivel del costo de vida de la fuerza de trabajo implica que en las formas de regulación de la existencia de la fuerza de trabajo, el mercado es tan sólo una esfera de reproducción entre otras. En este sentido, se amplía la comprensión de las formas de reproducción de los trabajadores al incorporar otras dimensiones de su socialización, a saber: la política-estatal, la familia, la escuela (Boyer, 2002).

de modos de reproducción de la fuerza de trabajo “*extraeconómicos*”, implica diferentes lugares del conflicto distributivo: por tanto, aquí se extiende la idea de conflicto social contenida en la forma de ingreso salarial de la economía política clásica y de Marx (relación salarial), con la inclusión de las relaciones políticas contenidas en el Estado (relación fiscal).³

En este sentido, se propone abandonar una *teoría pura de mercado* en la determinación de los salarios (esto es, la posibilidad de un mercado de trabajo autorregulado), a favor de un análisis donde se tenga en cuenta las formas en que los diferentes grupos sociales se forman históricamente a partir de la generación de conflictos sociales, oposiciones o compromisos y normas sociales (Bertrand, 2002).

En este contexto, la especificación requerida se puede lograr mediante la idea de Celso Furtado (1976) de *Costo de reproducción social* (CRS), el cual está compuesto por un ingreso directo (salarial) y el ingreso indirecto (fiscal).

El primero expresa la relación antagónica entre capital y trabajo, mediante el ingreso salarial del trabajador manual no calificado (como una aproximación al ingreso salarial de subsistencia), dado que es el ingreso asociado al tipo de trabajador que menos se beneficia de las mejoras técnicas en el proceso de acumulación de capital (Furtado, 1976). Por otra parte, el ingreso indirecto expresa la relación política de los trabajadores en el Estado, a partir de la participación del ingreso de los trabajadores en los impuestos indirectos y, de la contraparte en las transferencias estatales en la forma de educación y salud públicas. A eso, se incorpora el hecho de que en las sociedades capitalistas modernas existe una provisión *social de bienes y servicios* por parte del Estado (Lee y Jo, 2010; Cesaratto, 2011).

En este punto, tanto en la definición como en la estimación de la magnitud del EE se suponen relaciones sociales contradictorias explicadas por la capacidad de representación política y social de la fuerza de trabajo respecto al capital y en la órbita estatal (Petri, 2008). Así, en una sociedad capitalista entre menor capacidad de asociación, representación política y social de la fuerza de trabajo, se espera un costo de reproducción social más bajo (Sbatella, Chena, Palmieri y Bona, 2012).

³ Los espacios de reproducción de la fuerza de trabajo conllevan espacios del conflicto distributivo: lo doméstico, lo político y el trabajo. Aquí, no se aborda el tema de las relaciones de dominación en el espacio doméstico.

Por tanto, la magnitud del EE puede ser expresada mediante:

$$EE = Y_t - \partial K_t - CRS_t \quad (1)$$

En donde,

$Y_t =$ producto social, $\partial K_t =$ depreciación de capital,
 $CRS_t =$ Costo de reproducción social

Aquí, para cada periodo, se asume el producto social y las técnicas productivas como dadas.

Componentes para la estimación del excedente

Dada la especificación anterior, a continuación, se presenta la aproximación empírica de los componentes necesarios para la estimación del EE, a saber: producto social o producto interno bruto (PIB), depreciación de capital (∂K), y costo de reproducción social (CRS).

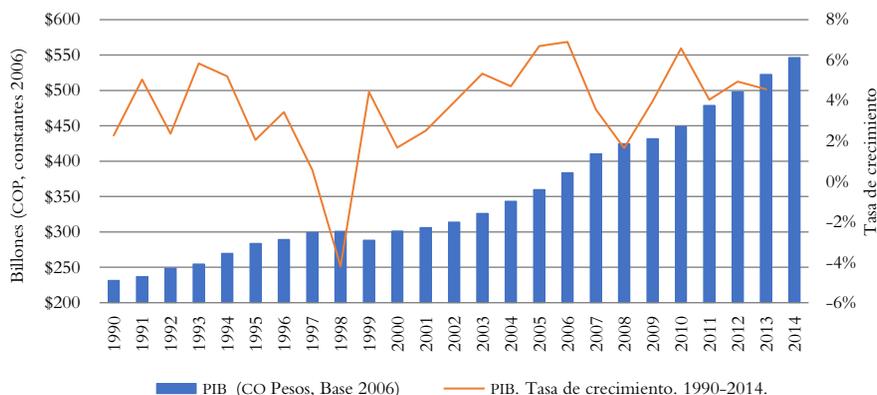
Producto social o producto interno bruto

En primer lugar, los trabajos empíricos revisados asumen la medida del producto interno bruto (PIB), en cuentas nacionales, como una aproximación del producto social (Riskin, 1975) (Childs y Kidron, 1975; Lippit, 1985; Danielson, 1990; Danielson, 1994; Yeldan, 1995; Sbatella, 2001; Somel, 2003; Sbatella, Chena, Palmieri y Bona, 2012).

La explicación del crecimiento del producto social implica la conjunción de una vasta serie de elementos o variables que se conjugan en un resultado, tanto en nivel como en tasas de crecimiento. En el marco analítico propuesto, las perspectivas del EE, desarrolla la explicación teórica de la relación entre la tasa y patrón de crecimiento del producto social bajo la interacción entre conflicto social distributivo y proceso de acumulación de capital.

En este punto interesa caracterizar las tasas de crecimiento del producto social en el periodo bajo estudio, lo cual irá trazando una línea de reflexión analítica útil para caracterizar el conflicto social distributivo. Para ello, a partir

Gráfica 1. Colombia. Producto Interno Bruto 1990-2014



Fuente: Banco Mundial (BIRF-AIF, 2016).

de la Gráfica 1, se divide el periodo en dos subperiodos, a saber: 1990-1999 y 2000-2014.

La década de 1990 marca un cambio en las formas de regulación social, esto implica cambios en el régimen monetario, en la relación salarial, en las formas de competencia y, en la interacción en las formas de inserción a la economía mundial con el régimen de acumulación (Misas, 2002; 2019). En particular, a partir de 1990, se consolidan las políticas de apertura comercial y financiera, bajo una perspectiva de *desarrollo neoliberal* (Yeldan, 2007) que tuvieron como objetivo virtual aumentar las tasas de crecimiento económico y el cambio técnico.

La primera fase de crecimiento (1990-1999) estuvo signada por una política de apertura comercial y financiera, junto con una política de privatización y de desregulación del mercado laboral (Giraldo, 2007). En este subperiodo se experimentó un ciclo corto de crecimiento (1991-1997) (Misas, 2019), bajo políticas de reducción de aranceles (1992) y de apertura de cuenta de capitales. Esto implicó tanto un flujo creciente de inversión extranjera directa (IED) –con compra de activos existentes en la economía– como una tendencia a la apreciación cambiaria, con la consiguiente expansión de las importaciones entre 1992-1994. Durante el periodo 1995-1998, se continua con la revaluación del peso y un aumento de IED, que conlleva un crecimiento mayor de las importaciones respecto a las exportaciones, debilitando así la capacidad

exportadora y, acumulando un déficit de la cuenta corriente (Misas, 2002). Con el proceso de apreciación del peso colombiano se promovió un aumento del endeudamiento externo del sector privado y público.

Dada la apertura de cuenta de capitales, con aumento de la llegada de capitales y una política de tasas de interés a la baja, se generó un auge de crédito que presiona aumentos en la tasa de crecimiento de la demanda agregada, que para 1992 fue de 4%, para 1993 de 5.4% y para 1995 de 5.2% (Misas, 2002). Sin embargo, a partir de 1994, se cambia la orientación hacia una política monetaria restrictiva, en específico aumentan las tasas de interés, con el objetivo *nominal* de controlar el aumento de los agregados monetarios. Esto generó un proceso de endeudamiento inestable, dado que crece la cartera morosa de las instituciones financieras (Misas, 2002). En el contexto de tasas de inflación promedio entre 1990-1994 de 25.5% y, entre 1995-1998 de 18.9%, con salarios nominales variando de manera constante, se genera un proceso de endeudamiento sin soporte en ingresos.⁴ Estancamiento salarial con endeudamiento.

En general, en el caso de Colombia, la generación de una estructura de endeudamiento basada en un auge de crédito más un cambio hacia el manejo restrictivo de las tasas de interés y, el endeudamiento externo del sector público y privado, conlleva a un escenario de recesión de la economía en 1998.⁵ Frente a esta situación, el gobierno de turno aplicó políticas de reducción del gasto público y, medidas de aumentos de la tasa de interés, bajo una inflación de dos dígitos (Misas, 2002).

La segunda fase de crecimiento del producto social (2000-2014) se caracteriza por la expansión de la estrategia de desarrollo basada en la apertura comercial y financiera, en un contexto mundial de aumento de la demanda internacional por productos básicos, en el caso colombiano, minero-energéticos (Zerda, 2015; Misas, 2019).⁶

⁴ Aquí se analiza el conflicto social distributivo en esta etapa (1990-2014) entre capitalistas, trabajadores y rentistas, a partir de la estimación del ingreso salarial del trabajador manual no calificado (TMNC).

⁵ En el contexto de una crisis internacional, en América Latina en el periodo 1998-2002, se experimenta una fase de estancamiento del crecimiento del producto, resultado de la combinación de programas de estabilización y, de reformas económicas como la liberalización financiera y comercial, que conllevaron a desequilibrios externos (CEPAL, 2012).

⁶ Para la región se presentan dos fases ascendentes de las tasas de crecimiento del producto (1991-1997) y (2003-2011). En la segunda fase se prestantan un ciclo de liquidez internacional, dado un mejoramiento de los términos de intercambio para economías exportadoras

En síntesis, se trata de un subperiodo de rápido crecimiento económico experimentando, junto con algunos países de la región de América Latina y el Caribe, un ritmo de crecimiento del producto social superior a la media de los países avanzados, explicado por lo favorable de los términos de intercambio para economías que exportan productos básicos, aumentos en IED y acceso a financiamiento internacional (CEPAL, 2012).

Depreciación de capital

El caso del costo de reposición del capital se aproxima mediante la depreciación de capital, entendida como “el valor de aquella parte del capital fijo desgastado o consumido en el proceso de producción, el cual sería necesario reponer para mantener constante su capacidad productiva a través del tiempo” (Lora, 2008). Sin embargo, se advierte que para el sistema de cuentas nacionales no se encuentra disponible una serie para la depreciación de capital, debido a las dificultades de su estimación (Lora, 2008; Tribín, 2006).

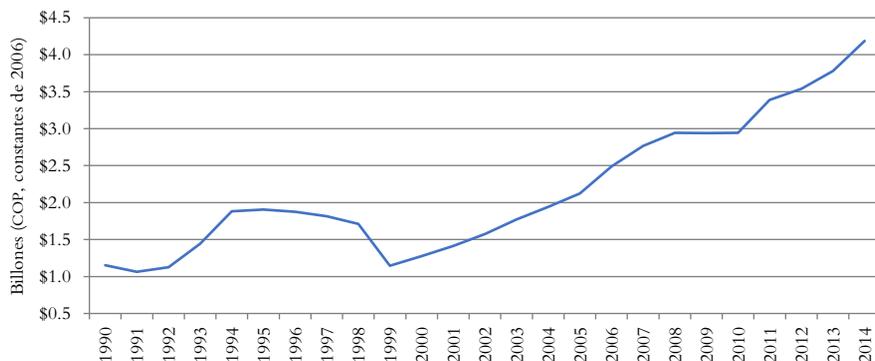
En este capítulo, siguiendo las bases de datos del trabajo del Banco de la República, se asume que la depreciación de capital es 3% de la formación bruta de capital fijo (Banco de la República, 2004). Para su aproximación, se utiliza la serie de “formación bruta de capital fijo” del Banco Mundial (BIRF-AIF, 2016), que se representa en la Gráfica 2.

En la Gráfica 2, para comprender el aumento significativo de la depreciación de capital en Colombia, desde el inicio de la década del 2000, se debe considerar que su comportamiento se vincula con el de la serie de inversión utilizada para su cálculo.⁷ Por tanto, el aumento de la serie de depreciación de

de productos básicos dado el aumento de demanda mundial por países emergentes en Asia (en particular, China), combinado con acceso al financiamiento internacional y aumento de la inversión extranjera directa (IED) (CEPAL, 2012). Bajo este contexto, en la región se logra cierta permeabilidad frente a la crisis de los países desarrollados en 2008-2009. Esto significó una entrada masiva de divisas que repercutió tanto en la apreciación real de las monedas nacionales como un alivio de las presiones sobre los problemas de la balanza de pagos, con una tendencia a la reprimarización de las estructuras productivas de algunos países de la región, lo cual se expresa en un peso mayor de productos básicos en la composición de las exportaciones. En especial, este contexto de crecimiento jalonado por la exportación de recursos naturales implicó desincentivar la formación de capital en sector de transables (CEPAL, 2012).

⁷ La serie de formación bruta de capital fijo está asociada positivamente con el comportamiento del PIB. Como se mencionó en el segundo apartado, la modernización de la in-

Gráfica 2. Colombia, 1990-2014. Depreciación de capital



Fuente: Banco Mundial (BIRF-AIF, 2016).

capital está vinculado a aumentos de inversión pública y privada, coincidente con la fase de mejoramiento de los términos de intercambio entre 2002-2014.

Costo de reproducción social

En la perspectiva clásica del EE, dada la relación inversa entre nivel de salarios y la determinación de la magnitud del excedente, esta última expresa el primer nivel del conflicto distributivo (Shaikh & Tonak, 1994). Aquí, se ha propuesto la extensión de la versión clásica y marxista del conflicto distributivo (relación salarial) con la noción de dimensiones “extraeconómicas” de la reproducción de la fuerza de trabajo (Rubio & Castaño, 2020), en particular, la inclusión del ingreso indirecto (gasto público en salud y educación) percibido por el hogar del trabajador manual no calificado.

El costo básico de reproducción social de la población (CRS) supone un *nivel de vida referente* para la reproducción social de la fuerza de trabajo y, está constituido por dos componentes, a saber: el ingreso directo y el ingreso indirecto (Furtado, 1976). Este nivel de vida referente es un indicador de la capacidad de representación política y social de la fuerza de trabajo, tanto en la esfera del mercado como en la esfera del Estado (Prebisch, 1981).

fraestructura y las inversiones privadas están fuertemente condicionadas por los términos de intercambio.

$$CRS = W_d + W_i - \tau$$

En donde, $W_d =$ ingreso directo, $W_i =$ ingresos indirectos, $\tau =$ impuestos (IVA)

El componente representa la relación capital trabajo, asumiendo el nivel de vida del trabajador manual no calificado (TMNC) como referente, dada la existencia de diferentes normas de retribución al trabajo.⁸ Por otra parte, el componente hace referencia a la absorción y redistribución del excedente del Estado respecto al hogar tipo del TMNC, manifestando la capacidad de representación de la fuerza de trabajo en la esfera estatal.

Para el caso específico de la presente investigación se asume que el CRS, puede ser definido como:

$$CRS_t = \text{Ingreso Salarial}_{tmnc} + \text{costo en educación pública} + \text{costo en salud pública} - \text{aportes tributarios (IVA)} \quad (2)$$

Como se mencionó, se espera que una sociedad con mayor juego democrático y de representación política y social de la fuerza de trabajo implique una mayor participación en el producto social de la misma (Prebisch, 1981).

Aproximación al ingreso salarial

Para la aproximación empírica, se asume: 1. El ingreso del hogar cuyo jefe es TMNC,⁹ 2. La reproducción social de la fuerza de trabajo, se da en primera

⁸ El salario real monetario (mínimo legal) no es la única forma de remuneración para el caso de los países del capitalismo periférico, dado que experimentan el fenómeno de heterogeneidad estructural, en donde a diversos estratos en la acumulación de capital, según su avance técnico, corresponden diferentes formas de articulación y remuneración de la fuerza de trabajo (Di Filippo, 1999). Asumir el nivel de vida del trabajador manual no calificado como referente es una opción analítica, porque en las mejoras de las técnicas productivas es quien menos tiene la capacidad de apropiar EE en forma de ingresos dado los aumentos de productividad (Prebisch, 1981; Furtado, 1976).

⁹ Para aproximar el ingreso del trabajador manual no calificado, se filtran aquellos hogares cuyo jefe de hogar es el perceptor de ingreso, que trabaja en actividades de baja calificación (mayormente en el sector servicios), que tienen 8 o menos años de preparación escolar y, que no tienen preparación técnica.

instancia, en el contexto del hogar (Torrado, 1981; Sbattella, Chena, Palmieri y Bona, 2012) y, 3. Todos los hogares asumen el nivel de vida del hogar del TMNC (Furtado, 1976).¹⁰ 4. Los hogares del trabajador manual no calificado gastan lo que ganan.

Para la estimación de los ingresos cuyo jefe de hogar es TMNC, se utilizó la base de datos de la encuesta de ingresos y gastos del DANE, para 1994-1995 y para 2006-2007 (DANE, 2015).

Debido a la no disponibilidad de datos continuos para el periodo 1990-2014, a excepción de los presentes en las encuestas de ingresos y gastos de 1994/1995 y 2006/2007, se extrajo el comportamiento del salario mínimo mensual en Colombia¹¹ para modelar una serie anual de salarios de la fuerza de trabajo no calificada entre 1990 y 2014 (Banco de la República, 2016).

Así, el problema radicó en obtener una serie anual de salarios nominales del hogar del TMNC entre 1990 y 2014, con únicamente la disponibilidad de dos datos observados: 1994 y 2006. Por lo cual, para resolver el problema fue necesario utilizar información adicional respecto a una fuente de ingresos de los trabajadores.

Por tanto, por su naturaleza de ingreso laboral de la serie estudiada, es decir, salarios de la mano de obra no calificada, se puede asimilar a la naturaleza y comportamiento de la serie del salario mínimo legal, de la cual sí hay información continua disponible.

Sin embargo, tanto en niveles como aplicando el ritmo de crecimiento del salario mínimo a los datos observados del salario estimado del TMNC, la serie no coincide sin grandes cambios en niveles y tasas. Por tanto, se hace necesario un método que permita reconstruir la serie de interés, recurriendo a alguna forma en que la serie de salario mínimo legal no se distorsione de forma significativa.

La metodología empleada se basa en imponer a los datos observados de salario del TMNC, una adaptación del comportamiento del salario mínimo legal. Este comportamiento se obtuvo ajustando el crecimiento del salario mínimo bajo un parámetro constante, de tal forma que se mantenga su aceleración intacta y, se logren empatar los dos datos observados del salario del

¹⁰ Es una aproximación al nivel de vida del salario de subsistencia para un jefe de hogar que es trabajador manual no calificado (véase Cuadro 1 en anexos).

¹¹ Serie obtenida del Banco de la República de Colombia: Salario mínimo legal en Colombia. Pesos colombianos, nominal anual <<http://www.banrep.gov.co/es/indice-salarios>>.

TMNC, como se puede deducir, bajo un comportamiento económicamente lógico al del salario mínimo legal.

Así, lo que se realizó fue encontrar el parámetro que resolviera la siguiente ecuación:

$$\left[\left[\left(SMNC_{94} \star (1 + (\lambda \star \Delta SM_{95})) \right) \star (1 + (\lambda \star \Delta SM_{96})) \right] \star \left[1 + (\lambda \star \Delta SM_{97}) \right] \star \dots \star \left[1 + (\lambda \star \Delta SM_{06}) \right] \right] = SMNC_{06}$$

Donde $SMNC_{94}$ y $SMNC_{06}$ son los valores observados del salario del TMNC en las encuestas de ingresos y gastos de 1994 y 2006, respectivamente, y ΔSM_t es la variación del salario mínimo en el año t , con $t = 1995, 1996, \dots, 2006$. De la ecuación únicamente se desconoce el parámetro λ , que se halló de forma iterativa con apoyo de un software computacional,¹² encontrando que su valor aproximado es 0.0628.

Este valor indica que para completar la serie de salario del TMNC se le debe aplicar a sus valores observados una variación anual igual al 6.28% (λ) de la variación de la serie del salario mínimo legal, permitiendo que empaten los datos observados de la serie construida y, que ambas series presenten igual aceleración, es decir, se logró imponer a la serie del salario del TMNC (con base en sus dos datos observados) parte del comportamiento del salario mínimo legal.

De esta forma, con los valores observados del salario nominal del TMNC, con el parámetro hallado y la serie del salario mínimo legal, se construye la serie buscada: el salario nominal del TMNC, con periodicidad anual, para el periodo comprendido entre 1990 y 2014, expresada en la Gráfica 3.

El punto de partida para analizar el ingreso salarial, en el caso de Colombia durante el periodo 1990-2014, es asumir que éste expresa la capacidad de representación política y social de la fuerza de trabajo (Prebisch, 1981).

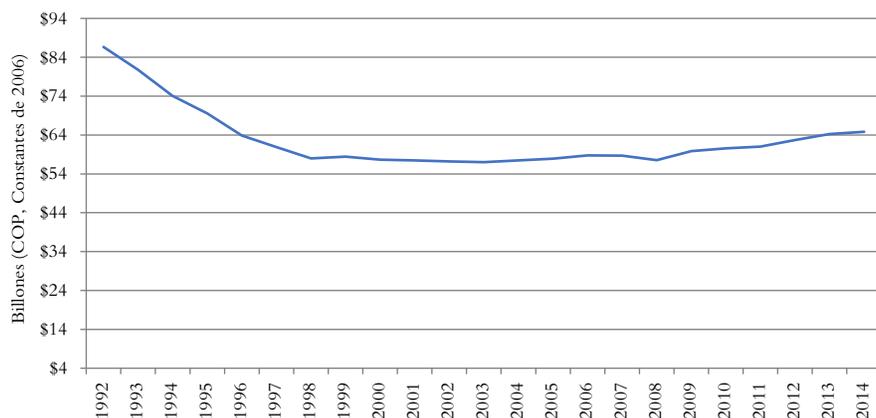
Desde la perspectiva teórica de Celso Furtado y, en consonancia con la discusión de algunos trabajos empíricos consultados,¹³ se opta por asumir el nivel de vida del trabajador manual no calificado para toda la población. En la Gráfica 3, bajo el ejercicio de estimación del ingreso salarial de referencia,

¹² Para la extracción de datos y el análisis iterativo, se utilizó respectivamente, SPSS y Excel.

¹³ Furtado (1976); Childs y Kidron (1975); Lippit (1985); Danielson (1994); Yeldan (1995); Somel (2003); Sbattella, Chena, Palmieri y Bona (2012).

se obtiene una serie con una tendencia marcadamente decreciente en el periodo 1990-1997, para estabilizarse entre 1998 y 2008, experimentado un crecimiento leve entre 1999 y 2014.

Gráfica 3. Colombia, 1990-2014. Masa salarial anual
(Hogar trabajador manual no calificado)



Fuente: estimación propia con base en datos del Departamento Administrativo Nacional de Estadística, DANE, 2015 (Banco de la República, 2016).

Desde el punto de vista de la estimación del ingreso salarial del TMNC, se pueden avanzar algunas explicaciones basadas en el conflicto distributivo.

En primer lugar, el nivel general de precios presentó unas tasas promedio de crecimiento de 25.9% entre 1990-1994, de 18.9% entre 1995-1998 y, de 9.2 en 1999 (Misas, 2002). Considerando la inflación como resultado del conflicto distributivo entre capitalistas y trabajadores (Prebisch, 1981; Moreno, 2014), se tiene en cuenta que la mayoría de bienes consumidos por la fuerza de trabajo colombiana son producidos por sectores oligopólicos, que fijan precios estableciendo un margen de ganancia a unos costos dados (Misas, 2002). Esto implica una transferencia de EE, a partir de precios, desde los trabajadores hacia los sectores oligopólicos productores de bienes no transables de la economía colombiana.

Por otra parte, con la salida de crisis de 1998-2002, se experimenta un auge de los motivos y roles de los agentes financieros, donde el conflicto distributivo entre capitalistas-trabajadores se complejiza con la incorporación de un mayor juego político de los sectores rentistas-financieros (Giraldo, 2007).

Por ejemplo, con el propósito virtual de estabilizar el nivel de precios, se propone una política monetaria basada en el manejo de la tasa de interés. El efecto de aumentar las tasas de interés, para reducir los agregados monetarios en la economía, en el largo plazo tiene un impacto negativo en la demanda agregada y en el costo de apalancamiento de las empresas. Si el capitalista desea mantener un margen de ganancias dado, ajusta la cantidad de trabajadores empleados hacia la baja, lo cual hace que los trabajadores pierdan capacidad de negociación y representación político-social, permitiendo fijar los salarios reales por debajo de la productividad. Así existe, una transferencia de riqueza de los trabajadores hacia el sector rentista-financiero (Moreno, 2014).

Por otra parte, desde el punto de vista de las representaciones, valores y creencias de las clases sociales dominantes respecto al conflicto social, en la larga duración en el caso colombiano, hay una tendencia secular a un *modo de regulación violento del conflicto social*.¹⁴ Esto es, las clases sociales dominantes practican de manera continua la negación a la construcción de una representación política y social de las clases sociales subalternas (rurales y urbanas), que en coyunturas de reivindicaciones, movilizaciones y organización han sido reprimidas cultural, política y económicamente (Vega, 2002; Misas, 2019).

En el caso específico del proceso neoliberal en Colombia, se realizó una ruptura de los compromisos institucionalizados¹⁵ parciales¹⁶ bajo el modelo de sustitución de importaciones (MSI), el cual implicó convenciones colectivas de trabajo en el marco de una gran heterogeneidad de la norma distributiva o remuneración salarial (Misas, 2019). Estos compromisos representan en el

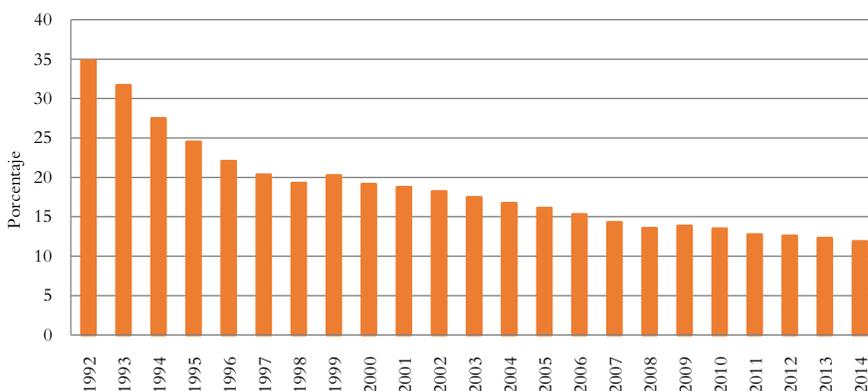
¹⁴ Fernando Urrea Giraldo presenta un panorama que combina reestructuración productiva desindustrializante, con una tasa decreciente de sindicalización y un empeoramiento de la situación de derechos humanos para los sindicatos y otras organizaciones o movimientos sociales (Urrea, 2010).

¹⁵ En general, la idea que existen vínculos conflictivos tanto en la esfera de la producción como en la esfera de la distribución, que generan formas institucionales que se concretan en compromisos o normas en las esferas de producción, intercambio, distribución y consumo (Nadel, 2002). Los compromisos surgen de situaciones de tensión y conflicto entre grupos sociales, existiendo dos situaciones probables. Una fuerza social domina a las otras imponiendo sus intereses o ninguna fuerza domina, dando lugar a la generación de compromisos asegurados por el Estado. El resultado es la adaptación de los grupos sociales comprometidos en sus estrategias de acción y la generación de reglas, normas y obligaciones (André, 2002).

¹⁶ Parciales en el sentido no que abarcaban a toda la fuerza de trabajo, sino aquellos vinculados con grandes empresas monopólicas, principalmente, en los sectores urbanos.

nuevo escenario de apertura económica, una rigidez¹⁷ para el proceso de acumulación de capital. Principalmente, se realiza una política de flexibilización del mercado de trabajo, bajo una orientación hacia la subcontratación de la fuerza de trabajo, logrando multiplicar la pérdida de representación sociopolítica en sindicatos (Urrea, 2010).¹⁸

Gráfica 4. Colombia. Relación masa salarial (TMNC)/PIB, 1990-2014¹⁹



Fuente: estimación propia con datos del Departamento Administrativo Nacional de Estadística, DANE, 2015 (Banco Mundial, 2016).

¹⁷ “La eliminación de dichas barreras enfrenta a las elites con las clases subalternas, enfrentamiento que se da primordialmente en el campo de lo político y contrapone a los conductores de la política económica con los opositores políticos de la apertura, las organizaciones sindicales y otras organizaciones sociales; se combina la lucha, tanto en la arena parlamentaria como en confrontación social en las calles” (Misas, 2002).

¹⁸ “La reforma laboral (ley 50 de 1991) se dirigía a flexibilizar el mercado del trabajo: (1) Eliminó la estabilidad laboral al permitir el despido de trabajadores, aun sin justa causa (en este caso se paga una indemnización monetaria), (2) Se autorizaron los contratos temporales inferiores a 1 año, y (3) Se eliminaron algunos beneficios sociales, la totalidad para el caso de quienes tienen una remuneración superior a más 10 salarios mínimos y aceptaran un salario integral” (Giraldo, 2007).

¹⁹ Desde el punto de vista de la distribución del ingreso, medido a partir del coeficiente de Gini, entre 1990 y 2008 se tiene una tendencia creciente, pasando de estar por encima de 0.53 en 1990, a estar en torno a 0.56 entre 1995 y 2000, hacia 0.58 en 2008. Así mismo, desde el punto de vista de la distribución del valor agregado, en el caso de los asalariados se presenta una pérdida constante entre 1995 y 2002 (alrededor de 37% del valor agregado), con una tendencia decreciente de la participación de la masa de salarios entre 2003 y 2008 (32% del valor agregado) (véase Gráfica 11, página 182 en Urrea, 2010).

Esto tiene repercusiones asociadas con los modos de reproducción de la fuerza de trabajo, en particular respecto a la seguridad social asociada con la relación salarial. Así, las formas de articulación de la fuerza de trabajo al proceso productivo mediante la subcontratación, hacen que la mayoría de trabajadores no tengan acceso a la seguridad social (salud, pensiones por vejez o invalidez, seguro de desempleo, otros riesgos, etc.) lo cual constituye el no pago de la porción del salario correspondiente a este rubro (Martínez, 2006). Por ejemplo, para 2006, la informalidad se concentra en los quintiles de trabajadores de menores de ingresos²⁰ (Urrea, 2010).

Esto genera un contexto que se representa por medio de la Gráfica 4, en donde al mismo tiempo que se expide una nueva Constitución política (1991) garantista en términos de derechos sociales, se instauran políticas públicas basadas en un nuevo patrón de desarrollo neoliberal, generando tensiones en su efectivo cumplimiento. Esto es, mayores garantías legales (formales) de los derechos sociales con un patrón de desarrollo basado en la pérdida efectiva de representación política real de la fuerza de trabajo, que no le permite pugnar por una mayor participación del excedente económico.

Desde un punto de vista del análisis institucional de María Isabel Martínez, quien aplica un análisis institucional al estilo de la Escuela de la Regulación Francesa, establece que existen desigualdades salariales estructurales que se profundizan en el período comprendido entre 1987 y 2000. En particular, encuentra que se estanca el crecimiento de los salarios de los obreros en la industria colombiana, explicado principalmente por efecto de la implementación de políticas de flexibilización laboral aunado con debilitamiento de la organización sindical (Martínez, 2017).

La relación capital-trabajo como forma clásica del conflicto social ha estado signada, en el caso colombiano, por una pérdida de la poca representatividad histórica y social de la fuerza de trabajo y, por un modo de regulación violento del conflicto distributivo.²¹ Si el ingreso salarial, estimado con referencia al trabajador manual no calificado y extendido a toda la población,

²⁰ Los trabajadores del primer quintil de ingresos son 90% informales y 10% formales. Para los trabajadores del segundo quintil, el 80.7% son informales y 19.3% son formales. Para el quintil 3, el 57.5% son formales y el 42.5 son informales, así mismo para el quintil 4 el 53.1% son formales y el 46.9% son informales. Para el quintil 5, el 72% formales y el 28% informales (Urrea, 2010).

²¹ Véase pie de página número 14.

expresa la capacidad de representación política y social de la fuerza de trabajo, en el periodo bajo estudio se advierte una pérdida de la capacidad para apropiarse EE en forma de ingresos salariales. Hasta aquí, sólo podemos constatar este hecho, que encontrará explicación, con la asociación entre conflicto distributivo y proceso de acumulación de capital.

Transferencias estatales: salud y educación

En esta sección se busca incorporar la dimensión *extraeconómica* de la reproducción de la fuerza de trabajo, a partir de la relación fiscal, la cual expresa tanto los compromisos institucionalizados como la capacidad de negociación y representación política de los trabajadores frente a otros grupos sociales en la órbita del Estado.

En la perspectiva clásica del EE, el Estado aparece con unas funciones básicas (defensa, justicia y seguridad) a cumplir en el funcionamiento de los mercados (Smith), o como fuente de distorsión del funcionamiento del orden natural (Quesnay) o como un freno a las tendencias de largo plazo del proceso de acumulación de capital (Marx). En el caso de la perspectiva moderna del EE, el Estado absorbe excedentes teniendo un rol distributivo (Prebisch, 1981), de formación de inversiones de lenta maduración o de infraestructura necesaria para el desarrollo industrial (Furtado, 1976)²² o canalizándolo hacia usos irracionales o de desperdicio en una fase monopolista del capitalismo (Baran, 1968).

Desde el punto de vista del conflicto distributivo, el Estado²³ absorbe EE mediante impuestos y, tiene un rol distributivo mediante el gasto público. La composición del gasto público expresa, por tanto, la capacidad de representación social y política de los diferentes grupos sociales en la esfera estatal (Giraldo, 2007; 2009). Así, la esfera estatal puede ser vista como una forma de

²² “Por otra parte, la necesidad de intensificar el esfuerzo de acumulación requiere una acción más amplia del Estado. En muchos países el poder público se transformó no sólo en fuente principal de financiamiento sino también en el agente económico que asume los gastos de las inversiones infraestructurales y otras de lenta maduración” (Furtado, 1976).

²³ El Estado se entiende como un conjunto de instituciones, que expresa principios de socialización en la forma de definir el juego social, generando reglas de juego como marco de acción para los grupos sociales y, cumpliendo roles de coordinación legales, territoriales, administrativos, fiscales (Delorme, 2002).

regulación del conflicto social y, expresando en el presupuesto público el resultado de capacidades diferenciales de poder de las clases sociales.²⁴

Por una parte, el proceso de apertura económica en el caso de Colombia se realizó bajo una atmosfera de cambio constitucional (Constitución política de 1991) y, como resultado de la presión política de organismos financieros internacionales para acelerar las reformas que no habían sido puestas en práctica suficientemente en la década de 1980 (Giraldo, 2007; Misas, 2002). Así, combinando banca central independiente, apreciación cambiaria y, emisión de deuda pública como una de las formas de financiar el déficit fiscal, se promueven actores financieros que adquieren una fuerte ponderación al interior de las decisiones de política en esfera estatal (Misas, 2002).

Como una forma de mostrar la tensión entre acuerdos políticos de la Constitución política de 1991 y reformas neoliberales como expresión entre la capacidad de representación política, se analiza el caso de las transferencias en salud y educación hacia los entes territoriales (municipios y departamentos). El análisis desde el punto de vista de las transferencias territoriales nos permite aproximar el gasto social en salud y educación primaria desde el presupuesto público nacional con los cambios constitucionales, su reglamentación normativa con el cambio en los compromisos institucionalizados.

Con la Constitución de 1991, se estableció un esquema de transferencias desde el nivel nacional hacia los entes territoriales (departamentos, municipios), en donde, éstas se calculan a partir de la participación en los ingresos corrientes de la nación (ICN), definidos como ingresos tributarios y no tributarios (sin incluir los recursos de capital).²⁵

En la ley 60 de 1993, esta participación se estipula como un porcentaje de los ingresos corrientes de la nación (23% en 1994) y, a partir de 1997 un aumento hasta el 24.5%, con una distribución de 60% para educación, 20%

²⁴ Al incorporar el Estado como encarnación de compromisos, que genera instituciones de cohesión y asegura la reproducción social, se lo ubica como un lugar del desarrollo de los conflictos expresando estrategias coordinadas de los diferentes grupos sociales en el poder (Nadel, 2002).

²⁵ “Para el caso del situado fiscal, los recursos se deben destinar a financiar la educación pre-escolar, primaria, secundaria y media y para la salud en los niveles que señale la ley... El situado fiscal aumentará anualmente hasta llegar a un porcentaje de los ingresos corrientes de la Nación que permita atender adecuadamente los servicios para los cuales está destinado” (Constitución Política de Colombia, 1991).

para salud y, 20% de libre inversión según las necesidades de cada ente territorial (departamentos, municipio) (Contraloría Departamental del Valle del Cauca, 2008).

En 2001, se reformó el anterior esquema de cálculo de transferencias desde nivel nacional hacia los niveles subnacionales, en un contexto en que el Gobierno colombiano firmó un acuerdo *stand by* con el Fondo Monetario Internacional (FMI), cuyo objetivo principal es la reducción del déficit fiscal. Para ello, el gobierno nacional se comprometió a ajustar los gastos del nivel nacional, específicamente el régimen de transferencias territoriales, con una fuerte movilización social frente a tal reforma. Como resultado, el Gobierno Nacional logró aprobar la reforma en el Congreso, mediante el acto legislativo 01 de 2001, en donde se modificaron los artículos 356 y 357 de la Constitución de 1991. Este proceso generó el Sistema General de Participaciones (SGP), bajo la ley 715 de 2001.

El cambio del esquema consistió en que la participación de los entes territoriales en las transferencias, desde orden nacional hacia los entes territoriales, se deja de estimar como parte de los ingresos corrientes de la nación (ICN), y pasan a calcularse sobre una base fija de recursos (\$10.962 billones en 2001), a la cual se le aplicaría cada año la tasa de inflación más unos puntos porcentuales adicionales para definir su ritmo de crecimiento (García, 2010). Como consecuencia, se experimentó una pérdida notable de dinamismo en el crecimiento de los ingresos transferidos a los municipios y departamentos, puesto que el situado fiscal (estimación con base en ICN) se muestra más dinámico que la inflación, e incluso, aumentan más rápido que el crecimiento de la economía como un todo.

Con el acto legislativo 04 de 2007, que se desarrolló por medio de la Ley 1176 de 2006, la medida transitoria que desvincula las transferencias de los ICN se extendió por 8 años más. El acto legislativo estableció un aumento para la participación en educación, de 1.3% durante 2008–2009, de 1.6% en 2010, y de 1.8% de 2011–2016, aclarando que el “aumento adicional del sistema no genera base para la liquidación del monto del SGP de la siguiente vigencia”.²⁶

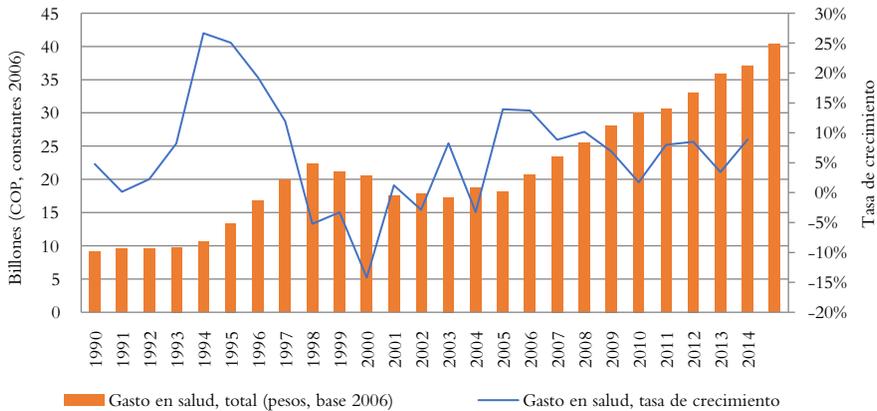
Este conjunto de reformas concretó una intención que se había pactado con el FMI, desde los primeros acuerdos a finales de la década de 1990, que consistió en restarle dinamismo al crecimiento de las transferencias de

²⁶ Acto Legislativo 004 de 2007.

ingresos a los entes territoriales. No obstante, dicho crecimiento había sido uno de los compromisos básicos de la Constitución de 1991, cuando se estableció que una pieza clave del desarrollo social descansaría en la gestión de las entidades territoriales. De acuerdo con Restrepo, con la incorporación de este nuevo esquema, las entidades territoriales dejaron de percibir para el gasto en sus competencias sociales cerca de 16.3 billones de pesos, entre 2002 y 2008 (Alrededor de 8 mil millones de dólares) (Restrepo, 2006).

Al desligar el cálculo del SGP de los ICN, su crecimiento pasó a determinarse por la tasa de inflación, más unos puntos de crecimiento real. Este cambio en el cálculo de la base y el ritmo de crecimiento de las transferencias, se tradujo en menores recursos para las políticas sociales por parte de los entes territoriales.²⁷ Esto es, se retiraron como tal, recursos vitales para cerrar el déficit histórico que sufren sectores como la salud y la educación en Colombia.

Gráfica 5. Colombia. Gasto público nacional en salud, 1990-2014



Fuente: Banco Mundial (BIRF-AIF, 2016).

²⁷ “Con las reformas aprobadas la participación de las transferencias en los Ingresos Corrientes de la Nación va disminuyendo paulatinamente, con el mandato constitucional esta participación era del orden de 46.5%, con el Acto Legislativo 01 de 2001 se redujo a 39.5% y con el Acto Legislativo 04 de 2007 hacia el año 2019 esta participación caerá a 30% aproximadamente. Lo que indica que el buen desempeño de la economía no se reflejara en mayores transferencias a las regiones” (Contraloría Departamental del Valle del Cauca, 2008).

En la base de datos del Banco Mundial (BM) se encuentran las series de gasto público en salud y en educación como porcentaje del PIB, de las cuales se derivan las series de gasto público en salud y en educación (Banco Mundial. BIRF-AIF, 2016).

En el caso de la salud, expresado en la Gráfica 5, las reformas se plasmaron en la ley 100 de 1993, generando la coexistencia de instituciones prestadoras de servicios públicas y privadas. Desde la perspectiva de la política social, el gasto público se orientó más hacia *subsidios a la demanda* que al financiamiento de *la oferta pública* de servicios sociales (hospitales públicos). Esto implicó identificar a los usuarios *pobres* receptores de los servicios bajo un esquema de focalización del gasto público y, por tanto, la pérdida de connotación de derecho social (*ciudadanía*) de los servicios públicos, dado que se pasa de una oferta pública gratuita a servicios ofertados por medio de intermediarios que atienden clientes según su capacidad de pago.²⁸

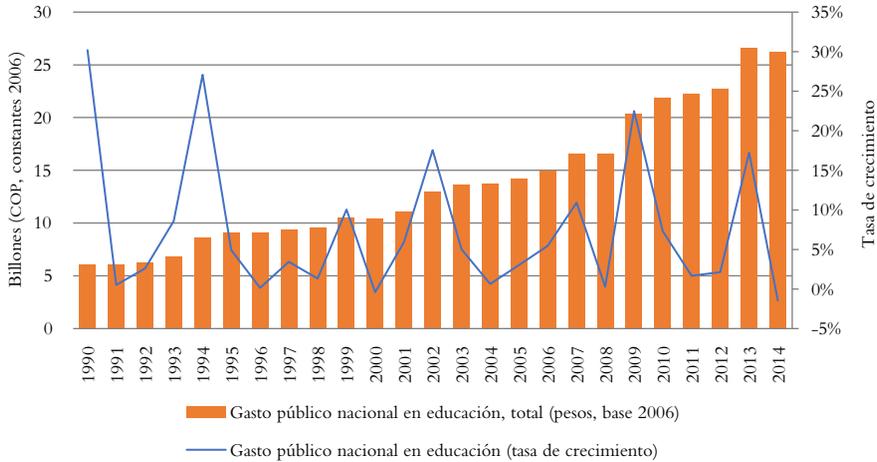
Así los hospitales públicos, con las reformas realizadas a partir de la ley 100 de 1993, dejan de recibir recursos directamente de los presupuestos públicos para el financiamiento de su funcionamiento, por lo que deben realizar procesos de *autofinanciación* a partir de la venta servicios de salud. Por tanto, las reformas significaron un debilitamiento del sistema público y el fortalecimiento de intermediarios privados en la prestación de servicios (Giraldo, 2007).

Esto conlleva que el Estado no media como un agente que garantiza derechos sociales y económicos bajo un acuerdo político (compromiso institucionalizado) que busca estabilizar el conflicto social distributivo, sino que pasa a ser un ente *regulador* que aspira a la búsqueda de eficiencia y eficacia frente a una clientela. Esto es, frente a un mercado de los servicios sociales provisto por operadores privados y, frente a un objetivo de estabilidad (ajuste) fiscal.

²⁸ “El Estado deja de ser el proveedor de los bienes sociales y traslada esta función al mercado, lo que lleva a replantear el contrato social existente entre los ciudadanos y el Estado. De acuerdo con dicho contrato la obligación del Estado es la de proveer bienes públicos y la del ciudadano la de pagar impuestos. La ciudadanía social elevó tal contrato a los bienes públicos sociales. Con el paradigma actual la gratuidad de los bienes sociales deja de ser un derecho del ciudadano frente al Estado, derecho que a su vez era la contraprestación que el ciudadano recibía por el hecho de pagar impuestos. De manera que desapareció la relación entre derechos y obligaciones que constituyeron la ciudadanía social. Ahora la gratuidad depende de ser definido pobre o excluido, caso en el cual la persona recibe un subsidio para que pague por el bien o servicio social que recibe” (Giraldo, 2009).

El objetivo de estabilidad fiscal tiene una gran ponderación en la explicación de las reformas dado que se enmarca en políticas de ajuste macroeconómico y, que, sin embargo, están sujetos al proceso político entre grupos sociales en la órbita estatal. Por una parte, los diferentes gobiernos buscan ajustar el gasto social y, por otra, estos mismos gobiernos tienen crisis de legitimidad política para la reproducción del sistema político. En esta tensión, en la década de 1990 se acude al endeudamiento externo como forma de financiamiento (Misas, 2002). Sin embargo, la contraparte es un mayor juego de los agentes institucionales privados internos y externos en el manejo del presupuesto público (Giraldo, 2007).

Gráfica 6. Colombia. Gasto público nacional en educación, 1990-2014

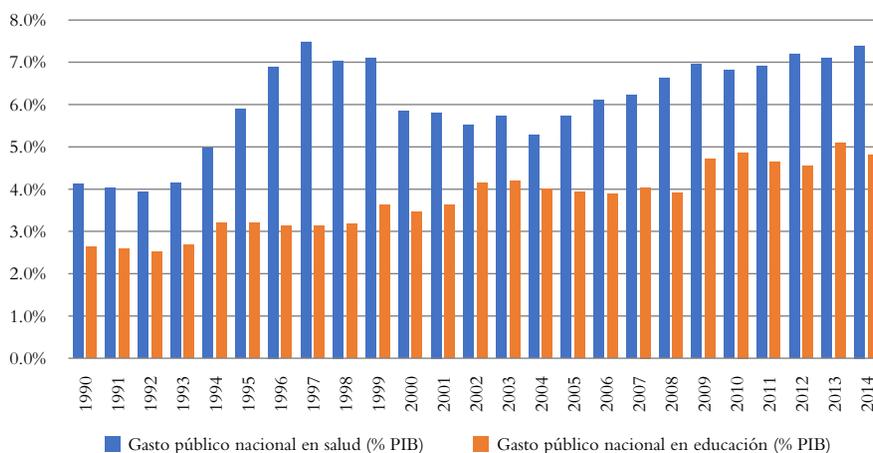


Fuente: estimación con base en Banco Mundial (BIRF-AIF, 2016).

En el caso del sector educativo, representado en la Gráfica 6, si se compara la estimación de una canasta mínima por estudiante frente al giro que se realizan a los entes territoriales, se encontraría una relación de 1:2 entre lo girado y lo efectivamente necesario. Los recursos faltantes deben ser cubiertos por las bases tributarias de las entidades territoriales, las cuales se caracterizan por su debilidad financiera, excepto en las grandes ciudades (Vargas, 2002). Se asiste así a un desplazamiento de los costos de la educación a las familias, en donde se descarga el sostenimiento del proceso educativo hacia el bolsillo de los hogares.

En general, las reformas que culminan en la ley 715 de 2001 (que instituye el SGP), y la ley 1176 de 2007 (que lo extiende hasta 2016), obedecieron a una lógica fiscalista y recentralizadora. Si el presupuesto público del nivel nacional, se entiende como el resultado de un proceso político, en donde cada grupo social manifiesta su capacidad de negociación y representación, se debe resaltar la prioridad que tienen las rentas del capital financiero y del aparato militar, cobrando prioridad la orientación del gasto social hacia la generalización de los llamados programas de transferencias condicionadas, aconsejados por el BM, con un objetivo de reproducción del sistema político a partir de lógicas clientelistas (García, 2009).

Gráfica 7. Colombia. Gasto público nacional en salud-educación (% PIB), 1990-2014



Fuente: Banco Mundial (BIRF-AIF, 2016).

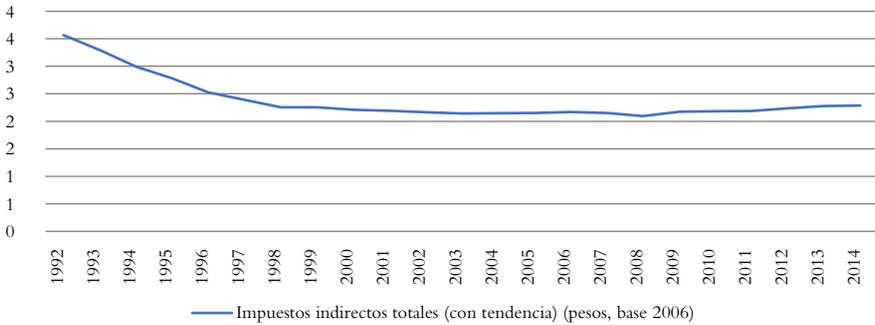
Impuesto al valor agregado

A partir de las estimaciones de los ingresos salariales, se asumen los trabajos realizados sobre tasa efectiva de tributación por niveles de ingresos (Steiner y Cañas, 2013; Steiner y Soto, 1998), estimando una tendencia lineal de comportamiento respecto a los ingresos salariales. Por tanto, la estimación de la serie de impuestos indirectos al valor agregado (IVA) tiende a seguir el comportamiento

de los ingresos salariales de los hogares de referencia (TMNC), representado en la Gráfica 8.

Con la estimación de los componentes se hace posible una aproximación a la magnitud del CRS de la población como un todo. La pérdida de capacidad de representación social y política de la fuerza de trabajo tanto en la esfera del mercado como en la esfera estatal se expresa en un comportamiento constante en el periodo bajo estudio. La flexibilización laboral, el proceso de privatización de activos estatales, la persecución política y social de los líderes sociales y sindicales, se expresa en la poca capacidad de apropiar excedentes por parte de los trabajadores. Como contraparte, expresa *poderes concentrados* en la definición del conflicto social colombiano (Misas, 2019), en particular porque se experimenta un aumento gradual de los gastos de guerra entre 1990 y 2014 como contención de las diferentes expresiones del conflicto social (Otero, 2016).

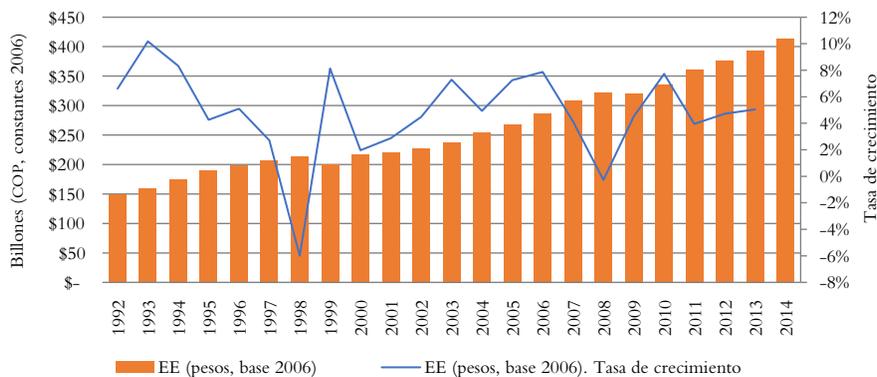
Gráfica 8. Impuestos indirectos (IVA). Colombia, 1990-2014



Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística, DANE, 2015 (Banco de la República, 2016); Steiner y Cañas (2013); Steiner y Soto (1998).

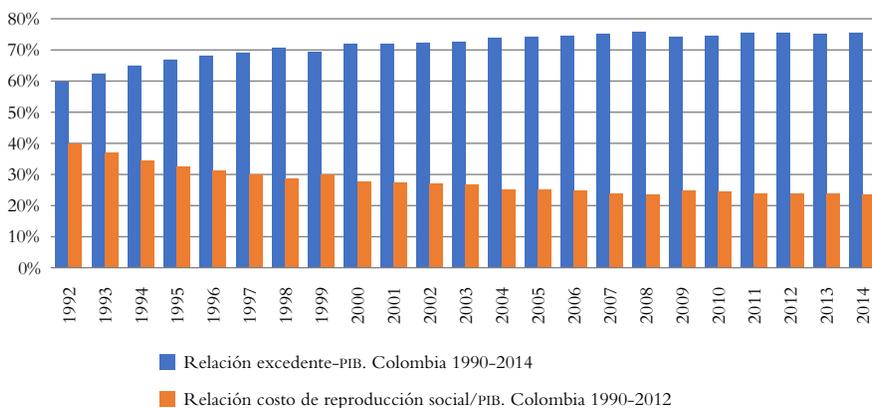
En la Gráfica 9, se expresa que, si bien la economía como un todo tiene la capacidad de generar EE suficiente y, por tanto, no tratándose de una situación de baja productividad, la cuestión distributiva y su relación con el proceso de acumulación de capital, debe ser incorporada para explicar tanto la baja capacidad de representación de la fuerza de trabajo, como también el patrón de desarrollo correspondiente a la represión salarial y fiscal de la fuerza de trabajo.

Gráfica 9. Magnitud del excedente. Colombia, 1990-2014



Fuente: cálculos propios.

Gráfica 10. Participación CRS y EE en el PIB (%). Colombia, 1990-2014



Fuente: cálculos propios.

Conclusiones

En el presente capítulo se reconoce la necesidad de estimar la magnitud del EE, a partir de la estimación del *costo de reproducción social*, describiendo las tendencias del conflicto distributivo bajo las relaciones salarial y fiscal. Se estableció la represión social de la fuerza trabajo como un *modo de regulación represiva del conflicto distributivo*, que tiene su contraparte en el uso del EE bajo el rubro de gasto militar, denotando ese uso del excedente, los valores,

creencias, y comportamientos de las clases sociales dominantes respecto a la ampliación de derechos sociales, económicos y políticos de la clase trabajadora en su conjunto.

En la esfera del mercado, este modo de regulación represiva, opera como restricción de la capacidad de organización social y política de la fuerza de trabajo, lo cual se expresa en la represión salarial. La participación de la masa salarial en el PIB calculada para el ingreso del trabajador manual no calificado en el crecimiento del producto interno bruto entre 1990 y 1995 está alrededor de un promedio de 33%, pasando entre 1996 y 2001 a estar en promedio cerca de 19%; un periodo marcado por una fuerte crisis económica, y, por último, entre 2002 y 2014 estuvo en alrededor de un promedio de 14 por ciento.

Por otro lado, como otra expresión de la reducida capacidad de representación de la fuerza de trabajo, está la distribución del EE en forma de gasto público (salud, educación). En el primer rubro, observamos la tendencia creciente desde 1991 hasta 1994, alcanzando una tasa de crecimiento de 25%. A partir de ese último año se observa una tendencia decreciente hasta los años 2000, con una tasa de crecimiento negativa; ello en el marco de la grave crisis económica de fines del siglo XX, pasando en el 2002 a tasas de crecimiento positivas. La variación llega a ser de 13.7% para 2006, pasando por una tasa de crecimiento de 1.7% en 2010 y, una tasa de crecimiento de 8.9% para 2014.

Esto expresa tanto las reformas fiscalistas alrededor de la participación de los entes territoriales (municipios y departamentos) en las transferencias del gobierno nacional (Ley 715 de 2001), como también están implícitos los procesos de privatización de activos públicos; así como la mayor participación de actores privados en la oferta de servicios sociales (salud, educación) que antes eran provistos por entidades públicas.

En general, la participación de la distribución del PIB, en el rubro de salud está en promedio en 5.6% para el periodo 1990-2000. Y, para el mismo periodo, el rubro de educación alrededor de 3%. Asimismo, para el periodo 2001-2014, en el caso de salud, la participación en el PIB es de 6.4% y, para educación alrededor de 4.3% promedio; en este último periodo con mayor holgura fiscal dado el auge de precios internacionales del petróleo. Sin embargo, se debe resaltar que las políticas sociales pasaron a estar determinadas por intermediarios privados, que usaron las privatizaciones de servicios sociales como una forma de absorber EE a partir del gasto público.

Así, el conflicto social contenido en las relaciones salariales y fiscal, explica parcialmente la dinámica distributiva en el marco de la puesta en práctica

de políticas públicas neoliberales (privatización, flexibilización laboral, focalización del gasto público, etc.), que promueven y facilitan la pérdida de la capacidad de representación social y política de la fuerza de trabajo en la órbita del mercado laboral y en la del Estado, vista en este escrito mediante nuestra estimación del EE, el cual arroja crecimiento para todo el periodo de estudio. Siendo 60% del PIB en 1992, pasa a estar por encima de 70% en 2003, y muy cerca de 80% para 2014.

Como dijimos al inicio, el nivel primario del conflicto distributivo se expresa a partir de la magnitud del EE. Para el caso de Colombia, nuestro cálculo arroja el incremento continuo del EE disponible, fruto de la tendencia estable del CRS, expresando este resultado, la pérdida de capacidad de representación política y social de la fuerza de trabajo en el mercado y en la órbita del Estado. Esto es expresión de lo que llamamos *modo de regulación represivo del conflicto distributivo*.

Bibliografía

- André, C. (2002). “The welfare state and institucional compromises: from origins to contemporary crisis”, en R. Boyer, & Y. Saillard, *Régulation Theory. The state of the art*, Londres: Routledge, pp. 94-100.
- Banco de la República (4 de FALTA MES 2016). <http://www.banrep.gov.co/>. Obtenido de <http://www.banrep.gov.co/>: <http://www.banrep.gov.co/>
- Banco Mundial. BIRF-AIF (2016). *Banco Mundial-BIRF-AIF*. Obtenido de <http://www.bancomundial.org/>
- Baran Paul (1968). “The Concept of the Economic Surplus”, en D. Horowitz (ed.), *Marx and Modern Economics*, Monthly Review Press, pp. 326-350.
- Bertrand, H. (2002). “The wage-labour nexus and the employment system”, en R. Boyer, & Y. Saillard, *Régulation Theory. The state of the art*, Londres: Routledge. Taylor & Francis Group, pp. 80-86.
- Boyer, R. (2002). “Perspectives on the wage-labour nexus”, en R. Boyer, & Y. Saillard, *Régulation Theory* (C. Shread, Trad.) Londres: Routledge. Taylor & Francis Group, pp. 73-79.
- Cesaratto, S. (2011). “The relevance of the classical approach for economic and social policy issues”, en *Proceedings of the conference Sraffa and modern economics*.

- Childs, D., & Kidron, M. (1 de marzo de 1975). "Measuring the Surplus in India: Sources and Methods", en *Economic and Political Weekly*, vol. 10, núm. 9, pp. 399-414.
- Comisión Económica para América Latina (2012). *Cambio estructural para la igualdad. Una visión integrado del desarrollo*. Santiago, Chile: Cepal.
- Contraloría Departamental del Valle del Cauca (2008). *Nueva composición del Sistema General de Participaciones. Informe de impacto social*. Santiago de Cali.
- Danielson, A. (marzo de 1990). "The economic surplus: Formation, Distribution and Role in Economic Growth", en *Social and Economic Studies*, vol. 39, núm. 1, pp. 127-152.
- Danielson, A. (1994). *The Economic Surplus: theory, measurement, applications*. Westport, Connecticut, Estados Unidos: PRAEGER Publishers.
- Delorme, R. (2002). "The state as relational, integrated and complex", en R. Boyer, & Y. Saillard, *Régulation Theory. The state of the art*, Londres: Routledge. Taylor & Francis Group, pp. 115-121.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) (2015). *Departamento Nacional de Estadística*. Obtenido de <http://www.dane.gov.co/>
- Departamento Nacional de Planeación (DNP) (10 de FALTA MES 2015). <http://www.dane.gov.co/>. Obtenido de <http://www.dane.gov.co/>: <http://www.dane.gov.co/>
- Di Filippo, A. (1999). "Continuidad y cambio en la obra de Prebisch. Su concepto de excedente", en J. Lora, & C. M. (comps), *Prebisch y Furtado: el estructuralismo latinoamericano*, México: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades, pp. 173-196.
- Furtado, C. (1976). *Prefacio a una nueva economía política* (S. Mastrangelo, Trad.), México : Siglo veintiuno editores.
- García Trujillo, A. (2009). *Los programas de transferencias condicionadas: mecanismos de legitimidad de política del orden neoliberal en América Latina. El caso de familias en acción*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana. Facultad de Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales, Maestría en Política Social.
- García, M. (2010). "Impacto de la Reforma al Sistema de Transferencias en el Proceso de Descentralización Fiscal en el País", en Universidad de los Andes (Ed.), *II Congreso de Economía Colombiana*, Bogotá, pp. 1-31.
- Giraldo, C. (2007). *¿Protección o desprotección social?*, Bogotá: Desde Abajo.
- Giraldo, C. (2009). *Las finanzas públicas en América Latina: la economía política*, Bogotá: Desde Abajo.

- Grupo de Estudios del Crecimiento Económico, Banco de la República. (2004). *El crecimiento económico colombiano en el siglo XX*, Bogotá: FCE.
- Harris, M. (abril de 1959). “The economy has no surplus” (N. Series, Ed.) *American Anthropologist*, vol. 61, núm. 2, pp. 185-199.
- Jessop, B. (2002). “Capitalism and the capitalist type of state”, en B. Jessop, *The future of the Capitalist State*, Polity, pp. 1-54.
- Lee, F., & Jo, T.H. (octubre de 2010). *Social Surplus approach and heterodox economics*, pp. 1-30.
- Lippit, V. (1985). “The concept of the Surplus in Economic Development”, en *Review of Radical Political Economics*, vol. 17, núms. 1/2, pp. 1-19.
- Lora, E. (2008). *Técnicas de medición económica. Metodología y aplicaciones para Colombia*, Bogotá: Alfaomega colombiana S.A.
- Martínez, F. (2006). “¿Subsidios o seguridad social? El no pago de la porción social del salario”, en Ó.R. Yves LeBonniec, *Crecimiento, equidad y ciudadanía. Hacia un nuevo sistema de protección social* (Colección de estudios sobre protección social ed., vol. 2, Bogotá, Colombia: Centro de Investigaciones para el Desarrollo. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Nacional de Colombia, pp. 413-438.
- Misas, G. (2002). *La ruptura de los 90. Del gradualismo al colapso*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia. Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Economía.
- Misas, G. (2019). *Regímenes de acumulación y modos de regulación. Colombia 1910-2010*, vol. I, 1989-2010. Bogotá: Estudios políticos y relaciones internacionales-IEPRI. Universidad Nacional de Colombia.
- Moreno Rivas, Á. (enero de 2014). “La política monetaria y la distribución funcional del ingreso: lo que usted quiso saber y no se atrevió a preguntar” (D.E. Economía, Ed.) *Documentos FCE-CID*, núm. 50, pp. 1-39.
- Nadel, H. (2002). “Regulation and Marx”, en R. Boyer, & Y. Saillard, *Régulation Theory. The state of art* (C. Shread, Trad.), Londres: Routledge. Taylor & Francis Group, pp. 28-35.
- Otero, D. (2016). *Gastos de la guerra*. Bogotá: Instituto de Estudios para la paz-Indepaz.
- Petri, F. (otoño de 2008). “Implicaciones para la política económica de recientes avances en la teoría del capital y la distribución”, en *Circus. Revista Argentina de Economía*. Grupo Luján, núm. 2, pp. 74-105, en internet: <http://circusrevista.com.ar/wp-content/uploads/petri.74-105.pdf>

- Polanyi, K. (2003). *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo* (E.L. Suárez, Trad.), México: FCE.
- Prebisch, R. (1981). *Capitalismo periférico. Crisis y transformación*, México: FCE.
- Restrepo, D.I. (2006). *Reforma a las Transferencias. Datos para un Debate*. Bogotá.
- Riskin, C. (1975). "Surplus and Stagnation in Modern China", en D. Perkins, *China's Modern Economy in Historical Perspective*, Palo Alto: Stanford University Press, pp. 49-54.
- Rubio, M., & Castaño, S. (2020). "Apuntes sobre perspectivas y dimensiones del conflicto social distributivo", en *Documentos de Doctorado*, núm. 9, en internet: <http://fce.unal.edu.co/centro-editorial/documentos/doctorado/2570-9-apuntes-sobre-perspectivas-y-dimensiones-del-conflicto-social-distributivo.html>
- Sbattella, J.A. (agosto de 2001). "El excedente económico en la República Argentina", (I.A. Económico-IADE, Ed.) *Realidad Económica*, núm. 181, pp. 75-89, en internet: <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/makepdf.php?storyid=393>
- Sbattella, J.A., Chena, P.I., Palmieri, P., & Bona, L.M. (2012). *Origen, apropiación y destinos: del excedente económico en la Argentina de la post-convertibilidad*, Buenos Aires, Argentina: Ediciones Colihue.
- Shaikh, A., & Tonak, A. (1994). *Measuring the wealth of nations. The political economy of national accounts*. Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.
- Somel, C. (2003). "Estimating the surplus in the periphery: an application to Turkey", en *Cambridge Journal of Economics*, vol. 27, núm. 6, pp. 919-933.
- Steiner, R., & Cañas, A. (2013). *Tributación y equidad en Colombia*. Bogotá, Colombia: Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico. Universidad de los Andes. Facultad de Economía.
- Steiner, R., & Soto, C. (1998). *Cinco ensayos sobre tributación en Colombia*, Bogotá: Fe-desarrollo.
- Torrado, S. (1981). "Sobre los conceptos de Estrategias familiares de vida y proceso de reproducción de la fuerza de trabajo: notas teórico-metodológicas", en *Demografía y economía*, vol. 15, núm. 2, pp. 204-233.
- Tribín, A.M. (julio de 2006). "Tasa de rendimiento de capital de Colombia para el período entre 1990 y 2001", en *Borradores de economía*, núm. 398.
- Urrea Giraldo, F. (2010). "Dinámica de reestructuración productiva, cambios institucionales y políticos y procesos de desregulación de las relaciones asalariadas: el caso colombiano", en E.D. Toledo, J.C. Nefta, & E. Sader (Ed.), *Trabajo y modelos*

productivos en América Latina. Argentina, Brasil, Colombia, México y Venezuela luego de la crisis del modo de desarrollo neoliberal, Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, pp. 137-200.

Vargas, C. (2002). *Reglamentación del artículo 16 de la Ley 715 de 2001*. Bogota.

Vega Cantor, R. (2002). *Gente muy rebelde. Protesta popular y modernización capitalista en Colombia (1909-1929)*. Bogotá: Ediciones pensamiento crítico.

Yeldan, E. (1995). "Surplus Creation and extraction under structural adjustment: Turkey 1980-1992", en *Review of Radical Political Economics*, vol. 27, núm. 2, pp. 38-72.

Yeldan, E. (2007). "Globalization as the hegemonic concept of neoliberal ideology", en A. Kose, F. Senses, & E. Yeldan, *Neoliberal globalization as new imperialism: case studies on reconstruction of the periphery*, Nueva York: Nova Sciences Publishers, Inc., pp. 43-54.

Zerda, Á. (diciembre de 2015). *La economía colombiana, entre la apertura y el extractivismo*. núm. 68, pp. 1-23.

MONEDA

Jerarquía monetaria e impactos sobre países periféricos

Bruno Martarello de Conti

Introducción

LA TEORÍA ECONÓMICA CONVENCIONAL considera la moneda exclusivamente como un instrumento de facilitación de cambios en una economía de mercado. Aunque sea importante para conferir agilidad al sistema, la moneda no tendría impactos sobre dicha “economía real”, o sea, sería “neutra” y los estudios de economía monetaria prescindibles. Abordajes críticos de diferentes matices se oponen a esa visión, resaltando, al contrario, la importancia de investigaciones sobre la moneda para la efectiva comprensión de la economía capitalista, su dinámica y su inestabilidad (e.g. Karl Marx, Karl Polanyi, John Maynard Keynes, Hyman Minsky).

Este capítulo se filia a esa última visión, percibiendo la centralidad de la moneda para la comprensión de la dinámica de las economías nacionales, pero también para la aprehensión de las inequidades de la economía internacional. De hecho, las diferentes monedas nacionales tienen diversos usos y estatus en la economía mundial, lo que genera patrones igualmente diferentes en la demanda por esas monedas y en los flujos de capital que entran y salen de los países en cuestión. La presente investigación se basa en la hipótesis de que esa diferencia en el posicionamiento de las monedas en el Sistema Monetario Internacional (SMI) constituye el elemento central de explicación de las peculiaridades verificadas en el comportamiento de los tipos de cambio y de interés y, al final, en la conducción de la política económica de los diferentes países, influyendo así en sus posibilidades de desarrollo económico.

El propósito del artículo, por lo tanto, es comprender como las características del SMI, en el actual contexto de globalización financiera, influyen en el comportamiento de los tipos de cambio y de las tasas de interés en los países periféricos, restringiendo su autonomía de política económica –y, así, sus

posibilidades de poner en práctica políticas de desarrollo. Se pretende hacerlo a partir de un análisis teórico-abstracto, que busca comprender las mediaciones lógicas que establecen la causalidad propuesta entre la condición periférica de la moneda, la dinámica peculiar de los tipos de cambio, así como el interés y las dificultades para manejar la política económica. El escrito está organizado en tres secciones, además de esta introducción y de las consideraciones finales: en la sección 2, se caracteriza la jerarquía del SMI actual; en la sección 3, se analiza el tema del uso y liquidez de las monedas a nivel internacional; en la sección 4, se discuten las implicaciones de la liquidez (o falta de liquidez) de las monedas sobre los tipos de cambio y las tasas de interés de diferentes países.

La jerarquía del Sistema Monetario Internacional

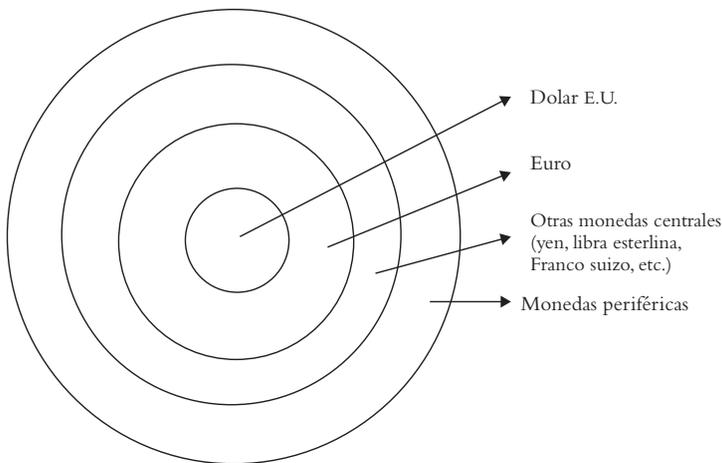
Según el análisis de Aglietta (1986), la economía mundial nunca tuvo una moneda internacional, entendida por el autor como una moneda emitida y administrada por una institución supranacional, para ser utilizada globalmente. Pero, aunque no es posible hablar adecuadamente de una moneda internacional, los intercambios globales están asociados con el uso internacional de ciertas monedas nacionales. Sin embargo, si todas las monedas se usaran en el escenario internacional, la situación sería caótica e ineficaz, ya que “la moneda tiene la naturaleza de un bien colectivo y su utilidad aumenta con el aumento en el número de personas que lo usan” (De Grauwe, 1999). Si todos los países exigieran el uso de su propia moneda para intercambios internacionales, habría, por supuesto, incompatibilidad. Por lo tanto, de la misma manera que una moneda facilita los intercambios a escala nacional, en el escenario mundial, la elección de una (o algunas) monedas de referencia fue esencial para el desarrollo de los intercambios globales. Así que si las operaciones internacionales, por una parte, podrían generar una división del espacio monetario internacional, ya que las diversas monedas nacionales tienden a un uso internacional, lo que vemos en el otro lado es que esta tendencia es superada por otra fuerza mayor (de orden político y económico) que determina que sólo unas pocas monedas sean usadas internacionalmente.

El análisis de los datos relacionados al SMI muestra efectivamente que no todas las monedas son usadas internacionalmente y que incluso entre las que lo son, su importancia relativa es bastante heterogénea. En el contexto actual, el dólar es la moneda más utilizada en la esfera internacional. Luego,

se posiciona el euro, que tuvo una importancia creciente desde su creación hasta la crisis. En un tercer nivel de importancia, están el yen, la libra esterlina, el franco suizo y, ligeramente por debajo, el dólar canadiense y el dólar australiano, que ejercen algunas funciones de la moneda en la escena internacional, aunque de manera secundaria. En ascensión, pero con un uso todavía pequeño, se ve el renminbi chino.¹ Además de éstos, está claro que otras monedas eventualmente pueden tener uso internacional, pero de manera marginal (o incluso excepcional).

Cohen (1998),² Prates (2002), Carneiro (2002), entre otros, proponen que precisamente por la capacidad o incapacidad de ejercer sus funciones a nivel internacional,³ se pueden ordenar diferentes monedas nacionales, explicando el carácter jerárquico del SMI. Por lo tanto, el SMI tiene hoy la siguiente jerarquía:

Figura 1. La jerarquía del SMI actual



Fuente: elaboración propia, basada en Prates (2002) y Carneiro (2002).

¹ Véase Nojje, De Conti & Zucker (2018).

² Cohen (1998) propone que la jerarquía monetaria refleja no sólo la capacidad de la moneda para ejercer las funciones clásicas del dinero, sino también el “dominio” o “influencia” que ejercen en cada región.

³ Cohen (*op. cit.*) sugiere que la jerarquía del SMI debe tener en cuenta la capacidad de las monedas para ejercer sus funciones internacionalmente, pero también a nivel nacional, ya que algunas monedas frágiles no lo hacen, especialmente con respecto a la función de reserva de valor.

De acuerdo con esta clasificación, por lo tanto, se establecen cuatro niveles en el SMI: i) en el centro, el *dólar estadounidense*, la moneda clave del sistema; ii) a continuación, el *euro*, que difiere de otras monedas utilizadas internacionalmente, pero sin alcanzar el estatus del dólar; iii) en un tercer nivel, las otras *monedas centrales*, que también ejercen funciones a nivel internacional, aunque de manera secundaria; iv) finalmente, el grupo que se llama aquí como *monedas periféricas*, es decir, aquellas que no ejercen ninguna de sus funciones a nivel internacional, excepto en situación excepcional.

Pero, ¿qué define este uso internacional de monedas y, por lo tanto, su posicionamiento en la jerarquía del SMI? Se propone aquí que son elementos geopolíticos y geoeconómicos. Principalmente: i) el tamaño de la economía que emite la moneda y su integración (comercial y financiera) con el resto del mundo; ii) el poder político de las naciones en el ámbito internacional; y iii) el “deseo político”, es decir, las acciones deliberadas de un gobierno nacional para intensificar el uso internacional de su moneda.⁴ La jerarquía del SMI, aunque dinámica, tiene un carácter a largo plazo, incluso porque hay una “inercia” que caracteriza el posicionamiento de las monedas en el sistema.

Una vez comprendida la jerarquía del SMI actual, es necesario ampliar las investigaciones sobre el uso y la liquidez de las monedas a nivel internacional, una tarea realizada en la siguiente sección.

El uso y la liquidez de la moneda internacionalmente

De hecho, el Sistema Monetario Internacional (SMI) siempre ha sido asimétrico, con monedas que ocupan una posición central, otras de importancia secundaria y, finalmente, las que se ignoran por completo.⁵ Y, como se vio en la sección anterior, es precisamente debido al uso internacional de monedas que se pueden determinar los diferentes niveles de la jerarquía en el Sistema Monetario Internacional.

⁴ Para detalles, véase De Conti (2011).

⁵ Keynes (1930) ya había indicado la existencia, en el ámbito internacional, de una jerarquía entre las monedas nacionales y, como resultado, la diferencia de autonomía en la política monetaria de los diferentes países y en las posibilidades de ajuste de los desequilibrios en su balanza de pagos. Para detalles, véanse Belluzzo y Almeida (2002); Prates y Cintra (2007).

El análisis propuesto aquí parte del uso internacional de monedas y de la liquidez determinada por ese uso, de modo que uno trata de entender, precisamente por esta liquidez internacional (o falta de liquidez), cuál es el perfil de la demanda por estas monedas y por los activos denominados en ellas. Las características de la demanda de los inversores extranjeros por los activos nacionales nos permiten observar el comportamiento de los flujos de capital que se dirigen a estos países y, finalmente, sus impactos en el tipo de cambio y en las tasas de interés y, en consecuencia, en las políticas económicas nacionales.

Antes de avanzar en este razonamiento, es importante resumir brevemente algunos preceptos teóricos con respecto a la liquidez de la moneda, con el objetivo de permitir el estudio de este tema también en el ámbito internacional.

Keynes (1936) es reconocido como el primer autor que desarrolla adecuadamente la cuestión de la liquidez y su importancia para los agentes en una economía monetaria, donde la incertidumbre⁶ es la regla. Sin embargo, a nivel internacional, este problema de liquidez no está tan bien desarrollado. Antes de continuar, es necesario tener una definición coherente de lo que es la liquidez a nivel internacional.

Según Plihon (2001), la liquidez es la capacidad de un activo de transformarse en un medio de pago sin pérdida de capital, sin costos de transacción y sin demora. Extrapolando este concepto al alcance global, la liquidez internacional es la capacidad de un activo para ser intercambiado, bajo las condiciones mencionadas anteriormente, contra un medio de pago internacionalmente aceptado. En consecuencia, las monedas que ejercen las funciones de la moneda en ese ámbito internacional son líquidas por definición, pues ya son un medio de pago internacional y, al ser también una unidad de cuenta y reserva de valor en ese mismo ámbito, permiten la conversión de la moneda atesorada en poder de compra o liquidación de contratos sin generar ninguna pérdida (ni monetaria ni temporal).

Las monedas periféricas, a su vez, no realizan ninguna de las funciones de la moneda a nivel internacional. Por lo tanto, aunque son líquidas (e incluso el activo líquido por excelencia) en su país de emisión, en el ámbito internacional la situación es diferente. Como se anunció anteriormente, las monedas

⁶ La incertidumbre tratada por Keynes no se refiere al riesgo probabilístico típico de los acontecimientos, sino al hecho de que el futuro es completamente desconocido —y imposible de ser conocido— por lo que los agentes buscan la liquidez.

centrales de la economía mundial son líquidas por definición, ya que ejercen, a nivel internacional, las funciones de la moneda. Las monedas periféricas, a su vez, dado que no ejercen ninguna de las funciones monetarias a nivel internacional, no tienen la liquidez propia de la moneda en este contexto. Y, por las mismas razones, los activos denominados en estas monedas también tienen una liquidez reducida, ya que, aunque son convertibles inmediatamente en la moneda en cuestión (en su país de emisión), esta moneda periférica no representa un medio de pago en el ámbito internacional. Así, en el momento que quieren cumplir sus compromisos, los agentes internacionales tendrán que convertirla en una moneda con el uso internacional y puede ser que una de las condiciones para la liquidez de los activos no se verifica.

Rescatando la teoría clásica de *portfolio choice* (por ejemplo, Hicks, 1962), el *trade-off* tradicional para la elección de los activos es el que existe entre *liquidez* y *rendimiento*. Dado que las monedas periféricas no tienen la misma liquidez que las monedas centrales (y el mismo razonamiento es válido para los activos denominados en cada una de estas monedas), los agentes internacionales los demandarán sólo por la búsqueda de grandes rendimientos. Sin embargo, esta *búsqueda de rendimiento* no ocurre ininterrumpidamente, sino sólo en momentos de euforia en los ciclos de liquidez, cuando los agentes muestran una gran “propensión al riesgo”. Esta demanda, por lo tanto, ya sea para monedas periféricas o para los activos denominados en éstas, es extremadamente sensible a la etapa global de preferencia por la liquidez, es decir, a las diferentes fases de los ciclos internacionales de liquidez.

En un contexto de finanzas liberalizadas, por lo tanto, las monedas periféricas, que no tienen la misma liquidez en el ámbito internacional que las monedas centrales, son los primeros activos abandonados en tiempos de “huida hacia la calidad”. En esos momentos, la demanda de los inversores internacionales por monedas periféricas, así como por activos denominados en éstas, cesa repentinamente y de forma indiscriminada. El “comportamiento de rebaño” de los agentes hace que prácticamente no haya más demanda privada por estas monedas, ya que su componente especulativo era predominante y, en un momento de incertidumbre exacerbada, se reduce a casi cero.

Lo que sucede, al final, es que la moneda en cuestión, aparentemente líquida en momentos de euforia en la economía mundial, desde entonces tiene una liquidez reducida. Podemos deducir de este proceso que la liquidez de estas monedas periféricas es, de hecho, condicional o cíclica, ya que las condiciones de su intercambio varían enormemente según la situación de la

economía mundial o, más precisamente, la etapa en la que se encuentran los ciclos internacionales de liquidez. Como se discutirá más adelante, los flujos de capital que van a estos países periféricos, en el contexto de las finanzas liberalizadas, son altamente inestables, ya que dependen esencialmente de los criterios de búsqueda de alta rentabilidad o rápida valorización del capital. En momentos de “propensión al riesgo”, entonces, uno puede ver una inmensa cantidad de capital que circula por todo el mundo y que también se invierte en estos países. Sin embargo, cuando los ciclos se invierten (lo que es inevitable), la fuga hacia activos perennemente líquidos (y principalmente hacia la moneda de reserva, el activo líquido por excelencia del (SMI) es masiva e instantánea.

Según Théret (2007), “*la crisis revela la naturaleza de la moneda*”. Se puede decir, entonces, que las monedas periféricas tienen una “naturaleza” ilíquida en el ámbito internacional, a pesar de que tienen espasmos de liquidez, ya que gran parte de su demanda privada existe sólo en los momentos de expectativas optimistas generales por parte de los agentes internacionales. Las monedas centrales, a su vez, tienen una *liquidez perenne*, ya que los flujos de capital hacia los países desarrollados son más sostenibles y, en consecuencia, la demanda por estas monedas es más constante.

Pero, ¿cómo explicar esta diferencia entre la “temporalidad” de la liquidez de las diferentes monedas?, ¿cómo es posible que una moneda sea líquida por un periodo y de repente deje de ser líquida?, ¿es la liquidez una característica inherente del dinero o no? En todo este razonamiento, todavía hay un elemento teórico crucial para explicar este carácter de condicionalidad o perennidad de la liquidez internacional de las monedas. Es necesario recuperar en la teoría monetaria la importante –y poco discutida– distinción entre *la liquidez de la moneda* y *la liquidez del mercado*.

La liquidez de la moneda, como se indicó anteriormente, proviene de la definición de liquidez y de las características de la moneda; más precisamente, de su uso. En otras palabras, cuando una moneda realiza sus funciones clásicas, es, por definición, líquida, ya que ya es un medio de pago que puede utilizarse inmediatamente para la compra de bienes y servicios o para la liquidación de deudas.

La liquidez del mercado, por otro lado, se refiere a las condiciones bajo las cuales se negocia un activo en un mercado determinado, es decir, los costos –monetarios y temporales– involucrados en la operación. Aquí se propone que la liquidez del mercado está determinada básicamente por cuatro aspectos:

- i) *Instituciones*: las características institucionales del mercado, sus reglas y modo de operación interfieren en las condiciones bajo las cuales se negocian los activos;
- ii) *Tamaño*: según el tamaño del mercado, las transacciones de los activos en cuestión influirán, en mayor o menor medida, en el precio de esos activos;
- iii) *Historia*: la historia de las transacciones realizadas en un mercado construye su reputación y, por lo tanto, define la confianza que los agentes tendrán para ingresar y operar en ese mercado, interfiriendo en las condiciones para el intercambio de activos;
- iv) *Agentes*: los agentes presentes en el mercado, sus objetivos con la propiedad de los activos y, principalmente, su grado de interdependencia en la toma de decisiones impactan directamente las condiciones con las que se negocian los activos.

Con conciencia de esa distinción entre la liquidez de la moneda y la liquidez del mercado, se puede volver al análisis de las diferentes monedas nacionales en el ámbito mundial. Aunque pueden tener mercados razonablemente líquidos, las monedas periféricas, desde el punto de vista de *la liquidez de la moneda*, no son líquidas en el ámbito internacional, ya que en este contexto no ejercen sus funciones clásicas. Es, por lo tanto, una cuestión estructural, vinculada a la jerarquía del Sistema Monetario Internacional.

Para aclarar las proposiciones, la distinción hecha por Aglietta (1986) entre divisa y moneda es útil: si se usa más allá de los límites de su espacio nacional, una moneda nacional se convierte en divisa. Las monedas periféricas, por lo tanto, son monedas —a nivel nacional— pero no son divisas, pues no tienen, a nivel internacional, lo que se puede llamar “la liquidez de la divisa”.⁷

La liquidez internacional buscada por la mayoría de los países de la periferia para sus monedas, por lo tanto, no afecta a la liquidez de la moneda (o de la divisa), sino sólo a su dimensión de “mercado”. Esta liquidez generalmente se busca a partir de reformas liberales en los mercados cambiarios, cuyo objetivo es reducir los costos de transacción. Este proceso incluye la apertura financiera que, al reducir las barreras a los movimientos de capital, conduce a

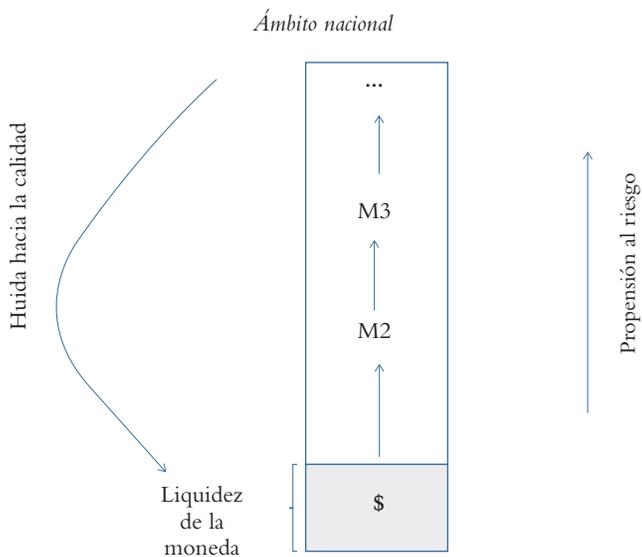
⁷ Según Hicks (1962: 797) “*An asset which was liquid, even fully liquid, in terms of national money was not necessarily liquid in terms of international money. It was necessary, when both sorts of liquidity were in question, to draw a distinction*”.

un contexto de libertad de operaciones en el mercado de cambios que lo haría más líquido. Sin embargo, estos intentos de “construir” liquidez mientras se ignoran las asimetrías de SMI son contraproducentes porque, como indica Orléan (1999), la liquidez fomenta la especulación. En el caso de las monedas periféricas, cuando hay un intento de crear un mercado líquido, la especulación rápidamente se vuelve predominante. Por lo tanto, modificar las características del mercado de cambio para aumentar la liquidez agrava los problemas, en lugar de resolverlos. La dimensión más importante, en este caso, no se refiere al mercado, a los aspectos legales o institucionales, sino al hecho de tener o no tener una liquidez “estructural”: la *liquidez de la divisa*, que está determinada por la organización del SMI, sus asimetrías y correlaciones de fuerzas.

Abordando de manera esquemática este tema de la liquidez de los activos y la propensión de los agentes a invertir, se comienza abajo con el análisis de una economía nacional para, finalmente, transferir el razonamiento al ámbito internacional. Dentro de un espacio nacional, los activos pueden clasificarse según su grado de liquidez. La moneda nacional, emitida por el Estado, e inmediatamente a disposición de su poseedor para pagos o liquidación de deudas, se encuentra en la base de la ordenación, ya que detenta la “liquidez de la moneda”. A partir de esta última y, en orden decreciente de liquidez, hay los depósitos a la vista, a plazo, bonos a corto y largo plazo, etcétera. Por simplicidad, en la Figura 2 se utiliza agregados monetarios M2, M3, etcétera, en lugar de cada activo. En tiempos de optimismo, aumentará la “propensión al riesgo” de los agentes nacionales, haciéndolos gradualmente dispuestos a invertir en activos menos líquidos (o más arriba, en la Figura 2). En el momento de cambio en la llamada psicología del mercado, y un aumento en la preferencia por la liquidez, hay un repentino retorno del capital privado hacia los activos más líquidos y, sobre todo, a la moneda, que por definición detenta la “liquidez de la moneda”.

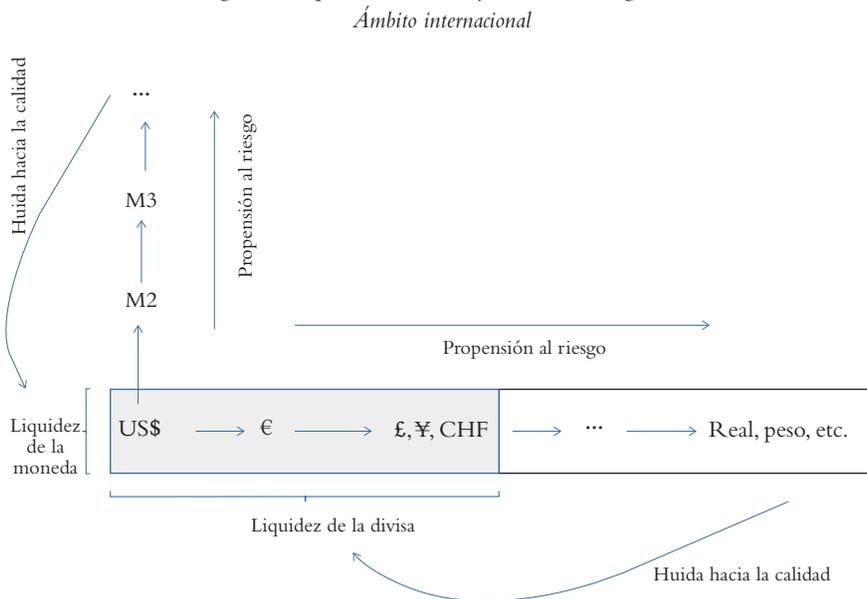
A nivel mundial, la jerarquía de los activos dentro de cada espacio nacional se mantiene, pero en un contexto financiero liberalizado, se abre a los inversores internacionales la opción de invertir en otros mercados, dando lugar a otra dimensión jerárquica, relacionada con las distintas monedas nacionales. La Figura 3 muestra al dólar como el activo líquido por excelencia de la economía mundial y, a partir de éste: i) verticalmente (de abajo hacia arriba): activos en dólares, con una liquidez decreciente; ii) horizontalmente (de izquierda a derecha): otras monedas nacionales, con disminución de la liquidez internacional. Por encima de cada moneda nacional, también es posible

Figura 2. Liquidez de activos y demanda de agentes



Fuente: De Conti (2011).

Figura 3. Liquidez de activos y demanda de agentes



Fuente: De Conti (2011).

establecer un espectro de activos denominados en la moneda en cuestión, con una liquidez decreciente. Por lo tanto, se forma una matriz, en la cual el activo más líquido está debajo y a la izquierda (el dólar) y el grado de liquidez disminuye a medida que se mueve hacia arriba y hacia la derecha. En la línea inferior de la matriz, están las diferentes monedas nacionales que, por definición, tienen, dentro de sus espacios nacionales, la liquidez propia de la moneda. Sin embargo, sólo las monedas que ejercen sus funciones clásicas a nivel internacional tienen la liquidez de la moneda, como se señaló.

En la dimensión doméstica, la liquidez de la moneda establece una división binaria y cualitativa entre la moneda y los otros activos monetarios. El Estado nacional impone el curso de la moneda forzada, que se convierte en el activo neto por definición de la economía nacional. En la dimensión internacional, la liquidez de la moneda también establece una división binaria y cualitativa entre monedas centrales y periféricas. La configuración del SMI determina qué monedas realizan sus funciones internacionalmente y, por lo tanto, mantienen la liquidez de la moneda y qué monedas no tienen la liquidez de la moneda. Esta división entre grupos es insuperable a corto plazo, ya que tiene un carácter estructural. Es un atributo de los activos y no puede ser creado por reformas de mercado.⁸

Como es el caso a nivel nacional, el aumento en la “propensión al riesgo” del inversionista internacional lo hace dispuesto a invertir recursos en activos cada vez más distantes del punto de máxima liquidez. Teniendo en cuenta, sin embargo, que ahora las operaciones ocurren en la totalidad de la economía mundial, los recursos se direccionan para activos más altos, pero también más a la derecha de la matriz, en busca de rendimientos excepcionales. Sin embargo, en el momento de reversión del ciclo de liquidez, también hay un retorno repentino a los activos más líquidos en el espectro y, sobre todo, a los activos que mantienen la liquidez de la divisa. Si no hay controles de capital, las monedas que no tienen la liquidez de la divisa son abandonadas, aunque sus mercados tienen alta liquidez, ya que lo que se busca en estos momentos es la liquidez de la divisa y no la liquidez de mercado.

⁸ Según Orléan (1999), la liquidez no es una característica de los activos, sino de los mercados. Sin embargo, el autor está de acuerdo en que el dinero, y sólo el dinero, es inherentemente líquido. Haciendo la analogía para el ámbito internacional, lo que se propone aquí es que la moneda, y sólo ella, tiene una liquidez internacional inherente, la liquidez de la moneda, imposible de obtenerse por los mecanismos del mercado.

Esta iliquidez internacional de las monedas periféricas tiene varias implicaciones para las economías en cuestión. La siguiente sección está dedicada a comprender las principales consecuencias de esta falta de liquidez en un contexto de finanzas liberalizadas, a saber, sobre los tipos de cambio, las tasas de interés y la autonomía de política económica en los países periféricos.

Implicaciones de la jerarquía monetaria para los países periféricos

Los análisis empíricos muestran que las tasas de interés en los países periféricos tienden a ser más altas y que los tipos de cambio y de interés en esos países tienden a ser más volátiles que los de países centrales, especialmente en un contexto de finanzas liberalizadas. Esta sección busca analizar el fenómeno desde un punto de vista teórico-abstracto, con el fin de comprender sus causas y la relación que tiene con la jerarquía del Sistema Monetario Internacional.

Keynes (1936) propone que las tasas de interés son la remuneración por la falta de liquidez de un activo. Sin embargo, si la falta de liquidez tiene diferentes dimensiones, como fue sugerido en la sección anterior, las tasas de interés deben reflejarlas.

La tasa de interés de un país determinado se compone de la tasa de interés básica de la economía mundial y de un *diferencial*, que incluye el precio de los riesgos subyacentes a la posesión del activo en cuestión. De acuerdo con la teoría convencional —la *Uncovered Interest Rate Parity (UIP)*—, eso sería el llamado riesgo país y la variación de cambio esperada. Esos dos elementos son efectivamente importantes, pero lo que se argumenta aquí es que el razonamiento está incompleto, ya que no considera satisfactoriamente un punto esencial para determinar las tasas de interés de diferentes países en una economía globalizada, a saber, la jerarquía monetaria. Siguiendo la línea de razonamiento de Belluzzo y Carneiro (2003) y Carneiro (2008), se argumenta aquí que el diferencial de intereses también representaría una prima por la falta de liquidez de la moneda que denomina el activo.

De hecho, la tasa de interés básica de la economía mundial no es más que la tasa de interés básica del país que emite la moneda clave del SMI. Como señala Belluzzo (1997): “la moneda de reserva constituye la representación general y abstracta de la riqueza del sistema globalizado y, por lo tanto, las condiciones de su posesión definen los parámetros para la búsqueda de otras formas

de riqueza, incluidas otras monedas en el sistema”. Esta tasa de interés, por lo tanto, no depende de las otras tasas verificadas en la economía internacional y, por el contrario, son las otras tasas las que dependen de ella. Luego, esa tasa de interés es determinada por la preferencia por la liquidez de los agentes. En términos de este trabajo, la liquidez en cuestión es la de la moneda, por lo que lo importante en este punto es la *preferencia por la liquidez de la moneda*.

Para los países periféricos, será necesario pagar también una prima por la iliquidez de la moneda de denominación de los activos. O sea, esa prima también es pagada al agente por la falta de liquidez del activo que posee, pero en este caso, la falta de liquidez en cuestión no es la misma que en el párrafo anterior, pero es la relacionada con la *moneda de denominación*, que surge cuando se trabaja con una economía internacional abierta (eje horizontal de la Figura 3). Esta prima de iliquidez también está determinada por la preferencia por la liquidez, pero la relativa a la economía global, es decir, la *preferencia por la liquidez de la divisa*. La exigibilidad de esta prima para los activos que no tienen la liquidez de la divisa determina, desde el principio, que las tasas de interés de estos activos comienzan desde un nivel superior al verificado en los activos que mantienen la liquidez de la divisa.

Por lo tanto, las tasas de interés de los países periféricos están relacionadas con las características de la economía nacional, pero también están fuertemente ligadas con elementos exógenos, vinculados a la jerarquía del SMI y la preferencia por la liquidez de los agentes internacionales. La jerarquía monetaria determina, así, un nivel para las tasas de interés de los países periféricos en general más alto que el verificado en los países centrales. Para agravar la situación, ese nivel más alto es estructural —relacionado al SMI—, no siendo posible de alteración por políticas económicas nacionales.

Además de las tasas de interés, la jerarquía monetaria tiene grandes impactos sobre las tasas de cambio de los países periféricos. Como se vio, la elección de la cartera de los agentes se basa principalmente en el *equilibrio* entre liquidez y rentabilidad. Dado que las monedas periféricas y los activos denominados en ellas no tienen la liquidez de la divisa, los agentes extranjeros los adquieren únicamente por la rentabilidad que ofrecen. Por lo tanto, no existe una “demanda cautiva” internacional para estas monedas y activos. Esta demanda tiene un carácter predominantemente especulativo, que aparece con intensidad en los momentos de “propensión al riesgo” de la economía internacional, pero desaparece con la misma intensidad cuando resurge un ambiente de “aversión al riesgo” o “huida hacia la calidad”.

Analizando este fenómeno, Prates (2002) demuestra que el volumen y la dirección de los flujos de capital para los países periféricos están esencialmente determinados por factores exógenos a esos países –básicamente, el estado de expectativas de los agentes internacionales y el nivel de tasas de interés del país que emite la moneda central– y, en segundo lugar, de los otros países centrales. Así, cuando hay un gran volumen de capitales en todo el mundo, en busca de ingresos (*la búsqueda por rendimiento*), los elementos internos de los países periféricos pueden ser importantes para atraer ese capital; pero cuando se reduce la propensión al riesgo de los agentes internacionales, la evasión de capitales es generalizada entre los países periféricos.

Aunque estos flujos son residuales en comparación con la cantidad total de capital internacional en circulación, sus efectos potencialmente desestabilizadores sobre los mercados de cambio y de capitales son significativos, pues la relación entre los flujos de capital financiero y la cantidad negociada en los mercados locales de divisas es radicalmente mayor en los países periféricos, lo que muestra el peso del capital especulativo sobre el capital extranjero total invertido en estos países.

Además de la alta proporción de la demanda especulativa en la demanda total de monedas periféricas (y activos denominados en ésta), también hay una especificidad que hace que esta especulación contribuya a la volatilidad del tipo de cambio: la acción especulativa en los países periféricos, en contra de lo que propuso Friedman (1953), casi siempre es procíclica y desestabilizadora. La razón principal es que el “comportamiento de rebaño” es la acción racional de los agentes en un entorno marcado por la incertidumbre (Keynes, 1936; Davidson, 2002). Como las monedas periféricas no son líquidas internacionalmente, el aumento en su tipo de cambio rápidamente causa una disminución en su demanda, lo que contribuye aún más a este movimiento de depreciación de la moneda. En el otro lado de la transacción, existe una tendencia a aumentar la demanda de monedas centrales, como resultado de su apreciación. Al final, por lo tanto, la asimetría monetaria exagera la amplitud de las variaciones en los tipos de cambio de las monedas periféricas.

Por lo tanto, los flujos de capital, que son cada vez más móviles a nivel internacional, tienen una inestabilidad aún más acentuada en los países periféricos, debido a la alternancia de momentos de *feast and famine*. Teniendo en cuenta la importancia de estos flujos para las economías en cuestión y la supremacía adquirida por la cuenta financiera en la etapa actual del capitalismo, esta inestabilidad de los flujos de capital genera presión hacia la gran

volatilidad de los tipos de cambio de estos países. Sin lugar a dudas, hay países que pueden hacer frente a esta presión y mantener estables sus tasas de cambio; pero hay otros que no pueden evitar esta volatilidad.

Sin embargo, no es sólo la volatilidad de los flujos de capital lo que crea esta tendencia a una alta volatilidad en los tipos de cambio en los países periféricos. Los cambios en la psicología de los mercados pueden conducir a variaciones en los tipos de cambio sin fluctuaciones de los flujos de capital. Esto ocurre cuando –por cualquier razón– hay alteraciones en los tipos de cambio futuro y, por mecanismos de arbitraje, los tipos de cambio a la vista también se ven afectados. En general, son modificaciones en las expectativas de los agentes, que les hacen alterar posiciones en el mercado de futuros que, al cambiar el precio futuro de una moneda, alteran también –por medio de arbitraje– sus tipos de cambio a la vista. Teniendo en cuenta que en los países periféricos el horizonte de expectativas es más inestable (o percibido como tal por los agentes internacionales), estas modificaciones en los tipos de cambio que no están directamente relacionados con el flujo real (físico) de las monedas que entran o salen del país también pueden ser relevantes. fuente de inestabilidad para el tipo de cambio. Como no son monedas a nivel internacional, las monedas periféricas, y los activos denominados en éstas, se ven sólo como activos que pueden apreciarse o generar altos rendimientos. La expectativa de variación del tipo de cambio y la “volatilidad” de estas expectativas, por lo tanto, son parte de la estrategia de los agentes para la adquisición y mantenimiento de divisas y activos periféricos y contribuyen a la volatilidad efectiva de los tipos de cambio.

Se argumenta aquí, por lo tanto, que la tendencia hacia la volatilidad del tipo de cambio periférico está vinculada a la volatilidad de los flujos de capital hacia estos países, pero también a algo que puede llamarse “volatilidad de las expectativas” en relación con las monedas periféricas, ambos vinculados a la condición periférica de las monedas en cuestión.

La volatilidad de las tasas de interés, a su vez, está fuertemente vinculada a la volatilidad de las tasas de cambio, pero no exclusivamente, y también hay razones específicas para los elementos que la componen, como se propondrá. En vista de la tendencia verificada a una gran volatilidad de los tipos de cambio, las autoridades monetarias de los países periféricos muy probablemente usarán las tasas de interés como uno de los principales instrumentos para controlar las variaciones potenciales del tipo de cambio (sea en regímenes de cambio fijo, sea en los de cambio flexible, pues son normalmente de “flotación sucia”). De esta manera, la estabilidad (o la reducción de la volatilidad)

de los tipos de cambio de algunos países periféricos se obtiene manipulando las tasas de interés.

Además, como hemos discutido anteriormente, los componentes de las tasas de interés pueden determinar un alto grado de volatilidad para la tasa. La prima por iliquidez, como se vio, depende de las condiciones macroeconómicas internacionales, especialmente de la fase de los ciclos internacionales de liquidez, y del estado de aversión al riesgo de los agentes internacionales; es, por lo tanto, bastante inestable y susceptible a variaciones grandes y repentinas.

Está claro, entonces, que los países periféricos enfrentan dificultades adicionales en la gestión de su política económica que rara vez son consideradas por la teoría económica convencional. Primero, porque los tipos de cambio tienden a ser volátiles, ello hace que la política cambiaria sea más necesaria, pero más compleja de llevarse a cabo. En segundo lugar, porque la política económica nacional, en muchos de estos países estará involucrada en la lucha contra esta –potencial– volatilidad de la moneda, lo que resulta en la pérdida de la autonomía de la política. En tercer lugar, porque, aunque las tasas de interés no se utilizan como un instrumento de intervención en las tasas de cambio, están determinadas en parte por componentes exógenos al país en cuestión, lo que reduce el margen de maniobra de las autoridades monetarias nacionales.

Según el Triángulo de Mundell, hay una “trinidad imposible” en las opciones de política económica, ya que un país debe elegir dos de los siguientes tres objetivos: tipo de cambio fijo, libertad de movimiento de capital y autonomía de política monetaria. Sin embargo, en un país periférico, como sugiere Flassbeck (2001), existe de hecho una “dualidad imposible”, ya que la apertura de la cuenta financiera, en sí misma, ya restringe la autonomía de la política monetaria, sea cual sea el régimen cambiario en vigor. Por lo tanto, los países periféricos tienen una capacidad limitada para poner en práctica políticas económicas contracíclicas; por el contrario, debido a la “disciplina de los mercados”, las autoridades monetarias generalmente actúan de manera procíclica, para inspirar confianza en los agentes.

Consideraciones finales

Este trabajo sugiere que los países periféricos enfrentan grandes dificultades para llevar a cabo una política económica autónoma en el contexto actual

de la globalización financiera, principalmente debido a la jerarquía del SMI. El gran problema es que las razones para esas dificultades no han sido abordadas adecuadamente por la teoría económica convencional. Un diagnóstico incorrecto inevitablemente conduce a soluciones incorrectas y, se entiende aquí, esto sucede en los países que siguen las recomendaciones de liberalización de los mercados.

De acuerdo con el razonamiento desarrollado a lo largo de este artículo, la propensión a una amplia variabilidad de los tipos de cambio observado en los países periféricos viene, en parte, de la volatilidad de los flujos de capital que van a estos países. Estos flujos son volátiles, porque la demanda internacional por estas monedas periféricas, así como por los activos denominados en ellas, depende enormemente del estado global de preferencia por la liquidez, ya que estas monedas no son líquidas internacionalmente. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que lo importante aquí no es la liquidez de los mercados, sino la liquidez de la divisa. Teniendo en cuenta que la liquidez de una moneda depende de su uso y que su uso en todo el mundo está determinado por factores geopolíticos y geoeconómicos (que establecen un SMI jerárquico), las reformas liberales del mercado son perjudiciales para las economías de los países periféricos, ya que refuerzan la tendencia a la especulación, aumentando la volatilidad de los flujos de capital y, en consecuencia, de los tipos de cambio y de interés. Además, no son suficientes para eliminar la prima de iliquidez que los activos denominados en una moneda periférica deben contener en sus tasas de interés para ser atractivos para los agentes internacionales.

Analizando los ciclos de liquidez, se observa en momentos de euforia, es suficiente que ciertos mercados sean lo suficientemente líquidos (y rentables) para que los agentes internacionales estén dispuestos a invertir en ellos. Sin embargo, en tiempos de reversión de los ciclos, los inversores internacionales quieren la liquidez de la divisa y las características de los mercados ya no son importantes. Podemos decir, por lo tanto, que la preferencia por la liquidez, a nivel internacional, es una *preferencia por la liquidez de la divisa*.

La liquidez de la divisa, sin embargo, es estructural, vinculada a cuestiones de economía política internacional y, principalmente, a la jerarquía del SMI. El Estado nacional de los países periféricos, por lo tanto, sólo pueden actuar sobre la liquidez de los mercados. Cuando esto se hace mediante la liberalización de los mercados de cambio, la lógica subyacente es confiar a los agentes privados la responsabilidad de lograr un equilibrio entre la oferta y la

demanda de divisas, a partir de la variación de precios, un mecanismo de mercado tradicional. El gran problema, como se ve, es que no hay una demanda permanente por monedas periféricas, por lo que su componente especulativo suele ser más importante que en el caso de las monedas centrales y las huidas de capital suelen ser repentinas y violentas.

En lugar de liberalizar los mercados, es necesario que las autoridades monetarias puedan proporcionar la contrapartida necesaria a los agentes, manteniendo la liquidez del mercado de cambio, pero sin hacerlo vulnerable a los movimientos especulativos y desestabilizadores. Para eso, es necesario acumular reservas internacionales, una estrategia que han seguido muchos países periféricos. Además, para reducir la susceptibilidad de estos países a las vicisitudes de los ciclos internacionales de liquidez, se recomienda imponer ciertos tipos de control sobre la cuenta financiera. Estos son sólo dos ejemplos de medidas importantes para que los países en cuestión, conscientes de la complejidad de su condición periférica, puedan reducir su vulnerabilidad y las restricciones de política económica que se les imponen. Sin embargo, es crucial reconocer que el origen de estos problemas radica principalmente en cuestiones relacionadas con la economía política internacional, lo que hace que los esfuerzos por superarlos sean más difíciles de poner en práctica, pero ciertamente más efectivos.

Bibliografía

- Aglietta, M. (1986). *La fin des devises clés: essai sur la monnaie internationale*, París: La Découverte.
- Belluzzo, L.G.M. (1997). *Dinheiro e as transfigurações da riqueza*, en Tavares, M.C.; Fiori, J.L. (orgs.), *Poder e Dinheiro: uma economia política da globalização*, Petrópolis: Editora Vozes, pp. 151-193.
- & J.S.G. Almeida (2002). *Depois da queda: a economia brasileira da crise da dívida ao impasses do Real*, Río de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002.
- . & R.M. Carneiro (2003). *O mito da conversibilidade ou moedas não são bananas*. Suplemento 1 do Boletim *Política Econômica em Foco*, IE/Unicamp, mayo-agosto.
- Carneiro, R.M. (2002). *Desenvolvimento em crise: a economia brasileira no ultimo quarto do século XX*, São Paulo: Editora Unesp.

- . (2008) *Globalização e inconvertibilidade monetária*, en *Revista de Economia Política*, vol. 28, núm. 4(112), pp. 539-556.
- Cohen B.J. (1998). *The geography of money*. Ithaca: Cornell University Press.
- Davidson, P. (2002). *Financial markets, Money and the real world*, Cheltenham: Edgard Elgar.
- De Conti, B.M. (2011). *Políticas cambial e monetária: os dilemas enfrentados por países emissores de moedas periféricas*, Tese de doutoramento. Campinas: IE/Unicamp.
- De Grauwe, P. (1999). *La monnaie internationale*, Bruselas: De Boeck Université.
- Flassbeck, H. (2001). *The Exchange rate: economic policy tool or market price?* UNCTAD Discussion Papers, núm. 157.
- Friedman, M (1953). *The case for flexible exchange rates*, en Friedman, M., *Essays in positive economics*, Chicago: University of Chicago Press.
- Hicks, J.R. (1962). *Liquidity*, *The Economic Journal*, vol. 72, núm. 288, pp. 787-802.
- Keynes, J.M. (1930). *Treatise on money*, vol. 2, *The Applied Theory of Money*. The Collected Writings of John Maynard Keynes, vol. VI. Londres: MacMillan, 1971.
- (1936). *The general theory of employment, interest and money*. 14. e Londres: MacMillan, 1964.
- Orléan, A. (1999). *Le pouvoir de la finance*, París: Editions Edile Jacob.
- Plihon, D. (2001). *La monnaie et ses mecanismes*, París: La Découverte.
- Prates, D.M. (2002). *Crises financeiras nos países “emergentes”:* uma interpretação heterodoxa. Tese de doutoramento. Campinas: IE/Unicamp.
- & M.A.M. CINTRA (2007). *Keynes e a hierarquia de moedas: possíveis lições para o Brasil*. IE/Unicamp, Texto para discussão núm. 137.
- Théret, B. (2007). *La monnaie au prisme de ses crises d’hier et d’aujourd’hui*, en Théret, B. (org.). *La monnaie dévoilée par ses crises*, vol. 1, París: Edition de L’EHESS.

Una aproximación posfundacionalista crítica a la moneda. Más allá de la performatividad y el esencialismo

Camilo Andrés Guevara

Introducción

EN EL LIBRO X DE *LAS METAMORFOSIS*, el gran poeta romano Ovidio (43 a.C-17 d.C), cuenta la historia de Pigmalión, un escultor decepcionado de las mujeres, que decide esculpir una hermosa mujer en marfil, de la que se termina enamorando perdidamente. Su amor era tan fuerte que él sentía que cuando besaba la estatua, ella también lo besaba, cuando la acariciaba, ella también lo acariciaba. Perdido en su amor, Pigmalión pidió ante la diosa Venus, que le fuera concedida una mujer como la que había esculpido, y la diosa conmovida por la historia, accedió a sus deseos. Al regresar a su casa, tocó la estatua, la besó y sintió que estaba tibia. El marfil se había ablandado y sintió suavidad con el contacto. Pensó que sus sentidos lo estaban engañando, pero al revisar una y otra vez, encontró que la estatua “era de carne” y que corría sangre por sus venas. El acto de Venus había dado vida a la estatua, lo que a su vez posibilitó otros sucesos; Pigmalión y su mujer se casarían, tendrían hijos y sus historias serían usadas por Ovidio, como vehículos para la narración mitológica de la creación del mundo.

Más allá de los detalles, lo interesante de esta narrativa es que invierte la lógica tradicional con la que pensamos y analizamos algunos fenómenos. Se cuestiona aquello de que primero vemos para después creer, o de que el lenguaje sólo denota una realidad preexistente. Por el contrario, el acto de la diosa Venus pone de presente la creación de mundos a partir de nuestras creencias, lo que esto posibilita y sus consecuencias. Dicha aproximación no sólo es fértil en el mundo literario, donde todo es posible, sino que puede ser útil para analizar un gran conjunto de fenómenos en el mundo social, entre los que se encuentran el rumor de una crisis bancaria, o las creencias configuradas sobre el rol de las mujeres, que terminan dando la ilusión de que dichos roles son intrínsecos de lo femenino. Así, en lugar de tomar el *ser* de las cosas como

algo dado, esta aproximación analiza un fenómeno como los efectos o resultados de la puesta en marcha de un discurso, una creencia o un estado de cosas.

En este orden de ideas, en este capítulo nos proponemos revisar y reformular esta aproximación, resaltando sus potencialidades, pero también sus límites en el estudio y comprensión de los fenómenos económicos, especialmente el dinero. De esta forma, en el segundo apartado revisaremos los debates alrededor de esta aproximación epistemológica, que ha venido a ser conocida con el nombre de performatividad. En el tercer apartado presentaremos una aproximación posfundacionalista crítica que se nutre de la aproximación performativa. Posteriormente, en el cuarto revisaremos el debate sobre la naturaleza de la moneda, y en el quinto, veremos la importancia de lo que está en juego en este debate epistemológico con los mundos abiertos y disputados por la concepción de la moneda. Cerramos con unas breves conclusiones.

Performatividad en economía

El concepto de performatividad engloba la producción del *ser* de las cosas, y muestra cómo la trama de sentido de un objeto produce efectos y realidades. Así, “la agenda de performatividad ha efectuado un cambio desde las preguntas ontológicas sobre la naturaleza de las instituciones... hacia los efectos prácticos constructivos de los dispositivos cognitivos, las afiliaciones afectivas y las técnicas discursivas” (Cooper & Konings, 2016: 1).¹

Esta noción surgió en la década de 1960, de la mano del filósofo John Austin (1962) para destacar cierto tipo de proposiciones que producen u ocasionan la realidad que enuncian. Uno de los ejemplos clásicos para ilustrar este tipo de enunciados es el del juez o sacerdote que declara que dos personas están casadas, y en el momento de anunciarlo, produce ese estado de cosas o de realidad. Los teóricos de la performatividad han extendido esta lógica y cuestionan la relación tradicional entre palabras y cosas, entre hechos y teorías, entre lenguaje y realidad, etcétera. Esta lógica se ha estudiado en varios contextos y disciplina de la mano de los denominados estudios sociales y culturales de la ciencia. En palabras de una de sus representantes:

¹ No obstante, es importante señalar que algunas propuestas realistas u ontológicas articulan la performatividad rescatando primero la importancia de algunas estructuras del mundo desde las que se pueden producir los diferentes mundos.

Los constructivistas creemos que el mundo tal como es, es una consecuencia más que una causa de lo que sucede en la ciencia, hemos revertido la flecha entre el registro científico y el mundo, considerando a este último como una consecuencia más, que como una causa del primero. El foco de atención se ha desplazado hacia lo que sucede en la ciencia cuando produce estos relatos... [Así, los hallazgos científicos] no sólo se encuentran, como sugiere la noción, sino que se fabrican: la raíz latina de la palabra es *facere* (lograr hacer algo). Cuando se observa a los científicos en el laboratorio, se encuentra que hay procesos de negociación en el trabajo, procesos de toma de decisiones, que influyen en cómo serán los hallazgos científicos. En cierto sentido, el hallazgo científico se interpreta en el laboratorio en virtud de las decisiones y las negociaciones que incorpora” (Knorr, en Callebaut, 1993: 180).

Así, se toma distancia de la visión en la cual los científicos se interpretan como descriptores, para pasar a una interpretación en la que los científicos y sus teorías crean *mundos singulares*.

En el análisis económico, esta lógica ya se encontraba en las ideas de Gabriel Tarde, un sociólogo francés del siglo XIX, y poco conocido, que afirmaba que la ciencia económica, no descubre un continente, sino que lo organiza y lo conquista en todas sus partes. Esta visión performativa quiere mostrar cómo los economistas afectan la economía cuando la analizan y describen como funciona. Así, los eslóganes “*without economics no economy*” y “*An engine not a camera*” (MacKenzie, 2006) son generales y provocadores y quieren confrontan la imagen tradicional de la ciencia, en la que nos hallamos estudiando un mundo que está dado y que preexiste independientemente. Así, hay una creciente literatura que se aproxima a los fenómenos económicos desde la performatividad (Callon, 1998; MacKenzie, Muniesa, & Siu, 2007; Muniesa, 2014; Boldyrev & Svetlova, 2018).

Dentro de esta corriente, hay algunos avances en mostrar como ciertos modelos económicos y financieros han producido esa realidad que el modelo anuncia. MacKenzie muestra como el modelo *Black & Scholes*, de valoración del precio de derivados financieros, cuando fue acogido por los agentes financieros, produjo, durante un periodo, el comportamiento que el modelo anunciaba (MacKenzie, 2006; Boyer, 2009). Otros han mostrado cómo se llega a construir socialmente un mercado perfecto en Sologne, una región del norte de Francia (Garcia-Parpet, 2008), o también como los experimentos en economía no ponen a prueba la realidad sino que la crean (Guala, 2008).

En resumen, en la perspectiva performativa, las teorías, experimentos, modelos e ideas no se interpretan representando un mundo dado, sino que son fundamentales en ponerlo a funcionar. Así, la ciencia contribuye a *enactuar* los mundos que describen. Hay una circularidad que no debe deshacerse, por lo que se enfatiza el papel del conocer y su inseparabilidad con la realidad.

Límites y críticas al análisis performativo

La aproximación performativa también ha sido fuertemente criticada. Algunos señalan que hay varios factores que le ponen freno a la capacidad de las teorías, cuando son adaptadas y “puestas en marcha”, de producir totalmente el mundo a imagen y semejanza de la teoría (Hodgson, 2016).

Hodgson nos dice que mientras es indudable que la ciencia económica afecta el mundo real, va demasiado lejos al sugerir que ésta crea el fenómeno que describe. Modelos que tienen alta influencia asumen que hay agentes racionales con información perfecta, pero eso no hace a estos modelos reales. Nos dice además que la capacidad de la teoría económica de afectar la realidad se ve limitada por factores reales incluido algunas características de la naturaleza humana (Hodgson, 2016). Otros como (Mirowski & Nik-Khah, 2007) señalan que tal concepción de la performatividad lleva a algunos a afirmar que no se debería criticar la teoría económica neoclásica, pues ésta ha producido realidades singulares. Según esta crítica, la interpretación performativa suele desconocer las críticas internas de la teoría neoclásica.²

De esta manera, el horizonte normativo crítico suele salir del espectro pues el foco está simplemente en la producción de realidad. Así, la puesta en escena de ideas, como las que surgen de la “nueva síntesis neoclásica”,³ llevan a justificar la creencia en la ineffectividad de la política fiscal, y por lo tanto a no recurrir a ella, pues la narrativa que presenta la regla de Taylor, nos presenta un mundo en el que los bancos centrales tienen el poder de llevar el

² Por ejemplo, los problemas de agregación, como los problemas de agregación del capital, las curvas de demanda individuales, etcétera.

³ Cuya comprensión de la dinámica económica es que cambios en la tasa de interés afectan la demanda agregada, cambios en la demanda agregada afectan el nivel de precios y la tasa de interés nominal que elige el banco central intenta que la tasa de interés real sea igual a la tasa natural de interés.

crecimiento de la economía a su potencial y disminuir la inflación, con lo cual la política fiscal no es necesaria. A su vez, los argumentos del efecto expulsión de la inversión (*Crowding-Out*), y el recorte de impuestos para elevar el crecimiento, y otros argumentos que hacen parte del denominado *supply-side economics*, han llevado a construir mundos, que desde esta perspectiva, sólo se observaría cómo estas ideas han llegado a producir una “realidad estable”. No hay entonces una base que permita criticar dicha estabilidad.

Una tercera crítica a la idea de performatividad se desprende del realismo crítico, y señala que en esta aproximación parece asumirse que la realidad se asemeja a un papel en blanco en el que las teorías ponen su estampa, al crear realidades, dejando de lado la explicación ontológica, esto es, sobre los mecanismos, estructuras, poderes que subyacen a la realidad.

Algunos autores como Donald Mackenzie, formulan la idea de contra-performatividad (MacKenzie y Bamford, 2018), para dar respuesta a los fallos de los modelos y teorías para performar la realidad. A diferencia del concepto de contra-performatividad en Michel Callon, que sucede porque los *agencements* (ensamblajes entre humanos y cosas, que producen formas específicas de actuar) no tienen la capacidad “para enmarcar las entidades que reúnen e imponerles una disciplina” (Callon, 2007: 323). Para MacKenzie, la contra-performatividad más que una incapacidad es “una forma particular de fallo, de marco erróneo, cuando el uso de un modelo no solamente produce una realidad incongruente con el modelo, sino que debilita sus postulados. El uso del modelo puede crear fenómenos que no concuerden con él” (MacKenzie y Bamford, 2018: 101). Este fenómeno, señalado por MacKenzie, es interesante para pensar la modificación de la relación que establecía la curva de Phillips en Estados Unidos en los años posteriores a la estanflación.

Así, la contra-performatividad ofrece argumentos interesantes de porque se produce un fallo en la relación que va de las teorías a la realidad. No obstante, desde nuestra perspectiva, el gran problema de la aproximación performativa es que, si bien ayuda a dismantelar los esencialismos y naturalismos, suele perder la capacidad de denuncia al enfocarse en la estabilidad de las realidades producidas. “Se ha tendido a acumular exactamente el tipo de valencias esencialistas y connotaciones idealistas contra las que inicialmente estaba destinado a servir como antídoto” (Cooper y Konings, 2016: 2). Es importante recuperar y reformular el horizonte crítico de esta aproximación, para que pueda constituirse en una alternativa pertinente para pensar y “conocer” los objetos económicos.

Una aproximación posfundacionalista crítica

Desde nuestra perspectiva, el enfoque performativo es pertinente al recuperar la dimensión experiencial de la vida humana al “considerar la vida actual como una posible entre muchas otras y en esta medida retroceder con respecto a lo que el hombre es actualmente, para captar todo lo que podría ser y no considerar su personaje empírico sino como una de las posibilidades de un universo más amplio que está todavía por explorarse” (Merleau-Ponty, 2011: 27).

Sin embargo, estamos de acuerdo en las críticas que señalan que esta perspectiva desarma un poco la crítica al centrarse sólo en un proceso descriptivo de estabilización de la realidad. En este terreno buscamos articular el potencial pragmatista,⁴ al pasar de la descripción experiencial, y el desplome de la dicotomía hecho-valor (Putnam, 2009), al terreno de los criterios para juzgar la pertinencia de los diferentes sentidos posibilitados. William James (1842-1910), uno de los padres fundadores del pragmatismo, sostuvo que “la verdad es lo que es útil” y que “la verdad es algo que le ocurre a una idea”. Desde esta perspectiva, el acento se pone en las consecuencias que producen los diferentes sentidos; en si funcionan o no.

En este punto, pensamos que la pregunta por si las cosas funcionan, debe complejizarse, sobre todo cuando se tratan cuestiones sociales. ¿Desde qué punto de vista funcionan?, ¿en qué dimensión?, ¿para quienes funciona? Es entonces en las respuestas a estas preguntas que se puede reformular un horizonte crítico desde una perspectiva posfundacional que rechaza el esencialismo y el naturalismo.

A su vez, la política aparece en esta concepción como el acto de disputa por la institución de la sociedad (Laclau y Mouffe). Hay una concepción disociativa de la política, en la que hay un conflicto y una disputa por la institución del mundo. En el caso del dinero, “las naturalezas” de la moneda, que explicaremos en el siguiente apartado, pueden juzgarse por los mundos que posibilitan y sus consecuencias, con lo cual puede recuperarse el horizonte crítico que puede perderse en los enfoques que no asumen una realidad independiente del sujeto que conoce.

⁴ Es importante mencionar que algunas elaboraciones pragmatistas se han formulado desde algún tipo de realismo. Para conocer una discusión sobre los diferentes tipos de pragmatismo, véase el estupendo libro de Richard Bernstein: *El giro pragmático* (Anthropos, 2014).

El debate sobre la naturaleza de la moneda

El dinero es la realidad elemental de la economía. Diariamente nos vemos envueltos en pagos y transacciones que se realizan con dinero. Así, en nuestra vida cotidiana la comprensión del dinero no parece suponer algún problema. Sin embargo, el problema comienza cuando intentamos entender ¿qué es el dinero? Frente a esto, algunos han propuesto que “el dinero es lo que el dinero hace” (Hicks). Otros precisamente ven que en esto reside su dificultad. Para Tibor Scitovsky (1910–2002), por ejemplo, el dinero “es un concepto difícil de definir, en parte porque no cumple una sino tres funciones (unidad de cuenta, medio de intercambio y depósito de valor), cada una de las cuales proporciona un criterio de cualidad del dinero (*Moneyness*)” (Scitovsky, 1969: 1). De esta manera el debate sobre lo que hace al dinero ser lo que es, sigue abierto. En los dos subapartados siguientes, revisaremos los dos más grandes intentos por definir la naturaleza del dinero y dar con su fundamento último: el dinero como mercancía y como relación social.

La moneda-mercancía

Es importante señalar que hay varias versiones de la teoría del dinero mercancía.⁵ Así, es preciso tener presente que cuando nos referimos a la teoría del dinero mercancía, hablamos de un tipo ideal (Weber) del que es posible caracterizar algunos rasgos fundamentales. Comencemos con el registro histórico.

Respecto al origen del dinero suele contarse básicamente la historia de la evolución del trueque hasta llegar a la moneda. Una de estas historias, es brindada en un texto reciente por el profesor de Columbia Xavier Sala-i-Martin

⁵ En este trabajo no abordaremos la versión marxista de la moneda mercancía (Lapavistas). La razón es que, si bien esta concepción comparte con el análisis tradicional el espacio de las mercancías, su intencionalidad política y las consecuencias que se sacan son diferentes a la de la teoría tradicional. No se intenta justificar la neutralidad del mecanismo de mercado sino fundamentar la ley del valor trabajo que sirve para denunciar la transparencia de este mecanismo. Desde la perspectiva que nos interesa abordar en este trabajo, no es pertinente entonces agruparlas por las diferencias en el horizonte de sentido que trazan.

(2015), quien nos dice que el dinero aparece alrededor del año 3000 a.C en Sumeria en forma de cereal (cebada) y que la gente aceptaba el pago de su salario en esta forma, no porque se fueran a comer la cebada, sino porque era un medio de cambio para poder comprar todos los productos que querían y podían consumir. Sin embargo, era difícil transportar la cebada. Ésta fue sustituida por el siclo de plata (Polvo), que era más liviano que la cebada, pero exigía una balanza para establecer la equivalencia en cada transacción. No fue sino hasta el año 640 a.C, según Sala-i-Martin que se inventaron las monedas bajo el dominio del imperio romano y se expandieron.

Este tipo de narrativa ha sido uno de los ejes fundamentales para comprender el dinero, y tiene como horizonte de comprensión una economía de trueque. En términos más precisos, la imagen central es la de un espacio de mercancías, en la que el dinero es algo posterior al orden mercantil. Esta imagen es muy potente por el significado y las consecuencias que se desprenden de la misma. Impregna el espíritu de los grandes conceptos neoclásicos como la ley de Say, la ley de Walras, la teoría cuantitativa del dinero, la neutralidad del dinero, la teoría de los fondos prestables etcétera.

No obstante, el dinero conceptualizado bajo el espacio de la mercancía tiene diferentes versiones. En su versión básica, suele negarse el dinero (modelos de precios relativos o de intercambio puro). En las versiones que intentan explicar su origen aparece como una mercancía *especial*. En Carl Menger (1840-1921), por ejemplo, es la mercancía más vendible (Menger, 1892), y en los modelos contemporáneos es el dinero fiduciario.⁶ Por otra parte, el espacio de mercancías ha servido también como *benchmarking* para analizar la realidad, la cual se juzga como desviación respecto al mundo normativo. Desde esta perspectiva el dinero aparece notablemente como una fricción. En estas coordenadas también se piensa su existencia, su esencia y su esencialidad. Así, se deduce el *ser* del dinero, como sucede en quienes lo conceptualizan como memoria (Kocherlakota). Por último, el espacio de las mercancías ha permitido pensar y justificar la manera como se elige el dinero, como sucede en los modelos de búsqueda (Kiyotaki & Wright) que surgen en la década de 1990 tratando de solucionar parcialmente los problemas que genera la introducción del dinero en el modelo de equilibrio general (Hahn).

⁶ Para algunos, debido a los trucos con los que se ha introducido, se trata más de un conjunto de reglas, una “institución”, que de una mercancía.

Dentro de estas versiones, la moneda mercancía se caracteriza por que la función primordial del dinero es la de medio de cambio. Las demás funciones, como la unidad de cuenta y el depósito de valor, son derivadas de la de medio de cambio o son marginales. Otra característica en esta concepción es que la oferta de dinero suele ser exógena,⁷ y esto tiene como consecuencia que “nunca puede ser impulsado por el crédito... [pues] se supone que los bancos no crean dinero porque se los considera como intermediarios financieros, con el suministro de dinero determinado por las acciones exógenas del banco central, como en el monetarismo” (Parguez & Seccareccia, 1999). Desde esta perspectiva, los bancos no crean dinero, y el crédito es esencialmente una transferencia de un poder de compra ya existente, lo que nos lleva a la idea de que el crédito no puede desestabilizar el mecanismo de mercado, idea ya implícita en la idea del trueque. La inestabilidad sólo puede ser exógena, como por ejemplo en los modelos *RBC* (ciclos económicos reales) donde el cambio tecnológico y los cambios en la productividad sacan a la economía del equilibrio. Lo esencial entonces para los teóricos del valor subjetivo es que en el largo plazo el mercado se vacía o está en equilibrio, por analogía, como sucede en el trueque.

Por último, y como consecuencia de lo anterior, el dinero también es neutral en el largo plazo, porque si el dinero actúa como en el trueque, no debe afectar las variables reales, es decir, los precios relativos o razones de intercambio en equilibrio. Las consecuencias de la neutralidad monetaria son importante y como veremos más adelante posibilitan diferentes mundos.

La moneda como relación social

En este apartado, dentro de lo que se denomina el dinero como relación social,⁸ se agrupan algunas variantes que incluso podrían aparecer como contradictorias pero que tienen más elementos en común que divergencias (Dequech).

⁷ Los modelos del denominado nuevo consenso macroeconómico (*New-Keynesians & New Classicals*) adoptan la endogeneidad del dinero sin tener una teoría del dinero endógeno, en el que el mecanismo de equilibrio se logra por la tasa natural de interés.

⁸ No abordaremos otras vertientes que podrían agruparse bajo la concepción de un análisis monetario y social, como el análisis de los medios de pago presentado por Jean Cartelier, o el análisis macromonetario marxista (Foley, Duménil, Moseley).

Se trata de las dos variantes de la teoría del dinero estatal: la teoría del dinero crédito⁹ y la teoría convencionalista de la moneda (Aglietta & Orléan).

Las concepciones del dinero como relación social tienen una narrativa muy diferente a las historias del trueque. Una de estas versiones, por ejemplo, se emplaza en las guerras por la tierra fértil entre comunidades en Egipto y Mesopotamia y su posterior unificación en imperios. Este proceso de centralización (El palacio) fue clave para el desarrollo de la escritura y la ley, pero también de las unidades de cuenta. El Shekel (Mesopotamia) y el Shat (Egipto) fueron las primeras unidades de cuenta, que ya se registraban en Mesopotamia hacia el año 3000 a.C., y por medio de jeroglíficos en tabletas permitían llevar las cuentas. Esta contabilidad fue administrada por los principales jerarcas. Así, determinaron los gravámenes de las distintas jerarquías sociales y su legitimidad descansaba en el prestigio del soberano (Aglietta, Ponsot, & Ould Ahmed).

En primer lugar, desde esta perspectiva se rechaza con fuerza la idea de que el orden mercantil es primero y la moneda se introduce después. Se cuestiona la idea de que “en el principio fueron los mercados” (Williamson y Wright, 2010) y se parte reconociendo la naturaleza social del origen del dinero (Ingham, 2010). Estas teorías comparten la idea de que la moneda es el vínculo social fundamental. Así, sin moneda no hay sociedad, a diferencia de lo que sucede con la historia del trueque. Se muestra como en las crisis monetarias las sociedades se desgarran cuando la moneda se empieza a desintegrar. El robo y los saqueos se vuelven la norma del comercio, volviendo al estado hobbesiano en la que “el hombre es un lobo para el hombre”.¹⁰ Así, el análisis de una economía moderna debe corresponder al de una economía monetaria de producción.

En segundo lugar, las teorías señaladas anteriormente comparten una concepción temporal en la que el tiempo es un fenómeno irreversible y que hace que todo no suceda a la vez. Hay una diferencia entre pasado y futuro,

⁹ Por supuesto, algunas concepciones necesitan ser precisadas. Como veremos, algunas variantes del dinero crédito, se generaron teniendo en mente el tipo de análisis del espacio de las mercancías (Wicksell).

¹⁰ El origen de esta frase se remonta hasta la *Asinaria* de Plauto (alrededor de 200 a.C.) y las *Epístolas morales* de Séneca. La versión hobbesiana aparece en la “Epístola Dedicatoria” de su obra *De Cive* (1642). Para una discusión sobre su contexto y significado véase <<http://www.acoruna.uned.es/noticias/noticia/2703>>.

lo que significa que el tiempo tiene una flecha temporal. Se reconoce a plenitud la incertidumbre,¹¹ pero también la concatenación de pasado y presente (Tiempo histórico).

En tercer lugar, y a nivel metodológico, se trata de una aproximación que otorga relevancia a los registros históricos. Las historias que se recogen en esta concepción atribuyen una importancia decisiva al poder soberano centralizado y a la unidad de cuenta establecida para pagar las obligaciones, aunque no se descarta la confianza como elemento intersubjetivo (Aglietta & Orléan). Así, el énfasis en el poder, la soberanía y las tensiones entre distintas clases sociales aparecen como *explanans* centrales en la constitución del dinero, siendo este análisis favorable a la interdisciplinariedad.

En cuarto lugar, la función de unidad de cuenta es central y no derivada de la función de medio de cambio. Sólo por medio del establecimiento de una unidad de cuenta, es cuando pueden llevarse a cabo el descargo de obligaciones, el pago de impuestos y transacciones comerciales.

En quinto lugar, hay una *teoría endógena del dinero*, a diferencia de la endogeneidad operativa que adoptan los modelos del nuevo consenso. Esta teoría explica como el dinero surge en el sistema y como se distribuye. Este mecanismo de creación endógeno, hace que las curvas de oferta y demanda de dinero no sean independientes y se crea un poder de compra que no estaba en la economía, lo que genera mecanismos intrínsecamente inestables en las economías.

Por último y como elemento central, el dinero es no neutral tanto a corto como a largo plazo. La producción, el empleo, el consumo, la inversión, la distribución de la renta, entre otros, se ven profundamente afectadas por los precios nominales. Así, se rechazan los conceptos de tasas naturales (de interés y de desempleo) y la inflación no es un fenómeno monetario, sino que da pie a otras interpretaciones, como la de una puja distributiva (Robinson, 1962).

Entre la concepción de la moneda mercancía y la de la relación social hay una ruptura epistemológica, metodológica y política. Si bien hay desacuerdos al interior de las concepciones de la moneda como relación social, podría decirse que están alrededor de un mismo punto de partida. Así, en estas

¹¹ Paul Davidson, mediante Keynes, muestra por ejemplo que la demanda de dinero tiene sentido por la incertidumbre. Pero también es clave para explicar la no soberanía de los deseos y las creencias de los seres humanos en la teoría mimética de la moneda (Dequech).

concepciones, hay una fuerte conexión entre la comprensión del dinero, las finanzas y la soberanía.

Es pertinente señalar que algunas perspectivas contemporáneas, aunque con diferentes propósitos, han pretendido integrar las dos “naturalezas contradictorias” del dinero (Aydinonat, Hodgson, Lawson). En este caso, el dinero es una especie de Dios Jano; el Dios de la mitología romana, que puede mirar al mismo tiempo para dos lados opuestos. Aunque estas perspectivas aumentan el grado de complejidad en la explicación, pensamos que sí trazan horizontes diferentes. A diferencia entonces de estas perspectivas, intentamos mostrar algunos mundos que se posibilitan a partir de estas concepciones monetarias, y como estos mundos deben ser disputados políticamente.

Mundos monetarios disputados

Como vimos, la concepción del dinero como relación social, permite establecer que las políticas monetarias no son neutrales ni en el corto ni en el largo plazo. Por el contrario, desde la perspectiva de una economía de trueque, no tiene sentido que la moneda, que es algo que no se quiere en sí mismo, pueda afectar el sector real.

Las consecuencias que se deducen del postulado de la neutralidad son importantes. Al señalar que la oferta de dinero no tiene consecuencias en la cantidad de bienes que se producen, ni en la cantidad de empleo, se traza una frontera de lo que es posible y lo que debería hacerse.

En primer lugar, una impresión monetaria, por la vía de una emisión de títulos de deuda que son comprados por el sector privado o el banco central, y que aumentaría la demanda de bienes y servicios, no aumentará la cantidad de bienes que las empresas esperan producir, ni las contrataciones de más trabajadores (Davidson, 2009). Por el contrario, una impresión monetaria causaría sólo el aumento de los precios, y, por lo tanto, inflación. En resumen, el aumento del gasto público mediante la emisión de deuda es inflacionario, por lo que la neutralidad ha logrado trazar cognitivamente la frontera de que es inflacionario y lo que no.

El relato de la inflación como fenómeno monetario funciona como paraguas cognitivo para imposibilitar las acciones del banco central tendientes a impulsar la economía, con el miedo latente de la inflación. Eso sí, a menos que se trate de rescatar a los bancos, lo que revela la asimetría de poder en la

disputa por el control y la creación monetaria. Lo cierto es que el discurso del fantasma inflacionario es de amenaza y de miedo y ha logrado desactivar los poderes del banco central, además se ha exacerbado con el reciente caso hiperinflacionario de Venezuela.¹²

Por el contrario, al rechazar este postulado, se puede ver que el gasto público es necesario para llevar la economía al pleno empleo, es decir, para comprar lo que el mismo sector privado no pudo comprar. Si el gasto público genera mayor producción no debería ser inflacionario. Al pensar por fuera del marco de la neutralidad, la inflación tiene otro modo de ser asociado a los *commodities* y al conflicto.

En segundo lugar, el rechazo de la neutralidad permite visualizar los vínculos que hay entre la tasa de interés y la distribución funcional del ingreso (Rochon y Setterfield, 2007), y a su vez, los efectos de esta distribución en el crecimiento económico. Así, desde esta perspectiva, una baja tasa de crecimiento económico, está relacionada con una menor participación de los salarios en el ingreso nacional, lo cual se observa en la mayoría de países que han adoptado criterios de inflación objetivo. Esta perspectiva teórica ha abierto explicaciones fructíferas para entender el bajo crecimiento de la economía mundial desde la crisis de 2008 y por consiguiente la premisa de que un periodo de prosperidad económica sostenible debe estar basado en menores desigualdades tanto de la distribución personal como en la distribución funcional del ingreso. En Colombia, por ejemplo, la desinflación desde la década de 1990 está ligada a la pérdida de la participación salarial en el ingreso (Moreno, 2014).

En tercer lugar, la no neutralidad del dinero está ligada al rechazo de la ergodicidad,¹³ la cual fue postulada por Paul Samuelson para justificar la no dependencia de las trayectorias (*Hysteresis*), con ello se podía justificar que los mercados volvieran al equilibrio sin depender del contexto específico. Este postulado plantea entre otros, que la distribución del ingreso no es sensible a las condiciones iniciales, sino que emerge de determinada manera del equilibrio del mercado (Samuelson). El rechazo a la ergodicidad lleva entonces

¹² La hiperinflación también tiene otras explicaciones como la exacerbación del conflicto distributivo, la escasez artificial, la escasez de divisas, las expectativas, etc., y no la simple creación de dinero.

¹³ Propiedad de un sistema, por el cual los promedios temporales de unas variables, son iguales a sus promedios estadísticos.

a que no podemos dar por sentados los resultados y las consecuencias de las decisiones económicas.

Es interesante observar que la performatividad del conocimiento es uno de los ejes que hacen que la ergodicidad se debilite, pues las decisiones y resultados económicos están influenciados fuertemente por las creencias que las personas tienen, lo que no pasa cuando determinísticamente se asume que el resultado es independiente de las condiciones iniciales. En el caso de la inversión, por ejemplo, las creencias y estados emocionales, que Keynes llamó *los espíritus animales*, desempeñan un papel trascendental que saca este proceso de la simple toma de decisión racional. Un ejemplo interesante de la performatividad y no ergodicidad, fue la manera en que George Soros, en 1992, logró derrotar las acciones del banco de Inglaterra para controlar la libra inglesa, pues por medio de la venta masiva de libras, hizo que el mercado imitara sus movimientos, con lo que las acciones del banco central para frenar la devaluación de la libra no fueron exitosas.¹⁴

Por otra parte, la no ergodicidad y la incertidumbre, explican la demanda de dinero, pues como señaló Paul Davidson (2009): “la no neutralidad implica que las personas reconocen que, en un mundo incierto (en lugar de predecible o arriesgado), la posesión de dinero proporciona la flexibilidad que permite aprovechar las oportunidades imprevisibles, y también autosegurarse contra eventos no asegurados”. Desde esta perspectiva, la razón que hace que se prefiera un activo que tiene poco o nulo rendimiento como el dinero, en lugar de otros activos que tienen un mayor rendimiento, está en la incertidumbre, en las creencias sobre el futuro, por lo que no sólo, ni fundamentalmente, se puede explicar la demanda de dinero por el motivo de transacciones.

En cuarto lugar, al tomar en serio la noneutralidad del dinero, no se puede dar por sentado que el mercado llegará al equilibrio, pues la inestabilidad hace “que nuestra existencia real se encuentre en la transición entre posiciones de equilibrio nunca alcanzadas” (Minsky). El rechazo de la noción de equilibrio y su poca pertinencia está asociada con la no neutralidad del dinero en el largo plazo, pues muestra que no nos dirigimos teleológicamente hacia el equilibrio, debilitando el análisis basado en la importancia de las fuerzas del mercado para determinar los precios. De esta manera se rechazan

¹⁴ <<https://www.gurusblog.com/archives/como-george-soros-tumbo-la-libra-esterlina/17/05/2014/>>.

conceptos como la tasa natural de interés, que ha sido recuperado en el análisis tradicional y sirve de base a los bancos centrales, por medio de la regla de Taylor, para tomar decisiones (desplegar mundos) tratando de llevar la economía al equilibrio.

Así, la tasa de interés en la concepción de la moneda como relación social, no aparece como un precio, sino como una variable distributiva que influye en el reparto del ingreso entre grupos que poseen riqueza financiera y quienes no la poseen.

En quinto lugar, está el propósito de la banca. Las diferentes concepciones de la moneda permiten establecer un *ser* diferente para ésta. Desde la moneda mercancía, los bancos simplemente son intermediarios financieros, mientras que, desde la perspectiva de la moneda como relación social (deuda), los bancos crean dinero, lo que suele generar inestabilidad en una economía capitalista. Dentro de este contexto, el propósito de la banca cambia, pues ya no se trata de que los bancos compitan para lograr la estabilidad del sistema financiero, bajando los costos de los préstamos, sino de bancos de desarrollo que apoyen con crédito barato las actividades productivas, que lejos de distorsionar el mecanismo de precios y el mercado (un mecanismo intrínsecamente inestable), puedan volverlo más estable.

Lo mismo puede decirse del propósito del banco central. En términos conceptuales, la independencia del banco central surge de la concepción de que el dinero y la deuda son cosas separadas, es decir, la idea del dinero mercancía. Así, por un lado, se tiene la deuda, por ejemplo, la emisión de un bono de un gobierno o de una empresa y que debe pagarse, y por el otro lado el dinero, que es un medio de cambio y que no debe pagarse. No obstante, las instituciones financieras utilizan cada vez más los papeles de deuda que tiene en su poder, como “medio de pago”, para préstamos que financian sus operaciones diarias en el mercado interbancario.

Así, la deuda es utilizada cumpliendo la función de medio de cambio y depósito de valor, lo que genera una frontera difusa en el modelo de independencia. La disputa por el tipo de banco central también incluye el modelo organizacional de gobernanza y su propósito; se debate si debe tener como objetivo la estabilidad de precios y ser independiente del gobierno, o debe tener objetivos de desarrollo como el pleno empleo y un modelo de gobernanza democrático y participativo.

En sexto lugar, el enfoque tradicional para afrontar los déficits de balanza comercial (mayores importaciones que exportaciones), sugiere que la tasa de

cambio flexible debe ser el mecanismo que logre absorber ese choque. Este enfoque parte de la idea de que los déficits comerciales, son causados simplemente por un exceso de dinero, por lo que el ajuste vía tasa de cambio elimina este exceso, reduciendo las importaciones. Así, en el largo plazo, los déficits de balanza comercial no afectan los precios relativos y, por consiguiente, el empleo. De este modo las devaluaciones a largo plazo no son contractivas y el mecanismo de ajuste, y su operación, no son otra cosa que la creencia en el postulado de la neutralidad del dinero.

A nivel histórico, la lucha política por la instauración del mecanismo global de ajuste de los déficits comerciales, se dio en la conferencia de Bretton Woods de 1944. El máximo representante de Estados Unidos era Harry White y el del Reino Unido era John Maynard Keynes. Por el contrario, la propuesta de Keynes, partía de la base de que el ajuste por los precios, era incompatible con la búsqueda del pleno empleo. Keynes planteó que el mecanismo de ajuste del comercio internacional requería que los países “acreedores” o superavitarios se hicieran cargo del déficit del país deudor o deficitario. Keynes recomendó un régimen de cambio fijo ajustable y que Estados Unidos, aceptara hacerse cargo del déficit comercial de los países europeos, que debían reconstruirse después de la guerra, y necesitaban las importaciones estadounidenses.

De este modo planteó una caja de compensación global por medio de una moneda internacional denominada Bancor que solucionara los desequilibrios globales. Este mecanismo partía entonces de reconocer que el dinero no era neutral y que el ajuste vía tasa de cambio iba a generar mayores inestabilidades.

Por último, la concepción de las Zonas Monetarias Óptimas (Mundell), partiendo de la concepción del dinero mercancía, en la que el dinero es sólo un numerario, fue fundamental en la arquitectura de la creación de la zona euro. Por el contrario, desde la perspectiva alterna se señala que el vínculo entre dinero y soberanía es necesario para la autonomía de los países. La experiencia de algunos países europeos muestra quienes han sido los ganadores y quienes los perdedores de estos arreglos monetarios.

Así, es importante disputarle al euro una moneda posible como el Bancor, que tiene en cuenta la no neutralidad del dinero, y la necesidad de reglas mundiales para lograr el pleno empleo en el mundo y corregir los desequilibrios que tienen efectos en la producción y el empleo.

En resumen, la disputa por la noneutralidad del dinero es fundamental porque permite bosquejar otras maneras de ser del mundo, realizar otros

diagnósticos y posibilitar la creación de mundos que deben disputarse e instituirse políticamente.

Conclusión

Es sorprendente que casi todo sobre el papel del dinero en la sociedad, por ejemplo, sobre sus efectos en perpetuar o aliviar la desigualdad social, vuelva a las preguntas básicas sobre la naturaleza de la existencia del dinero.

Nigel Dodd, *The Social Life Of Money*, 2014.

Una de las grandes preguntas que enfrenta a los economistas, es la naturaleza del dinero. En los últimos años, y como se verá en otros capítulos de este libro, han surgido nuevas aproximaciones, entre las que se encuentra la propuesta de la ontología de lo social que rechaza, por ejemplo, la definición funcionalista del dinero y postula que sus funciones son posibles por otros *mecanismos y estructuras* más profundos que las posibilitan. Por otro lado, vimos que actualmente hay algunos esfuerzos que intentan deshacer la disyuntiva de las dos naturalezas del dinero, a favor de una integración.

A diferencia de estas perspectivas, aquí se ha desarrollado una vieja idea del gran economista Roy Harrod quien señaló que “El dinero es un fenómeno social, y muchas de sus características actuales dependen de lo que la gente piensa que es o debería ser” (Harrod, 1972). Así, en lugar de postular estructuras más allá de la experiencia, se pretende hacer énfasis en cómo la forma en la que abordamos el dinero afecta la manera en que nos comportamos como agentes en la economía.

Se desplaza el eje tradicional de la epistemología, para situarnos en la perspectiva de los mundos que se pueden construir o se han construido a partir de cada concepción. A grandes rasgos, es lo que se ha venido a llamar performatividad. No obstante, desde nuestra perspectiva, esto no basta, porque puede llevarnos simplemente a afirmar la estabilidad de los mundos constituidos, sin tener elementos para criticarlos. Así, más que afirmar determinísticamente el vínculo que va de la teoría, con sus detalles técnicos, a la realidad, nos interesa más la forma en que las narrativas como la del trueque sirven para moldear y construir realidades.

Hemos argumentado a favor del dinero como relación social, por los mundos que se abren y las consecuencias que se producen desde la perspectiva de los que tienen menor posibilidad de ejercer poder en las diferentes relaciones sociales. Empezamos mostrando la importancia de la no neutralidad del dinero que permite señalar y desplegar vínculos que no estaban posibilitados por la concepción del trueque. Se muestra así la conexión de la noneutralidad con el crecimiento, el empleo, la inversión, la distribución, las tasas de interés y la balanza de pagos.

En primer lugar, la concepción de la moneda traza un horizonte de sentido y posibilita definir si la inflación es un fenómeno monetario o una expresión del conflicto social capitalista. Esto es importante porque las soluciones que se brinden dependen de lo que se crea es la naturaleza del proceso inflacionario (por ejemplo, deprimir una economía *versus* el costo por tener mayor empleo y tener salarios administrados).

En segundo lugar, si se definen las tasas de interés como precios para lograr el equilibrio o como variables distributivas. Esto es importante, porque la tasa natural de interés se utiliza por parte de los bancos centrales para orientar la tasa de referencia, esto es, para lograr equilibrar el ahorro y la inversión, por medio de la regla de Taylor. Por el contrario, la no neutralidad del dinero señala que el banco central cuando decide la tasa de interés de referencia, está tomando partido en la manera en que distribuye el ingreso.

En tercer lugar, la teoría endógena del dinero permite tener otra comprensión de lo que hace el sistema financiero y que desmiente la idea de que se intermedia el ahorro hacia la inversión. Así, surge la disputa por el tipo de banca que se posibilita desde la concepción de la moneda; si una banca de desarrollo o una banca tradicional.

En cuarto lugar, si el objetivo del banco central debe preocuparse sólo por la inflación o debe tener otros objetivos; de si su gobierno pretende ser democrático y representativo o por medio del discurso tecnocrático desmantelar la democracia.

En quinto lugar, la concepción de la moneda también está ligada al debate sobre el tipo de finanzas públicas y los efectos que tiene en la economía. Tenemos entonces la disputa por las finanzas sanas y las fianzas funcionales que parten de una concepción diferente sobre la estabilidad del mercado y por lo tanto el Estado.

En sexto lugar, la manera como se analiza y se resuelve el problema de balanza de pagos, y que desde la perspectiva tradicional es causado por un

exceso o falta de dinero que puede ser corregido por la tasa de cambio flexible sin generar efectos a largo plazo. A esta visión se le oponen las cajas de compensación, inicialmente propuesta por Keynes, que señala que los desbalances tienen causas estructurales que es necesario corregir por medio de reglas. A su vez, se señala que los movimientos de tasa de cambio sí afectan las variables reales (el dinero no es neutral), por lo que una devaluación sí puede tener efectos contractivos.

Por último, está la disputa por las zonas monetarias y el tipo de arreglos institucionales como el Banco Central Europeo. Así, el euro surge de una concepción monetaria que no está relacionada con la soberanía nacional.

Antes de terminar, es importante señalar que hasta que no se pongan en práctica algunas propuestas como las del Bancor y las cajas de compensación, los países cuyas monedas no están bien posicionadas en la jerarquía monetaria, encuentran restricciones a la posibilidad de operar las finanzas funcionales, por lo que estos países deben tratar de aumentar su espacio de política poniendo controles de cambio, controles de capital y teniendo estrategias para aumentar la cantidad de divisas, entre otros, y así poder utilizar la tasa de interés para objetivos domésticos. Sin embargo, es importante no perder de vista en medio de las restricciones, que las concepciones de la moneda despliegan diferentes posibilidades que deben ser disputadas políticamente.

Bibliografía

- Boldyrev, I., & Svetlova, E. (2018). *Enacting Dismal Science: New Perspectives on the Performativity of Economics*, Londres: Palgrave Macmillan.
- Callon, M. (1998). *The Law Of the Markets*, Oxford :Wiley-Blackwell.
- Callon, M. (2007). “What Does It Mean to Say That Economics Is Performative?”, en D. MacKenzie, F. Muniesa, & L. Siu, *Do economists make markets? On the performativity of economics*, Princeton: Princeton University Press, pp. 311-357.
- Cooper, M., & Konings, M. (2016). “Pragmatics of Money and Finance: Beyond Performativity and Fundamental Value”, en *Journal of Cultural Economy* , vol. 9, núm. 1, pp. 1-4.
- Davidson, P. (2009). *The Keynes Solution: The Path to Global Economic Prosperity*, Macmillan.

- García-Parpet, M.F. (2008). “The social construction of a perfect market. The Strawberry auction at Fontaines-en-Sologne”, en M. Donald MacKenzie, *Do economists make markets? On the performativity of economics*, Princeton: Princeton University Press, pp. 20–53.
- Guala, F. (2008). “How to do things with experimental economics”, en M. Donald MacKenzie, *Do economists make markets? On the performativity of economics*, Princeton: Princeton University Press, pp. 128–162.
- Harrod Roy (1972). *El dinero*, Barcelona: editorial Ariel.
- Hodgson, G. (2016). *Conceptualizing capitalism*, Chicago: Chicago Press.
- Ingham Geoffrey (2010). *Capitalismo*, Madrid: Alianza Editorial.
- MacKenzie, D., & Bamford, A. (2018). “Contraperformatividad”, en *New Left Review*, núm. 113, pp. 99–126.
- MacKenzie, D., Muniesa, F., & Siu, L. (2007). *Do economists make markets? On performativity of economics*, Princeton: Princeton University Press.
- Menger, C. (1892). “On the Origin of Money”, en *The Economic Journal*, pp. 239–255.
- Merleau-Ponty, M. (2011). *La fenomenología y las ciencias humanas*. Buenos Aires: Prometeo.
- Moreno, A. (2014). “Política monetaria y distribución funcional del ingreso”, *Documento escuela de economía*, núm. 50, pp. 1–39.
- Muniesa, F. (2014). *The Provoked Economy: Economic Reality and the Performative Turn*, Nueva York: Routledge.
- Parguez, A., & Seccareccia, M. (1999). Credit theory: monetary circuit approach, en J. Smithin, *What is money?*, Nueva York: Routledge, pp. 101–123.
- Putnam, H. (2009). *El desplome de la dicotomía hecho-valor y otros ensayos*, Barcelona: Paidós.
- Robinson, J. (1962). *Essays in the Theory of Economic Growth*, Londres: Macmillan.
- Rochon, L.P., & Setterfield, M. (2007). “Interest Rates, Income Distribution, and Monetary Policy Dominance: Post Keynesians and the “fair rate” of interest”, en *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 30, núm. 1, pp. 13–42.
- Sala-i-Martin, X. (2015). *Economía en colores*, Barcelona: Conecta.
- Scitovsky, T. (1969). *Money and the Balance of Payments*, Chicago: Chicago University Press.
- Williamson, S. and Wright, R. (2010). “New Monetarist Economics: Methods”, forthcoming in the *St. Louis Federal Reserve Bank Review*.

Imaginarios, expectativas y moneda. Reflexiones de la experiencia argentina en el siglo XXI

*Pablo Chena
y Alexandre Roig*

Introducción

LA HISTORIA POLÍTICA Y ECONÓMICA DE LA ARGENTINA parece atrapada, desde mediados del siglo XX, entre dos extremos. Uno asociado con los intereses de los sectores populares, articulados en el peronismo, basado en una idea de desarrollo económico impulsado desde políticas de demanda keynesianas, combinadas con un proceso de industrialización nacional desde una óptica anti-imperialista. El otro, compuesto por una importante corriente conservadora que se referencia a sí misma como:

(...) la opinión ilustrada nacional e internacionalmente “incluida la de las instituciones financieras internacionales y de los principales medios de difusión”. Donde se refleja: “el pensar y sentir del sector agropecuario, del financiero, del exportador tradicional y, algo paradójico, de una gran parte del sector industrial. El acento se ve puesto sobre el orden, la disciplina, la eficiencia, el equilibrio del presupuesto, el ahorro, la confianza, la atracción de los capitales del exterior y las virtudes del sacrificio popular (Diamand, 1985: 2-3).

El movimiento pendular entre ambos proyectos políticos suele describirse por el resurgir de las crisis con políticas keynesianas de corte nacional y popular asociadas al peronismo.

Sin embargo, la mayoría de las veces esta etapa no dura mucho. El déficit del presupuesto crece, la balanza comercial se desequilibra, aparece el desborde sindical, surge desabastecimiento y se acelera la inflación. El proceso culmina en el agotamiento de reservas en el Banco Central y en una crisis de balanza de pagos (Diamand, 1985: 1).

En este contexto, el descontento social aumenta y desemboca en la caída institucional del proyecto nacional y popular. Sobreviene entonces el bloque histórico conservador, con sus políticas económicas de liberalización financiera y comercial, devaluación de la moneda local junto con una política monetaria ortodoxa (de crecimiento significativo en la tasa de interés), aumento en los ingresos del sector agroexportador, caída del salario real, recesión e incremento exponencial de la deuda externa acompañada de esfuerzos notables por atraer capitales externos.

El péndulo continúa con una breve mejora económica inicial, producto de la entrada de capitales y de alguna recuperación salarial, pero luego sobreviene la crisis por desconfianza en la capacidad de pago de la deuda externa contraída;

(...) el flujo de capitales extranjeros se invierte. Los préstamos del exterior que habían ingresado comienzan a huir. Se produce una fuerte presión sobre las reservas de divisas, una crisis en el mercado de cambios y una brusca devaluación, disminuye la demanda, la tasa de inflación otra vez aumenta vertiginosamente y se vuelve a caer en una recesión, más profunda aún que la anterior (Diamand, 1985: 2-3).

Desde la ciencia política esta dinámica se interpretó, por autores como Portantiero (2003: 3), como un empate hegemónico donde “cada uno de los grupos tiene suficiente energía como para vetar los proyectos elaborados por los otros, pero ninguno logra reunir las fuerzas necesarias para dirigir el país como le gustaría”.

En el presente capítulo nos proponemos reflexionar sobre esta dinámica pendular de la economía argentina, pero para preguntarnos especialmente por el magma de significaciones que mantiene unida a la sociedad, pese a las diferencias dicotómicas que existen entre los proyectos sociopolíticos en disputa. En otras palabras, nuestra tarea principal estará abocada a dar una respuesta sobre el vértice del péndulo, el motivo de la unidad pese a la tensión existente a nivel de proyectos políticos de desarrollo económico y social en pugna. Para esto recurriremos a las conceptualizaciones de Castoriadis (1986, 1997, 2013), sobre el imaginario social instituyente e instituido, extendidas, mediante teorías complementarias, a sus efectos sobre la moneda, las expectativas sociales y la dinámica política y económica de corto y largo plazo.

El imaginario de desarrollo instituyente y los imaginarios históricos de la Argentina

Si partimos de concebir, junto con Castoriadis (2013), a la sociedad como un representar-hacer colectivo anónimo que vive, interpreta el mundo y evoluciona según imaginarios sociales expresados en instituciones. Entonces son esto últimos quienes forman la conciencia de las personas sobre el sentido de sus vidas y de su existencia (Castoriadis, 1981).¹ Nuestro autor define lo imaginario social como: “creación de significaciones y creación de imágenes o figuras que son su soporte” (Castoriadis, 2013: 377); instituidas por la sociedad directa e indirectamente, en y por su lenguaje con el objetivo de hacer/representar lo histórico social. Por lo tanto, la institución de la sociedad es institución de un mundo de significaciones específicamente creadas en cada momento.

El autor diferencia dos tipos de imaginarios; el radical o instituyente social, y el instituido (en forma subordinada al primero) en un momento determinado. Al primero lo define como el magma de significaciones que mantiene la cohesión de la sociedad (Castoriadis, 1997). Un infrapoder o poder instituyente que se expresa en instituciones como la lengua, la familia, las costumbres, las ideas, y tiene la característica de que es imposible de localizar o formalizar (Castoriadis 1997). Mientras que el imaginario instituido es complemento y expresión del primero en un momento determinado, una interpretación del primero bajo ciertas circunstancias históricas. Respecto a la relación entre ambos, el autor destaca que: “La sociedad instituida es siempre trabajada por la sociedad instituyente, bajo el imaginario social establecido (instituido) corre siempre el imaginario radical (instituyente)” (Castoriadis, 1997: 5, los paréntesis son propios).

Con base en lo anterior Castoriadis (1997) diferencia “lo político” de “la política”; entendiendo al primero como la forma de articular-ejercer el poder explícito para fijar un determinado orden social y decidir los medios necesarios para alcanzar los objetivos que la sociedad se ha impuesto en ese

¹ “Llamo imaginarias a estas significaciones porque no corresponden a elementos “racionales” o “reales” y no quedan agotadas por referencia a dichos elementos, sino que están dadas por creación, y las llamo sociales porque sólo existen estando instituidas y siendo objeto de participación de un ente colectivo impersonal y anónimo” (Castoriadis, 1986: 5-6).

momento. Mientras que la segunda (la política en su concepción griega) es el espacio donde se pone en tela de juicio la institución establecida de la sociedad y sus objetivos. Potencialmente entonces, “la política” es la actividad que puede poner en cuestión, el imaginario instituyente de la sociedad.

Si dichas significaciones dan sentido a las percepciones sobre los resultados del hacer de cada sociedad (como criterio de fracaso o éxito) y su concepción sobre futuro posible y/o buscado (Castoriadis, 1997). La producción de bienes debe existir primero en el imaginario colectivo para luego convertirse en real. La conexión entre lo imaginario (como aspiración colectiva) y lo real, genera las expectativas sociales. Finalmente, el “estado de confianza” en dichas expectativas es lo que mueve a los individuos en la actividad económica de inversión, producción y consumo (Keynes, 1936).

Por lo tanto, un proyecto de desarrollo instituido es una respuesta posible, creada imaginariamente, sobre las preguntas fundamentales de la identidad social: ¿qué somos?, ¿qué deseamos ser?, ¿qué nos hace falta para alcanzarlo? Las significaciones imaginarias creadas por la sociedad para dar respuestas a estas preguntas no son, por definición, simples reflejos de lo percibido (lo sensible), de lo natural ni de lo racional. Pero tampoco son convenciones arbitrarias totalmente ajenas a estas variables ya que, de alguna manera son:

(...) presas incontestablemente de las coacciones de lo real y de lo racional, inserta siempre en una continuidad histórica y por consiguiente codeterminada por lo que ya estaba ahí, trabajando siempre con un simbolismo ya dado y cuya manipulación no es libre (Castoriadis, 2013: 236).

Si aplicamos estos conceptos al estudio del desarrollo económico argentino, podemos partir de una premisa sencilla: el imaginario de desarrollo instituyente se basa en un ascenso social permanente de las clases subalternas hasta alcanzar niveles de bienestar social similares a los de las sociedades europeas. Sin embargo, esta aspiración encuentra su límite en un sistema productivo relativamente atrasado respecto de los países señalados, lo que dificulta mejoras sostenibles en el bienestar. La combinación de ambos elementos (aspiración social y límite productivo) da como resultado un escenario económico y social de crecimiento y crisis recurrentes ciclicamente que se trasladan en expectativas frustradas y sensación de estancamiento económico de largo plazo en una dinámica que fue descrita estilizadamente en la “Introducción”.

Esta frustración recurrente respecto de las posibilidades de alcanzar las expectativas de realización del imaginario de desarrollo instituyente forjó la consolidación histórica de dos grandes imaginarios político-sociales sobre el devenir colectivo. Estas concepciones, que se disputan políticamente el lugar “de solución instituida” para el dilema que plantea el mencionado imaginario instituyente (expectativas de ascenso social limitadas por el sistema productivo) tienen las siguientes características.

- El imaginario de país primario-exportador: como idealización del modelo agroexportador vigente entre 1880-1930 (Rapoport, 2008); que promueve un modelo de desarrollo dependiente pasivamente de la división internacional del trabajo y volcado a la exportación de recursos naturales (ejemplificados en Australia, Canadá o Nueva Zelanda). Con un discurso focalizado en las virtudes de la inversión extranjera, la apertura comercial y financiera, así como la disminución de los salarios reales. Esta propuesta se articula políticamente alrededor de valores conservadores de base imperialistas (modernidad, integración a Occidente, racionalidad).
- La alternativa es el imaginario de país industrial con inclusión social: como idealización del funcionamiento económico social de la Argentina entre 1943-1955 (Rapoport, 2008). En el cual se sintetiza un capitalismo dirigido por el Estado, con impronta nacionalista, cuyo motor del desarrollo es la industrialización sustitutiva de importaciones, la asalarización y el crecimiento del mercado interno. Esta mirada se articula políticamente alrededor de valores reflejados en el peronismo (anti-imperialismo, reivindicación de los derechos humanos, la justicia social y el pleno empleo).

En términos de correlaciones de fuerzas sociales, Portantiero (2003: 3) define la puja política entre estos dos imaginarios como un empate hegemónico donde: “Cada uno de los grupos tiene suficiente energía como para vetar los proyectos elaborados por los otros, pero ninguno logra reunir las fuerzas necesarias para dirigir el país como le gustaría”. A continuación, analizamos el efecto que tiene este “empate” de ambos imaginarios sociopolíticos en la disputa por las instituciones en torno a un imaginario común instituyente y en la formación de las expectativas de desarrollo social.

De los imaginarios a las expectativas socioeconómicas y sus efectos sociales

Los imaginarios de desarrollo muestran que la relación de la sociedad con el futuro no es de simple anticipación-descubrimiento, sino de creación de nuevos escenarios a partir de construcciones sociales. El concepto imaginario que la sociedad construye sobre sí misma, el mundo que la rodea y su lugar en el mismo, definen finalmente su estrategia de desarrollo. A partir de ahí surgen y se conceptualizan los “problemas del desarrollo”, concebidos como obstáculos entre el presente y el futuro deseado en cada época. En otras palabras, los problemas sociales son los que la sociedad fija como tales y se propone resolver en función de un imaginario central.

Si nos focalizamos sólo en la esfera funcional de la economía, las expectativas económicas sobre el futuro pueden ser irrelevantes (expectativas estáticas), un reflejo del pasado (expectativas adaptativas) o una mirada calculada sobre el futuro (expectativas racionales) (Muth, 1961). Sin embargo, reconocer la importancia de la esfera imaginaria constitutiva de la sociedad implica aceptar la incertidumbre fundamental que rodea al futuro (Knight, 1921). Donde éste deja de ser concebido como algo que se debe predecir, para convertirse en un escenario a construir con base en decisiones presentes. Keynes fue categórico respecto de esta incertidumbre al señalar que: “las decisiones humanas que afectan el futuro, ya sean personales, políticas o económicas, no pueden depender de la previsión matemática estricta, desde el momento que las bases para realizar semejante cálculo no existen” (Keynes, 1963: 160).

Es la imagen del futuro lo que impulsa nuestras decisiones presentes y no el presente mismo ni una imagen adaptada del pasado. Si el futuro es una construcción imaginaria que permite lidiar con la incertidumbre, las expectativas sobre el mismo no pueden ser racionales. El concepto de Beckert (2013) de expectativas ficcionales capta esta particularidad al señalar que:

(...) los imaginarios presentes de situaciones futuras orientan la toma de decisiones a pesar de la incertidumbre inherente a la situación... Ellas están abiertas entonces a la influencia de creencias colectivas y manipulaciones de actores poderosos (Beckert, 2013: 222).

Para que los actores económicos inviertan (e innoven) debe existir cierto grado de confianza en las expectativas que forman, algo que Keynes capta claramente al señalar que:

El estado de previsión de largo plazo que sirve de base a nuestras decisiones depende, por tanto, no sólo de los pronósticos más probables que podamos realizar, sino también de la confianza con que hagamos la previsión —de qué magnitud estimamos la probabilidad de que nuestro mejor pronóstico sea equivocado—. Si esperamos grandes modificaciones, pero estamos muy inseguros sobre la forma precisa en que ocurrirán, entonces nuestra confianza será débil (Keynes, 1963: 147).

Retomando, la confianza en el imaginario instituido políticamente, respecto de cómo debería funcionar la economía para alcanzar el imaginario instituyente de desarrollo, bajo una condición de empate hegemónico como en Argentina es particularmente débil y se fundamenta en la capacidad del poder explícito para gobernar las expectativas sociales. A esto se agrega que la confianza en las expectativas económicas se basa también en que sean verosímiles y coherentes con elementos no ficcionales (ej. datos del presente, conceptualizaciones lógicas o tendencias estadísticas, Beckert, 2013). Los actores económicos evalúan su confianza en las expectativas ficcionales en función de los hechos disponibles y la concepción de su propia historia. De aquí que: “las ficciones en el plano económico son vulnerables a experiencias contradictorias en el mundo real y al menos potencialmente abiertas a adaptarse” (Beckert, 2013: 225). Es decir que en el terreno del desarrollo económico la experiencia material y la interpretación que el individuo realice de la misma, con base en su interiorización del imaginario radical, es un elemento que tensiona (o refuerza) el imaginario instituido políticamente.

Por lo tanto, si existe una disociación creciente entre el estado material actual y las promesas de ingresos futuros transmitidas en narrativas, historias o teorías económicas; la confianza en el imaginario instituido de desarrollo (que fundamenta el estado de las previsiones) se debilita. Esto se traduce económicamente en caída de la inversión, recesión, conflicto distributivo y cuestionamientos a la interpretación política vigente del imaginario instituyente y su expresión en el mercado: la moneda. Dicha tensión se expresa en un conflicto de “lo político” que puede trasladarse a “la política”.

Anteriormente señalamos que, en el caso argentino, el imaginario central de desarrollo —basado en el ascenso social— se instituye de forma inestable entre los dos imaginarios sociopolíticos que se plantean como solución al atraso productivo que frena su realización: el país primario-exportador frente al país industrial con inclusión social. La pugna por parte de ambos imaginarios

históricopolíticos se observa en la tensión que existe en el gobierno de las expectativas sociales que ambos expresan.

El imaginario de país primario-exportador (expresado hoy en un modelo económico neoliberal) gobierna las expectativas sociales desde una mirada que Roig y Chena (2019) califican como “esperansismo”; cuyo discurso político apela a la confianza en “los que saben”, ya que no puede generar casi pruebas empíricas para convencer. Ante esta dificultad apelan, en primer lugar, al experto y, en segundo, al odio por todo lo que supuestamente impide el cambio: el extranjero pobre o el “enemigo interno” representado en el otro imaginario político. Es un discurso sobre el “otro” como principal amenaza para cumplir con el imaginario instituyente (Roig y Chena, 2019). Este gobierno de las expectativas resalta un individualismo patrimonial, que supone una realización personal sobre la base exclusiva de la acumulación material y el mérito propio reemplazando la construcción de derechos o Estado, por relaciones contractuales interpersonales. La espera, la división y un “otro” que impide el cambio son los ingredientes de la aparente eficacia del “esperancismo”.

A esta concepción política se opone el imaginario de desarrollo de país industrial con inclusión social, que gobierna las expectativas del infrapoder instituyente desde un “progresismo” (Roig y Chena 2019). Es decir, desde una consigna de ascenso social progresivo resumido bajo el lema “mañana vas a estar mejor que hoy”. Aquí pondera el presente y las pruebas materiales de mejoras en el bienestar para garantizar el apoyo político.

Este último articula el modelo económico en torno a la producción y al trabajo como camino de progreso. Las mejoras materiales en una sociedad organizada implican explicitar, articular y estabilizar los conflictos entre capital y trabajo. El derecho es entonces una herramienta central de los modos de vida en común y el Estado un espacio de garantía.

Tenemos entonces dos imaginarios políticos en pugna, que se presentan como modelos societales opuestos y que gobiernan las expectativas de forma alternativa. El “esperancismo”, que propone una sociedad del sacrificio por el largo plazo y el “progresismo”, que tiene el desafío de mostrar mejoras sociales permanentes. Las instituciones expresan esta tensión entre lo imaginario, que las sociedades necesitan para dar sentido a su existencia (expectativas), y lo funcional, que permite asegurar la reproducción. En este contexto es que la moneda es posiblemente la institución que mejor expresa dicha tensión social, ya que fue creada por la sociedad como puente entre el desarrollo futuro imaginado y el presente.

La moneda como puente entre lo(s) imaginario(s) de futuro y el presente

Keynes (1963) señala como principal atributo de la moneda ser ante todo un dispositivo que vincula el presente con el futuro. Lo que, llevado a nuestro esquema conceptual, implica que la moneda es la institución que actúa como puente entre la interpretación del imaginario de futuro y el presente. Un puente de doble vía que se refleja en sus tres funciones características: *a*) como unidad de cuenta (patrón de valor): expresa la valoración social que articula la división del trabajo con base en un imaginario de futuro que delimita lo posible de lo imposible (dimensión imaginaria); *b*) como depósito de valor: expresa la confianza que existe en torno a la interpretación del imaginario social vigente (dimensión política); y *c*) como medio de pago expresa una función económica-funcional.

Castoriadis define la institución social como: “una red de simbologías, socialmente sancionada, en la que se combinan, en proporción y relación variables, un componente funcional y un componente imaginario” (2013: 211). En este sentido la moneda, como institución social, posee ambos componentes. El imaginario, que une al colectivo social en un hacer direccionado por un proceso de valorización social reflejados en la unidad de cuenta. El económico-funcional representado en conjunto de reglas monetarias que buscan garantizar la supervivencia colectiva mediante la producción y el intercambio (medio de pago).

La confianza social en la interpretación instituida políticamente sobre el imaginario instituyente de cara al futuro se refleja en la función de la moneda como depósito de valor: “nuestro deseo de mantener el dinero como un depósito de riqueza es un barómetro del grado de desconfianza de nuestros propios cálculos y convenciones sobre el futuro, la posesión de dinero real calma nuestra inquietud” (Keynes, 1963: 187).

La confianza en la moneda como puente hacia el futuro se expresa en su liquidez; un concepto ambiguo que depende de las prácticas sociales y de las instituciones (Keynes, 1963). Para este autor, la moneda es líquida porque es el símbolo en el cual se fijan los contratos que comprometen las acciones presentes al futuro, especialmente los contratos de deudas y salarios. “el hecho de que los contratos sean fijos y los salarios generalmente estables, en términos de dinero, representa sin duda un papel muy importante en el hecho de que el dinero tenga una prima de liquidez tan elevada” (Keynes, 1963: 227).

La moneda es la institución en la que se confeccionan, por un lado, los contratos de oferta de bienes y servicios por dinero y, por otro, de oferta de dinero a cambio de bienes. Los contratos y la existencia de una institución como el Estado para obligar a su cumplimiento son fundamentales para que exista confianza en la moneda según Keynes (1963).²

Aglietta y Orléan (2002) y Thérét (2008) descomponen la confianza en la moneda en tres componentes o formas. *La confianza metódica* expresada en la rutina, donde la moneda se acepta por la adhesión de todos a una norma explícita: la creencia de que será aceptada también en el futuro. *La confianza jerárquica*, que muestra la confianza en la autoridad del Estado que la respalda y tutela a partir de la institución del banco central; quien establece sus reglas de funcionamiento y el poder legal de hacerlas cumplir. Finalmente, en el nivel superior se encuentra la *confianza ética* en la moneda como adhesión y compromiso a los valores sociales fundamentales (Thérét, 2008).

En nuestro esquema conceptual, esta última confianza representa la adhesión a los valores sociales (de uso y de cambio) expresados por la interpretación vigente del imaginario instituido (confianza en “la política”), mientras que la confianza jerárquica expresa la confianza en la capacidad de “lo político” para imponer (por medio del banco central), la cadena de equivalencias. Finalmente, la confianza metódica es la confianza económica-funcional en la institución del mercado (dimensión económica).³

Hasta aquí vimos que la moneda opera como puente entre el presente y la incertidumbre futura a partir de la construcción (por medio de sus funciones) del hacer social a partir del imaginario de futuro instituido. Por otra parte, observamos que su efectividad (como institución) depende de la confianza social sobre la política y lo político. Sin embargo, ¿cómo se produce este puente transformador? Para responder a este tipo de interrogante Deleuze y Guattari (2013) separan al *dinero de alta potencia*, como flujo de dinero-crédito

² Para Keynes el Estado “no sólo debe arrogarse el derecho de forzar el cumplimiento del diccionario sino también de escribir el diccionario” (Keynes, 1930: 5).

³ Según Castoriadis (1997) “lo político” refiere al poder explícito ejercido por instituciones que pueden emitir imperativos sancionables. Mientras que “la política” refiere al infra-poder que la sociedad ejerce sobre todos los individuos que produce y que es anterior al poder explícito. Sobre la superioridad de este último Castoriadis expresa que: “El amo de la significación sienta cátedra por encima del amo de la violencia” (Castoriadis, 1997: 7).

utilizado para crear bienes; del dinero de *baja potencia*, que sirve como poder adquisitivo para adquirir bienes existentes.

Más específicamente, para Deleuze y Guattari (2013) las sociedades capitalistas están atravesadas por dos tipos diferentes de dinero, por un lado, el que circula como medio de pago y representa el poder adquisitivo que reciben los trabajadores como salario por su trabajo (dinero de baja potencia) y, por otro, el que es percibido por las empresas como financiamiento o crédito (dinero de alta potencia). El primero es el caso de la moneda como mercancía o ingreso (una determinada cantidad de moneda que se utiliza en el intercambio). Mientras el segundo representa al dinero como flujo de financiamiento o capital que se crea y destruye permanentemente. Los autores establecen esta interesante separación porque consideran que ambos aspectos de la moneda son incomparables, ya que sus potencialidades (o potencias) transformadoras son totalmente diferentes. El dinero ingreso representa el poder de compra del trabajador para adquirir bienes de consumo existentes y que, por lo tanto, se les imponen previamente para su consumo. En cambio, el crédito es una fuerza prospectiva que permite crear o destruir bienes en el futuro.⁴

En este sentido, la moneda ingreso tiene una relación de subordinación al dinero como capital (o crédito). Los trabajadores pueden, con el poder adquisitivo que reciben, optar por consumir una determinada gama de bienes existentes o ahorrar como apuesta a consumir bienes hoy inexistentes. En cambio, las empresas, los bancos y el Estado tienen, por medio del crédito, capacidad de prescripción sobre la gama de bienes que se producirán en el futuro. De esta forma queda explícito que el primero es una reserva de valor para enfrentar pasivamente la incertidumbre sobre la correspondencia entre el dinero y los bienes en el futuro, mientras que el segundo es adelanto de capital para traer el imaginario de futuro al presente (volver en acto las representaciones).

En definitiva, el puente monetario al imaginario es un flujo creativo de alta potencia que requiere formas elevadas de confianza (confianza ética), lo que fue interpretado por la teoría económica heterodoxa al destacar, como principales funciones del dinero, la unidad de cuenta y flujo de crédito. La transición entre lo imaginario y lo real, que se expresa en la moneda como depósito de valor, requiere un nivel de confianza media (jerárquica) para operar.

⁴ En otras palabras, es el que permite al capitalismo crear las necesidades sociales que el mismo sistema satisface en una dinámica expansiva ilimitada (lo que Castoriadis llamó la autonomía de la técnica como imaginario reinante en la modernidad).

Finalmente, el dinero como reserva o representación de poder adquisitivo es el que llega a los trabajadores en la esfera económico-funcional para garantizar su supervivencia con la adquisición de bienes producidos. Este último es de baja potencia y requiere de una simple confianza metódica-repetitiva y rutinaria para funcionar (Cuadro 1).

Cuadro 1. La institución de la moneda en sus dos esferas

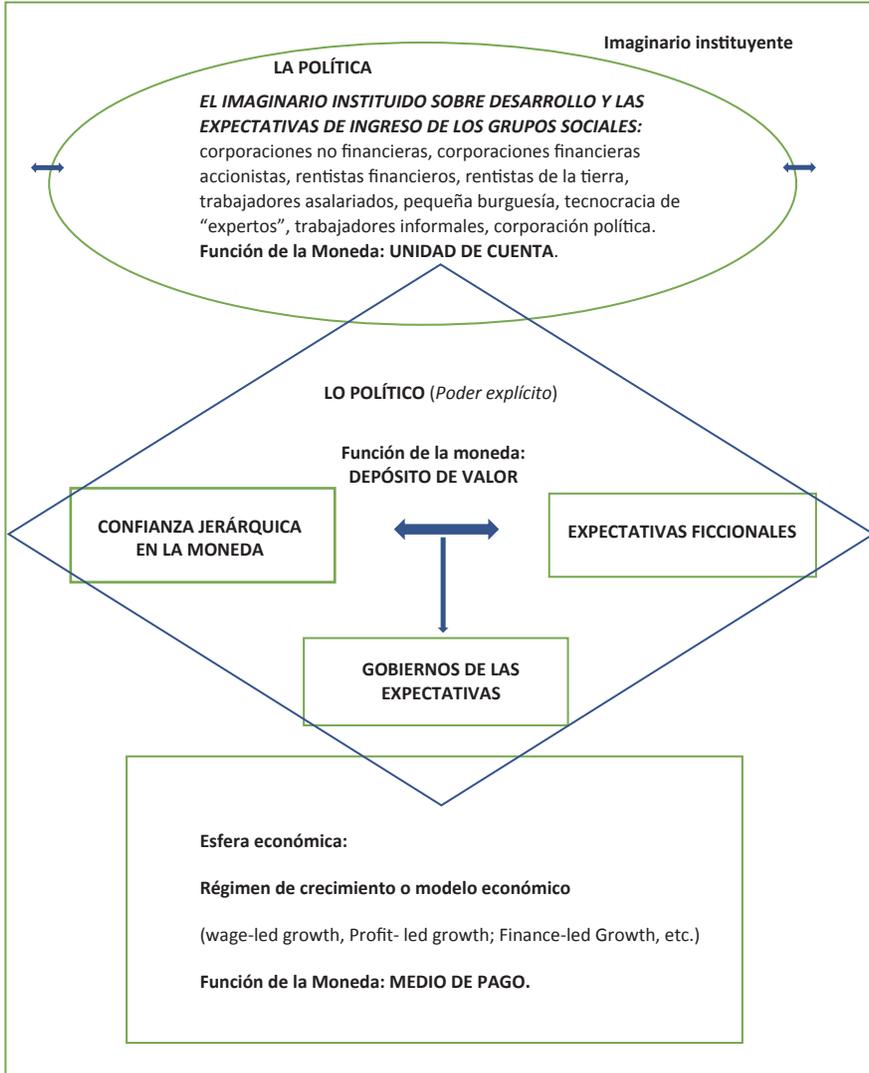
ESFERAS MONETARIAS	ECONÓMICA-FUNCIONAL	IMAGINARIA
Concepción del dinero	Neutral	Puente entre el presente y el futuro
Forma	<i>Stock</i>	Flujo de crédito
Función principal	Medio de pago	Unidad de cuenta
Representación	Poder adquisitivo	Creación de nuevos bienes
Construcción	Instrumental	Política
Confianza	Metódica	Jerárquica-Ética
Formación de Expectativas	Estáticas, adaptativas o racionales	Ficcionales
Escenarios	Repetición	Innovación
Legitimación teórica	Teoría neoclásica	Teoría política y teoría económica heterodoxa

Fuente: elaboración propia.

Al incorporar este marco conceptual monetario en nuestro esquema previo se aprecia que las expectativas de futuro de los diferentes grupos sociales se articulan en un imaginario de desarrollo social y que la moneda actúa como puente entre éste y el circuito económico. Lo anterior se expresa en la función del dinero como unidad de cuenta (asociado con la confianza ética) y depósito de valor (asociada con la confianza jerárquica). En términos de Castoriadis (1997), lo anterior se traduciría en una confianza social en “la política” y en “lo político” respectivamente. En este sentido, el origen de la inestabilidad monetaria (inflación) refleja la desconfianza social en el imaginario instituido sobre desarrollo o en la potencia de lo político para ejecutarlo.

En resumen, la confianza en el imaginario instituido (como interpretación del imaginario instituyente) respecto de cómo debería funcionar la economía y en la capacidad del poder explícito (lo político) de ejecutarlo, se traduce en expectativa económica para los diferentes grupos sociales. Un elemento fundamental en las decisiones de inversión que definen el régimen de crecimiento vigente, su estabilidad y las posibles causas de su agotamiento (Cuadro 2).

Cuadro 2. Relación entre imaginario, moneda y esfera económica



Fuente: elaboración propia.

El estado de confianza social en el imaginario de desarrollo vigente y en las expectativas que genera se refleja en la confianza ética y jerárquica que se tiene en la moneda como proyecto político expresado en la unidad de cuenta. Pero la institución monetaria es un puente de doble vía entre el futuro y

el presente, entre la construcción imaginaria y la actividad económica. Por lo tanto, si el régimen de crecimiento valida progresivamente las promesas de vida futura que se desprenden del imaginario social de desarrollo vigente, la moneda se estabiliza y se refuerza positivamente la producción de significaciones imaginarias y de mercancías. Por el contrario, si encuentra limitaciones/restricciones internas o externas que impiden cumplir con las expectativas de ingreso de las diferentes clases articuladas en la cadena de equivalencias, estas tensiones debilitan el estado de confianza en las expectativas (lo que marca un límite al “esperansismo” como forma de gobierno de las expectativas). Esto se refleja en inestabilidad monetaria, conflicto distributivo y recesión. Lo que probablemente debilite la efectividad del poder explícito (lo político), exigiendo otra interpretación del imaginario instituido por la política (Cuadro 2).

Imaginarios, expectativas y moneda en la Argentina del siglo XXI

La Argentina ingresó al siglo XXI con una frustración social creciente provocada por la disociación entre el deterioro económico presente en ese momento y las promesas de ingresos futuros transmitidas en las narrativas generadas por el modelo neoliberal de la Convertibilidad monetaria (Marques-Pereira, 2007). Esto derivó en una crisis del “esperansismo”, como gobierno de las expectativas de futuro, que rápidamente dio inicio a la gran crisis económica y política de 2001–2002. La ruptura se expresó en la esfera monetaria (con sucesivos incumplimientos de los principales contratos en moneda extranjera), en la política (con el final de la hegemonía neoliberal en la interpretación del imaginario moderno) y en económico funcional (reflejado en la falta de medios de pagos para garantizar la supervivencia de la mitad de la población, lo que se tradujo en un nivel de pobreza que superó 50% de la población).

La primera etapa de recuperación de la crisis (2002–2004) involucró un intento, desde lo económico, de promover una nueva interpretación del imaginario social instituido, impulsado políticamente desde las corporaciones exportadoras y los rentistas de la tierra. El eje del antagonismo con el modelo neoliberal previo era la propuesta de mantener una unidad de cuenta caracterizada por un dólar “caro”, en contraposición al dólar “barato” que caracterizó al modelo neoliberal. En términos discursivo se lo llamó neodesarrollismo (Marques-Pereira, 2007) y, bajo el lema de tipo de cambio alto y

competitivo, se modificaron las jerarquías institucionales con preponderancia de la inserción internacional.⁵ El periodo se caracterizó por una gran incertidumbre respecto a la viabilidad de la estructura de pagos de la deuda pública en *default* y su renegociación (Abeles y Amar, 2017).

Los principales resultados en términos de ingresos relativos se observan en la Gráfica 1. Los sectores financieros perdieron preponderancia respecto al modelo neoliberal (los ingresos de este sector son aproximados por la tasa de interés y la dinámica de la deuda externa). Mientras que el sector corporativo aumentó significativamente sus ingresos (estimados por la diferencia entre la variación de precios-salarios y la dinámica de la producción). Finalmente, los trabajadores, debilitados por el elevado desempleo que dejó el modelo neoliberal y su crisis, perdieron ingresos en términos de salario real, pero recuperaron terreno en la generación de empleo privado en forma acelerada.

El intento de consolidación política de un proyecto neodesarrollista fue frustrado por la reconfiguración (post-crisis) del bloque histórico impulsado por el peronismo gobernante y los trabajadores, quienes caracterizaron esta etapa como una transición de “salida del infierno”, (según mencionara públicamente el entonces presidente Néstor Kirchner en diversas oportunidades) con un gobierno de las expectativas de tipo “progresista”, debido a la elevada incertidumbre reinante sobre el futuro económico y político del país. El resurgimiento del proyecto de país industrialista se consolidó económicamente en 2005, luego de establecer una promesa de pagos creíble para la deuda pública, lo que implicó una quita de capital e intereses sobre la deuda que entró en *default* en 2001. En términos políticos, la salida del gobierno del entonces ministro de economía, que se referenciaba como el articulador del neodesarrollismo, y el apoyo del presidente a los reclamos de la Confederación General del Trabajo (CGT) por recuperar el poder adquisitivo del salario perdido durante la crisis, marcaron el inicio de la primera etapa del imaginario de desarrollo industrial con inclusión social 2005–2009 (Panigo y Chena, 2011). La consolidación de una unidad de cuenta compatible con un imaginario de desarrollo industrial basado en el mercado interno y, simultáneamente, con los pagos de los compromisos de deuda pública heredados y renegociados,

⁵ Las instituciones sociales básicas referenciadas al plano económico son tipificadas por Boyer y Saillard (1995) en cinco formas institucionales: moneda, relación salarial, Estado, inserción internacional y formas de competencia, que se ordenan jerárquicamente para establecer el modo de regulación de la economía.

permitió recuperar la confianza ética, jerárquica y metódica en la moneda para poder cumplir, al menos parcialmente, sus tres funciones primordiales.

A partir de ahí se modificaron las jerarquías institucionales, en función de la dominancia de la relación salarial, y se aplicó una serie de medidas de política económicas que reforzaron la hegemonía alrededor de un modelo de crecimiento liderado por los salarios, pero con amplia movilidad de capitales financieros para las grandes corporaciones (Chena y otros, 2018). Esto llevó a la recomposición del salario real en detrimento de los ingresos por renta financiera y del margen de ganancia corporativo (Gráfica 1).

El conflicto con las entidades agropecuarias en 2008, producto de un incremento en el impuesto a las exportaciones de granos, sumado a la crisis mundial de 2009, frustraron las expectativas “progresistas” de recuperación de ingresos de este sector y la confianza del mismo en el imaginario instituido de país industrial. Esto implicó, por un lado, desconfianza creciente en la moneda como unidad de cuenta y, como consecuencia, el surgimiento de una nueva cadena de equivalencias (nueva unidad de cuenta) propuesta por las corporaciones financieras perjudicadas, en términos de expectativas de ingresos, por el modelo económico vigente. Los antiguos impulsores del neodesarrollismo (corporaciones no financieras y rentistas de la tierra) pasaron paulatinamente a articular la nueva cadena de equivalencias (unidad de cuenta) impulsada desde los sectores financieros que se estructuró, a partir de 2011, a partir de un valor del dólar más elevado, llamado “dólar blue” o “dólar contado con liquidación”.⁶ La nueva unidad de cuenta adquiere elevada liquidez debido a la salida de capitales del país y a las restricciones legales existentes para hacerlo por la vía del mercado de cambios oficial. El poder creciente de los acreedores financieros no bancarios, en un contexto de bajo endeudamiento externo, se debió a la escasez de dólares generada por: *a*) el déficit creciente de la balanza comercial industrial; *b*) la caída en los términos de intercambio, *c*) la obstrucción al financiamiento externo provocada por el ataque de los fondos buitres⁷ (Chena, 2016), *d*) un debilitamiento en la confianza en la moneda

⁶ Se denomina contado con liquidación a una operación mediante la cual personas o empresas pueden cambiar pesos argentinos por divisas en forma indirecta, mediante la compra en pesos argentinos en el mercado doméstico de acciones o títulos de deuda que cotizan en el exterior para venderlos luego en los mercados externos a cambio de divisas.

⁷ Los denominados Fondos Buitres (FB), son fondos de inversión que se negaron a ingresar en los canjes voluntarios de deuda con el objetivo de cobrar la totalidad de los títulos por

oficial producto de una creciente desconfianza en las estadísticas oficiales de inflación desde la intervención oficial al Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) en 2007, e) la dolarización de las carteras de las corporaciones no financieras, sumada a la retención especulativa de granos por parte de los grandes exportadores, y f) déficit creciente en la balanza energética.

En este contexto, las políticas económicas del gobierno se enfocaron en restringir el poder desestabilizador de las finanzas y la movilidad de capitales (lo que reafirmaba la ruptura con el sector corporativo no financiero) y a mitigar sus efectos sociales mediante políticas económicas conceptualizadas por Chena y otros (2018) como un “keynesianismo social con restricción externa” (comercial y financiera), que comenzaron a aplicarse desde 2009.

En términos institucionales, el nuevo diseño se tradujo en un cambio en las jerarquías con preponderancia del Estado en la regulación económica. En este contexto, la restricción externa marca un límite al gobierno progresista de las expectativas de incrementos de ingresos de los asalariados (se estanca el salario real), lo conduce a tensiones políticas crecientes con este sector. Así, los impedimentos económicos a la expansión continua de ingresos (producto de la restricción externa) tensionaron al gobierno progresista respecto de sus expectativas, lo cual llevó a frustraciones sociales y desconfianza en el imaginario de futuro instituido, lo que se reflejó en tensiones en lo político y luego en la articulación política del imaginario instituido de industrialización con inclusión social.

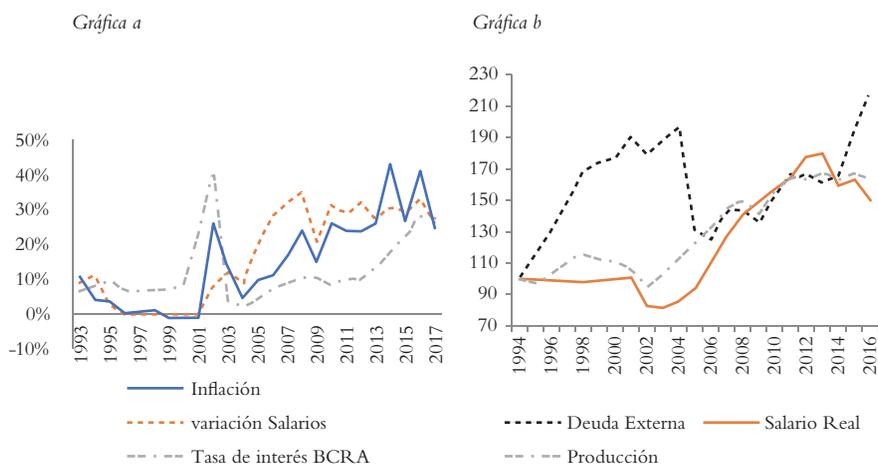
Las elecciones de 2015 fueron una contienda entre las dos interpretaciones políticas del imaginario radical argentino, la del proyecto de país primario exportador (con impronta neoliberal) y la industrialista con inclusión social, que se disputaron nuevamente su preponderancia como imaginario instituido. Ambos llegan a las elecciones expresando dos unidades de cuenta (dos monedas distintas) expresadas en el valor del dólar oficial (unidad de

vía judicial. La cartera de estos fondos está compuesta por 1.6% del total de los bonos en *default* de 2001, emitidos en 1994 y adquiridos por ellos en el mercado secundario durante la crisis de 2001-2002 y con posterioridad al *default*. Como estrategia de acoso judicial, los FB iniciaron numerosos procesos en distintos tribunales del exterior, invocando una cláusula que fija la competencia de los tribunales locales para dirimir toda controversia que pudiese surgir entre las partes involucradas. Sin embargo, sólo obtuvieron sentencias favorables en Estados Unidos y, a fin de cobrar dichos créditos, intentaron numerosos embargos sobre activos del gobierno argentino en ese país y en el exterior.

cuenta propuesta por los actores políticos del industrialismo con inclusión social) y del dólar paralelo (propuesta desde el imaginario de país primario-exportador). Finalmente, con la derrota del oficialismo, el segundo deviene en dominio de “lo político”.

El presidente electo Mauricio Macri prometió, como eje de gobierno, “cerrar la grieta política” (es decir consolidar al imaginario de país primario-exportador como única interpretación del imaginario radical), recuperar la imagen de Argentina granero del mundo y controlar la inflación (consolidar la unidad de cuenta). Rápidamente cambiaron las jerarquías institucionales para dar supremacía a un régimen de metas de inflación, acompañado de una serie de medidas de política económica de liberalización financiera y comercial. Como resultado, las finanzas vuelven a recuperar ingresos frente a los sectores trabajadores y las corporaciones no financieras (Gráfica 1).

Gráfica 1. Tendencias de la inflación, tasa de interés y salario real (gráfica a) y dinámica de la acumulación de deuda externa y de la producción en la Argentina (gráfica b) 1993-2017



Fuente: elaboración propia con base en Ministerio de Hacienda y Banco Central de la República Argentina.

Sin embargo, el incremento vertiginoso del endeudamiento público externo (31% durante 2017) y un déficit de cuenta corriente del 5% del PIB en 2017, generaron el escenario propicio para que en 2018, ante el aumento de la tasa de interés de referencia en Estados Unidos por parte de la FED,

se produjera una reversión en los flujos de capitales especulativos o *sudden stop* (Calvo 1998). Esto hizo perder reservas al Banco Central por U\$S 6,500 millones en tres semanas, quien reaccionó elevando la tasa de interés al 40% anual con una inflación anual proyectada del 33 por ciento.⁸

Ante la incapacidad de estas medidas de detener las presiones crecientes sobre el mercado cambiario (entre diciembre de 2017 y junio de 2018 la moneda se devaluó poco más del 43%), el gobierno incrementó los niveles de apalancamiento mediante la firma de una serie de acuerdos con el Fondo Monetario Internacional (FMI) para acceder a una línea de crédito por U\$S 57,100 millones, a cambio de un programa de ajuste general de la economía. Sin embargo, la inflación anual se aceleró y acumuló 54.7% anual (marzo 2017-2018), acompañada de una tasa de interés de referencia del BCRA que rondó el 70% anual y una devaluación del peso del 53% en el mismo periodo (12% en los tres primeros meses de 2019).

La aceleración inflacionaria en un escenario recesivo con altas tasas de interés, el regreso al FMI y la imposibilidad de afrontar los vencimientos de la deuda pública en los próximos años con recursos genuinos, quitaron credibilidad en “el esperansismo” neoliberal. La desconfianza en la promesa de ingresos implícitas en el imaginario de país primario exportador y la incertidumbre sobre la unidad de cuenta futura hacen recrudecer las tensiones por la conducción de “lo político” de cara a las nuevas elecciones presidenciales a fines de 2019.

El fracaso del neoliberalismo como imaginario de desarrollo legitima el imaginario industrialista con inclusión social que, con el regreso de una alianza peronista al poder estatal, en diciembre de 2019, busca instituirse como imaginario social de desarrollo a futuro. Se retoma un gobierno progresista de las expectativas, con un discurso basado en la reconstrucción económica y social de un país devastado y sobre-endeudado por el neoliberalismo. El programa socioeconómico propone como objetivos disminuir la pobreza extrema, generar trabajo y renegociar la deuda externa en un escenario de fuertes restricciones a la compra de divisas.

⁸ Cabe destacar que las previsiones de inflación anual para 2018 en marzo, mes previo a la corrida, estaban en torno al 20.4% (según el Relevamiento de Expectativas de Mercado que realiza el Banco Central).

Reflexiones Finales

La pregunta inicial sobre el factor de unión (o vértice del péndulo de economía política) nos llevó al análisis de Castoriadis sobre el imaginario instituyente. Un concepto que, aplicado al caso argentino, expresa el deseo de ascenso social permanente de las clases subalternas, impedido por un sistema productivo atrasado respecto de los países desarrollados.

En los extremos del péndulo se encuentran los dos imaginarios históricos de desarrollo de la Argentina: el país agroexportador-financiero (hoy representado por el neoliberalismo) frente al país industrial con inclusión social, conocido como desarrollismo. Ambos expresan las dos grandes soluciones posibles al dilema del imaginario instituyente. La lucha política entre ambos (caracterizada por Portantiero como de empate hegemónico), tiene por objetivo legitimar socialmente a uno de ellos como imaginario instituido de desarrollo.

En el momento en que uno de estos imaginarios históricos se instituye, mantienen esa condición mientras no se frustren las expectativas sociales de desarrollo que genera la posibilidad de concretar el imaginario instituyente. En este sentido, vimos que el bloque neoliberal utiliza un método “esperanlista” de gobierno de las expectativas; mientras que el desarrollismo se vale de un gobierno “progresista” de las mismas. Sin embargo, ambos encontraron en la Argentina un límite histórico a su continuidad al frustrar de algún modo las expectativas sociales.

A nivel conceptual, la moneda es la institución puente entre el presente y el futuro que expresa la relación entre el imaginario instituyente y los instituidos. Por tanto, la confianza en la misma refleja simultáneamente: *a*) el grado de adhesión de la sociedad a los valores sociales auto-impuestos (de uso y de cambio); *b*) la expresión de los mismos en la interpretación vigente del imaginario instituido por “la política”; *c*) la capacidad de “lo político” para imponerlos en la cadena de equivalencias y *d*) la confianza en el mercado para la reproducción social.

Por lo tanto, la inestabilidad monetaria, característica de la Argentina, puede leerse como una desconfianza social en la capacidad de los diferentes imaginarios instituidos para satisfacer las expectativas sociales generadas por el imaginario instituyente. En este sentido, el análisis de la salida de la crisis del neoliberalismo (2001-2002); del resurgir del industrialismo con inclusión social y su ocaso (durante los gobiernos kirchneristas 2003-2015), y del auge y crisis de la última experiencia neoliberal (2016-2019), nos permitió advertir

el vínculo sutil que existe entre imaginario instituyente-instituido, expectativas sociales, moneda y modelo económico.

Ahí observamos que, si en la esfera económica los modelos validan, a modo de reflujo, las promesas de futuro que se desprenden del imaginario social de desarrollo vigente (articulado desde la política), la moneda se estabiliza y refuerza positivamente la producción de significaciones imaginarias y de mercancías. Caso contrario, la frustración creciente debido al incumplimiento de las expectativas ficcionales de ingresos de los diferentes grupos sociales, debilitan el estado de confianza en el futuro. Esto genera inestabilidad monetaria, conflicto distributivo y recesión; lo que debilita al poder explícito de lo político y refuerza la exigencia de la sociedad de otra interpretación del imaginario instituido. Una dinámica que se re-edita cíclicamente en la historia económica argentina.

Bibliografía

- Abeles, M., & Amar, A. (2017). “La industria manufacturera argentina y su encrucijada”, en *Manufactura y cambio estructural: aportes para pensar la política industrial en la Argentina*. Santiago: CEPAL, pp. 111-155.
- Aglietta, M. y Orléan A. (2002), *La monnaie, entre violence et confiance*. París: Odile Jacob.
- Allais, M. (1947). *Économie et intérêt*, París: Imprimerie Nationale.
- Beckert, J. (2013). “Imagined futures: fictional expectations in the economy”, *Theory and society*, vol. 42, núm. 3, pp. 219-240.
- Boyer, R., & Saillard, Y. (1995). *Théorie de la régulation: l'état des savoirs*, La découverte.
- Castoriadis, C. (2013). *La institución imaginaria de la sociedad*, trad. Antoni Vicens y Marco-Aurelio Galmarini, Barcelona: Tusquets.
- Castoriadis, C. (1997). “Política, poder, autonomía”, en *C. Castoriadis, Un mundo fragmentado*, Buenos Aires: Altamira.
- Castoriadis, C. (1986). *Domaines de l'homme [Dominios del hombre]*. París, Francia: Seuil.
- Chena, P.I., Tupac-Panigo, D., Wahren, P., & Bona, L.M. (2018). “Argentina (2002-2015): transición neomercantilista, estructuralismo a la *diamand* y keynesianismo social con restricción externa”, *Semestre Económico*, vol. 21, núm. 47, pp. 25-59.
- Chena, P.I. (2016). “L'ordre monétaire et la dette souveraine en Argentine”, en *Savoir/Agir*, núm. 1, pp. 33-44.

- Deleuze, G., & Guattari, F. (2013). *L'anti-Œdipe: capitalisme et schizophrénie*, núm. 1. Minuit.
- Diamand, M. (1985). “El péndulo argentino: ¿hasta cuándo? ”, *Cuadernos del Centro de Estudios de la Realidad Económica*, núm. 1, pp. 1-39.
- Keynes, J.M. (1963). *La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México: FCE.
- Knight, F.H. (1971). “Risk, uncertainty and profit, 1921”, en *Library of Economics and Liberty*.
- Muth, J.F. (1961). “Rational expectations and the theory of price movements”, en *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, pp. 315-335.
- Marques-Pereira, J. (2007). “Monnaie, coordination et risque systémique dans la crise argentine de 2001/2002 et son issue”, en *Economie et Institutions*, vol. 10, septiembre.
- Panigo D. y Chena P. (2011). “Del neo-mercantilismo al tipo de cambio múltiple para el desarrollo. Los dos modelos de la post-Convertibilidad”, en *Ensayos en honor a Marcelo Diamand. Las raíces del nuevo modelo de desarrollo argentino y del pensamiento económico nacional*, Argentina: Miño y Dávila/Universidad Nacional de Moreno/CEIL-PIETTE-CONICET.
- Portantiero, J.C. (2003). “Clases dominantes y crisis política en la Argentina actual”, *El capitalismo argentino en crisis*, Argentina: Biblioteca virtual Universal.
- Rapoport, M. (2008). *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2003)*, Buenos Aires: Ariel.
- Roig A. y Chena P. (2019). “La batalla de los imaginarios”, en *Revista Anfibia*. <http://revistaanfibia.com/ensayo/la-batalla-los-imaginarios/>
- Théret, B. (2008). “Les trois états de la monnaie”, en *Revue économique*, vol. 59, núm. 4, pp. 813-841.

TIERRA
y
RECURSOS NATURALES

Apuntes sobre el despojo para la acumulación, la gobernanza y las luchas socioambientales

Carlos Rodríguez Wallenius

Introducción

LOS PRIMEROS VEINTE AÑOS DE ESTE SIGLO pueden considerarse como una época del despojo, en la que empresas y gobiernos de todo tipo (federales, estatales y municipales), en alianza con los poderes Legislativos y Judicial, promovieron la apropiación de bienes naturales y comunitarios que están en territorios indígenas y campesinos, mediante agresivos modelos económicos que provocaron cientos de emprendimientos que obtienen ganancias extraordinarias debido a la privatización del agua, la explotación minera, las concesiones carreteras y de generación de electricidad, de desarrollos turísticos de enclave, crecimiento urbano salvaje, de plantaciones forestales comerciales, de la extracción privada de hidrocarburos, lo que configuró en conjunto una ofensiva de empresas que basaban sus formas de acumulación en el despojo de bienes naturales y comunitarios.

Esta agresiva apropiación del capital de los territorios campesinos no ha quedado sin respuesta social, desde inicios del siglo se generó una cantidad importante de luchas socioambientales frente a los proyectos de despojo, con casos representativos como en 2001, en Tepeaca, Puebla, la Unión Campesina Emiliano Zapata Vive (UCEZ-V) confrontó el proyecto inmobiliario y de servicios Milenium que impulsara el gobernador de esa entidad; los campesinos del Frente de Pueblos en Defensa de la Tierra de San Salvador Atenco, entre 2001 y 2006, se movilizaron contra los intentos de construir el aeropuerto internacional de la Ciudad de México; desde 2004 y hasta 2010, pobladores de las tierras comunales de Cacahuatpec, Guerrero, resistieron contra el proyecto de la presa hidroeléctrica La Parota, de la Comisión Federal de Electricidad (CFE); entre 2005 y 2015, el Comité Salvemos Temaca, Acasico y Palmarejo,

logra, por vías políticas y legales, limitar la construcción de la presa El Zapotillo, impulsada por la Comisión Nacional del Agua (Conagua) y el gobierno de Jalisco; para 2012, ejidatarios y organizaciones ambientalistas logran echar abajo el proyecto turístico de Cabo Cortés de Hansa Baja Investments, que afectaba al Parque Nacional de Cabo Pulmo en Baja California Sur. También en 2012, la comunidad de Tlamanca, en la Sierra Norte de Puebla, expulsa a la minera china JDC de sus tierras. Entre 2013 y 2019, varias comunidades de los estados de Puebla y Morelos luchan contra el Proyecto Integral Morelos, que quiere atravesarlas con un gasoducto y un acueducto; y hacer funcionar dos termoeléctricas construidas en el pueblo de Huesca; entre otros muchos ejemplos.

Todos estos procesos son parte de una amplia gama de expresiones de luchas socioambientales, que en las últimas dos décadas fueron cambiando el eje de los movimientos campesinos e indígenas en nuestro país, los cuales han centrado su lucha en la defensa comunitaria de sus territorios.

Hablamos de que en esta época del despojo se han documentado más de 560 casos de conflictos socioambientales (Rodríguez, 2019). Son escenarios de resistencia que expresan la disputa entre dos formas contrapuestas de apropiación del territorio, una vinculada a las empresas (y apoyada por los gobiernos), que lucran con el despojo y la destrucción de los territorios rurales y, la otra, de los pueblos indígenas y campesinos, que defienden sus formas de vida vinculada a la tierra, la producción agropecuaria, la naturaleza, la cultura y la organización comunitaria. Son los pueblos y comunidades campesinas e indígenas, así como las organizaciones sociales y productivas que representan a cerca de 26 millones personas, quienes custodian la mitad del país en terrenos que son de propiedad social (en la forma de ejidos y comunidades agrarias).

Sobre este intenso y creciente proceso de despojo y de conflictos sociales nos hemos hecho algunas preguntas: ¿qué dinámicas económicas impulsan a los agresivos procesos de despojo de los bienes naturales y comunitarios?, ¿cuáles son las condiciones que generan los gobiernos para que se legitimen y expandan las formas de despojo en contra de los territorios campesinos e indígenas?, ¿cómo caracterizar las luchas y resistencias que realizan las comunidades y organizaciones campesinas que enfrentan las formas de despojo en sus territorios?

En este sentido, el objetivo de este trabajo es mostrar parte de los argumentos teóricos que hemos utilizado para responder a dichas preguntas y que se expresan en tres categorías teóricas: despojo para la acumulación, gobernanza

del despojo y luchas socioambientales, las cuales aportan elementos para el estudio de procesos de defensa de los territorios en nuestro país.

Despojo para la acumulación

Para acercarnos a la dinámica económica que impulsa el incremento de proyectos económicos, extractivos y de infraestructura, que se apropian de forma agresiva de bienes naturales (minerales, suelos, agua, bosques, paisajes, viento), vamos a retomar la idea marxista sobre la acumulación originaria planteada en el primer tomo de *El Capital*, la cual problematizaremos en el contexto de los actuales tiempos de despojo (Gilly y Roux, 2015), cuando se han acentuado los procesos de expropiación y saqueo de los bienes naturales, comunitarios y públicos de los pueblos.

El debate acerca de los mecanismos extraeconómicos que tiene el sistema capitalista para fortalecer la acumulación capitalista ha sido constante en el pensamiento marxista. Ello lo podemos encontrar en las aportaciones de Rosa Luxemburgo, Samir Amin, Massimo De Angelis, David Harvey, entre otros, con conceptos que enfatizan distintos aspectos de las modalidades de expropiación como la acumulación permanente, acumulación a escala global, acumulación por desposesión y acumulación por despojo.

Ante esta diversidad de posturas y perspectivas sobre las modalidades económicas que están detrás de los procesos de despojo, vamos a hacer una relectura del análisis que hace Marx sobre la acumulación capitalista y la acumulación originaria, y a postular desde estas coordenadas el término de despojo para acumulación para explicar la lógica de funcionamiento de las empresas que buscan grandes rentas y ganancias extraordinarias al imponer formas de expropiación de bienes naturales y comunitarios a poblaciones campesinas y rurales, de manera de insertar lo despojado en el mercado capitalista.

En este sentido, recordamos una alegoría que menciona Marx en el Capítulo XXIV cuando compara el pecado original del capitalismo con la acumulación originaria. Nosotros decimos que el despojo para la acumulación se volvió una especie de *diablo guardián del capital* en situaciones, épocas y periodos donde las formas habituales de acumulación capitalista entran en crisis.

En los escritos de Marx el tema de acumulación refiere a la esencia del modo de producción capitalista, el cual es un conjunto complejo de relaciones

sociales que requiere que los dueños de los medios de producción obliguen a los trabajadores a vender su fuerza de trabajo, de manera de extraer el plus-trabajo y que los consumidores compren sus productos para la realización del proceso de valorización. Así, el funcionamiento del capitalismo depende de la producción de mercancías realizadas mediante un sistema de explotación del trabajador, lo que permite una circulación del capital, cuyo objetivo principal es obtener ganancias y acumularlas. El proceso de acumulación es el motor que mueve al modelo de producción y lo impulsa a penetrar las relaciones sociales en todos los aspectos de la producción e intercambio, con mecanismos y leyes que les permiten a los capitalistas seguir ampliando constantemente sus capitales (Marx, 2005).

En el Capítulo XXIII de *El Capital* se sintetiza la lógica general de reproducción del sistema económico a partir de la acumulación capitalista, la cual se basa en el desarrollo de las fuerzas productivas al aumentar la fuerza de trabajo (y su productividad) y la producción de plusvalor, lo que genera ganancias por el proceso de valorización del capital; mismas que son reinvertidas en el proceso productivo, lo que permite una reproducción ampliada de la riqueza como capital (Marx, 2005:798).

De forma adicional, la acumulación capitalista provoca la concentración de los medios de producción y la centralización de los capitales, lo que explica, entre otras cosas, la tendencia del capital a crear monopolios, ello permite a los capitalistas obtener mayor control del mercado y lograr mayores rentas y ganancias.

Para el caso de la acumulación originaria, Marx define el término para explicar el surgimiento del modo de producción capitalista tomando como referente la Inglaterra de los siglos XVI y XVII, que se expresa como un proceso violento que obligó a la escisión de los productores de sus medios de producción (como los campesinos de sus formas de propiedad comunal), así como la destrucción de las formas de propiedad no capitalistas, lo que provocó que la población rural fuera expropiada por la fuerza, expulsada de sus tierras y obligada al trabajo asalariado como proletarios libres (Marx, 2005:609). Un proceso más radical sucedió con la colonización europea de América, Asia y África, lugares en los que se despojó y esclavizó a la población nativa, procediendo al saqueo de los recursos naturales y de minerales para ser convertidos en insumos y mercancías.

Así, a pesar de que la acumulación originaria sentó las bases para la reproducción ampliada y continua del modo de producción capitalista, esta

modalidad económica inicial no es una forma de acumulación capitalista, pues como vimos renglones atrás, esta última se basa en la reinversión del plusvalor obtenido de la explotación de la fuerza de trabajo, mientras la primera (la acumulación originaria) representa un proceso de despojo, robo y atesoramiento de bienes, tierra y fuerza de trabajo que todavía tienen que ser insertados en el mercado para ser valorizados.

En la discusión marxista posterior, se continuó la reflexión sobre los alcances de la acumulación originaria y cómo se podían analizar los procesos de despojo en contextos distintos a la formación del capitalismo. Entre esas aportaciones resaltan los trabajos de Rosa Luxemburgo, quien propone la acumulación primaria permanente como un proceso histórico, por el cual el sistema económico ha dependido permanentemente de formas sociales no capitalistas para adquirir materias primas y bienes naturales, para colocar sus productos y para explotar la fuerza de trabajo y generar plusvalía al transformar a sus habitantes en proletarios (Luxemburgo, 2001:177-179).

Para lograr esto, el capitalismo impulsó el sometimiento de aquellos países y sociedades no capitalistas mediante la violencia como elemento inherente y continuo, con mecanismos que incluyen robo, fraude, coacción y depredación, de manera de imponer las relaciones capitalistas. En este sentido, la acumulación originaria no sólo se debe considerar como una etapa inicial, sino que forma parte del proceso general de acumulación del capital.

Con la incorporación de la mayor parte de las regiones y poblaciones del mundo a la hegemonía del sistema económico capitalista, la acumulación originaria se recompone como un proceso característico y permanente, como lo indica Amín (1975), pues la transferencia de valor en la economía mundial entre los países desarrollados (el centro) y los países periféricos, se realiza mediante formas renovadas pero persistentes de la acumulación primitiva en beneficio de las economías centrales. Así, el sistema capitalista se nutre de “las formas sucesivas de acumulación por desposesión, no sólo al principio (acumulación originaria), sino también en cada etapa del desarrollo del sistema capitalista” (Amín, 2010:111).

En este sentido, se coloca a la llamada acumulación originaria como una forma de apropiación constante y permanente del capitalismo, que alimenta y fortalece a los procesos de acumulación capitalista. Esta posición coincide con perspectivas recientes como la de De Angelis (2012) que considera que la categoría de acumulación originaria no sólo es el proceso inicial e histórico del capitalismo, sino es un proceso continuo del modelo de producción.

Este planteamiento nos remite a la muy difundida propuesta de acumulación por desposesión con la que Harvey (2004) explica las actividades recurrentes de expropiación del sistema capitalista actual, que incluye la privatización de servicios e infraestructura social, la extracción de bienes naturales y el acaparamiento de tierras. Es una modalidad de acumulación que tiene como sustento la depredación y mercantilización de los bienes naturales y comunales frente a la incapacidad y limitaciones de acumular mediante la reproducción ampliada del capital (Harvey; 2004:100,122). Se resalta el hecho de que para desposeer de sus bienes a la población se emplean medios legales e ilegales, recurriendo a la violencia, la criminalidad, el fraude y a prácticas depredadoras (Harvey, 2012:48).

Con este argumento Harvey subraya una de las características del nuevo imperialismo: el debilitamiento de la acumulación por la reproducción ampliada mientras se acrecenta la acumulación por desposesión a nivel mundial. De esta forma, la operación del modelo económico incentiva al capital para que adquiera sus características como acumulación propiamente capitalista y como forma dominante sobre los modos existentes en aquellas zonas donde encuentra condiciones y posibilidades para instalarse, reterritorializando los espacios y las relaciones de producción para la explotación del trabajo y la expropiación del o los bienes naturales, buscando mejorar las tasas de ganancia, por lo cual hay un asedio permanente a los territorios que poseen recursos fundamentales para el capital, como en el caso del agua, los minerales, los hidrocarburos o las fuentes de energía.

Así, las aportaciones desde las categorías de acumulación originaria, acumulación primaria permanente y acumulación por desposesión son acercamientos que nos permiten ubicarnos en los procesos de despojo de los bienes naturales y comunitarios en los que viven los pueblos y comunidades en México. Sin embargo, estas categorías tienen, a nuestro parecer, ciertas limitantes explicativas, por ejemplo, aunque la acumulación por desposesión tiene la ventaja de haber puesto en el centro del debate las causas económicas que impulsan el despojo de los bienes naturales y comunitarios de los pueblos campesinos. No obstante, este acercamiento presenta algunas restricciones para explicar de forma general y transversal los complejos procesos que van desde los mecanismos de despojo hasta la realización/generación de ganancias y sus impactos en la reproducción ampliada del capital.

En principio, pensamos que el término despojo es más pertinente que la desposesión, pues describe de mejor manera los procesos de acumulación

como un proceso de apropiación violenta o encubierta bajo formas legales de bienes naturales, comunales y/o públicos (Roux, 2015:46-52). En un sentido similar, Navarro (2015:31,40) identifica al despojo como la separación forzada de las personas de sus medios de existencia, lo que en la actualidad se expresa como un despojo múltiple de los bienes comunes, es decir, como formas variadas que adopta la acumulación del capital dentro de un mismo proceso y que está orientado a la expropiación de lo común.

Además, se debe señalar que la acumulación y el despojo corresponden a un proceso, en el sentido como lo plantea Bartra (2016:160): “la clave de la acumulación no está en la desposesión de la que parte, si no en la renta con la que culmina”. Esto también es planteado por Amin (2010), para quien las rentas monopólicas tienen como fundamento el despojo de la base productiva de las sociedades, que implica la expropiación de los territorios campesinos y el saqueo de los recursos naturales (incluyendo sus efectos destructivos) como estrategias de expansión del capital.

Aquí ubicamos un elemento que complejiza el proceso de despojo, que inicia como un acto de apropiación excluyente de recursos escasos e indispensables para la producción y reproducción social, que tiene como una de sus intenciones obtener rentas que producen grandes utilidades, pero este excedente generado debe trasladarse hacia la inversión capitalista para empujar al alza la tasa de ganancia de las empresas. En efecto, lo que sustenta a los procesos de despojo es lograr ganancias extraordinarias, es decir, no quedarse sólo en la tasa media de ganancia en la que cada rama industrial tiende a estancarse. En este sentido, la apropiación de recursos escasos, limitados o estratégicos por parte de grandes empresas que controlan sectores clave del sistema extractivo, les permite obtener elevadas ganancias con lo cual se sustenta la renta.

Así, el despojo no es en sí mismo acumulación sino insumo para la acumulación capitalista, en tanto lo apropiado por las empresas se inserta en los mercados para la valorización capitalista de lo expropiado, con ello queremos puntualizar que el proceso de despojo nutre a la reproducción ampliada del capital (la acumulación capitalista), es decir, la alimenta, pero no la compensa ni la sustituye como forma de acumulación: es su diablo guardián.

Ubicar las distintas relaciones involucradas en este proceso nos permite modificar los términos del debate y colocar la categoría de despojo para la acumulación, entendida como una de las tendencias que los grupos económicos impulsan para apropiarse tanto de bienes naturales y comunitarios (agua, bosques, suelos, minerales, hidrocarburos, fuentes de energía), como de bienes

públicos (por la privatización de servicios e infraestructura de salud, educación, carreteras, agua potable, telefonía), lo que les permite a empresas y corporativos obtener altas rentas a partir de ganancias extraordinarias generadas cuando esos bienes son incorporados y valorizados como mercancías en los mercados de productos o en el sistema financiero (en el caso de las *commodities*). Este proceso posibilita mantener la acumulación capitalista en tiempos de escasez y crisis de sobreacumulación.

Así, el despojo para la acumulación ayuda a caracterizar la dinámica económica a la que están supeditados los territorios rurales, en específico, en aquellos procesos que inician con la apropiación empresarial de los bienes naturales y comunitarios bajo resguardo de los pueblos campesinos e indígenas, lo que implica separarlos de sus medios de sustento y formas de vida (y con ello acentuar las condiciones de exclusión y marginación). Para realizar el ciclo de acumulación capitalista, los bienes despojados tienen que valorizarse en el mercado, por lo que estos bienes se insertan en el mercado capitalista en la medida de que pueden obtener una alta rentabilidad.

Para impulsar el despojo para la acumulación, los capitales deben utilizar formas concretas que hemos denominado modelos de despojo (Rodríguez, 2015), los cuales expresan las formas en cómo los actores económicos adecúan su funcionamiento a las condiciones específicas que impone la expoliación y extracción de un determinado tipo de bien natural. Este comportamiento y forma de funcionamiento característico permite caracterizar a distintas modalidades en los procesos de despojo, en los que se ubican, en primer lugar, el tipo de bien que se pretende despojar; las formas de relación económica y productiva que se pretenden instaurar en el territorio; el conglomerado de empresas interesadas; el marco jurídico que norma el despojo del bien natural y las políticas públicas que lo fomentan, así como los arreglos políticos y las relaciones de dominación que mantienen el control.

Gobernanza del despojo

El despojo para la acumulación representa una modalidad económica que recurrentemente apoya al proceso general de la acumulación capitalista. Sin embargo, para poder operar a plenitud requiere tener una serie de condiciones legales, normativas, institucionales y políticas. Para generar estas condiciones el sistema económico se apoya en el Estado.

En efecto, el Estado es un proceso relacional entre seres humanos que constituye una forma de vida social, lo cual se realiza en conflicto, con una sociedad en permanente tensión por las relaciones de dominio y subordinación, en un constante refuerzo de unificación de grupos sociales dominantes que están vinculados por lazos de poder, lo que superan el potencial conflictivo entre ellos (Roux, 2005).

Así, el Estado se vuelve un instrumento para el ejercicio de relaciones de dominio y poder, que permite garantizar la acumulación mediante la creación de las condiciones para la producción de riqueza, como la construcción de obras de infraestructura, energéticas y de comunicación o por un marco jurídico que protege a los capitalistas, con el impulso de formas de consumo social, con servicios y productos que disminuyen los costos de reproducción de las clases explotadas y excluidas (Nogue y Ruff, 2001).

Remarcamos la perspectiva de que la conformación de lo estatal implica una correlación de fuerzas, cuyas formas de ejercer el poder y el dominio se pueden modificar en tanto grupos de la sociedad imponen a las demás formas de operación y de gobierno que funcionan de determinada manera y que son aceptadas (a la buena o a la mala) por los distintos sectores de la sociedad.

De esta manera, el Estado no es el gobierno (éste es el agente administrativo, encargado de llevar ciertas funciones del Estado), tampoco es el poder público, que es la forma en que se constituye al grupo dominante, ni tampoco se reduce a los aparatos de control (las policías o el ejército) aunque el Estado tenga el monopolio de la violencia legítima. El Estado los incluye a éstos en sus relaciones.

Como todo proceso relacional, el Estado sufre cambios en su sentido y funcionamiento. Esto es lo que sucedió con la imposición de las políticas económicas neoliberales que implicaron transformaciones de los Estados nacionales. Una de las modificaciones en su concepción se expresa en la importancia que adquiere el tema de gobernabilidad (antecedente de la gobernanza). Ello fue indicado en 1975 cuando Crozier, Huntington y Watanuki en su Reporte a la Comisión Trilateral *La crisis de la democracia*, concluyen que los Estados nacionales ya no podían resolver los problemas de la población, tanto por lejanía entre la ciudadanía y las entidades encargadas de ejecutar y decidir, como por la imposibilidad de financiar las actividades de las entidades públicas.

Así, la gobernanza también se debate entre lo que debería ser: un estilo de gobernar con mayor cooperación y consenso entre el Estado y los actores sociales y económicos (Cabrero, 2005), o la capacidad de gobernar,

incorporando al ejercicio de la democracia, las formas de participación ciudadana, de representación social y de legitimidad (Ziccardi, 1995). No obstante, en un contexto de imposición de relaciones de mando y control, la gobernanza se refiere a la capacidad de gobernar de un grupo en el poder en situaciones de recursos escasos y en el que se quiere mantener las relaciones generales de dominación.

En los territorios, la gobernanza se expresa cuando los grupos hegemónicos promueven los intereses del capital, para el cual se impulsan políticas y mecanismos que tratan de fortalecer las relaciones capitalistas, las cuales son confortadas por otras formas de producir y relacionarse distintas, como son las campesinas, comunitarias o familiares (Fernandes, 2010).

Esta perspectiva de la gobernanza, se aleja de las ideas dominantes neoinstitucionales que plantean cierta autonomía de las instituciones estatales y de las leyes frente a la acción de los actores sociales (North, 2002). Desde nuestra perspectiva, tanto la conformación de instituciones y su funcionamiento, como la elaboración de leyes y su aplicación, dependen de la correlación de fuerzas que tienen los distintos actores en el espacio público.

En este contexto, la dinámica que actualmente caracteriza al modelo económico, promueve la expoliación de las poblaciones campesinas e indígenas de sus territorios y bienes naturales, para convertirlos en fuentes de enriquecimiento de empresas, lo cual es facilitado por los gobiernos. Para ello, los grupos de poder generan las condiciones de gobernanza para fomentar los procesos de despojo, ello mediante la elaboración de leyes, el otorgamiento de concesiones, con políticas, presupuestos públicos, protección de las inversiones económicas, de manera de acelerar el saqueo de los bienes naturales.

Con estas coordenadas vamos a proponer el término de *gobernanza del despojo* como la capacidad que tiene una coalición de grupos económicos y políticos para mantener las condiciones de explotación, expoliación y saqueo de bienes naturales, tierras y trabajo de manera de estimular sus beneficios y mantener sus privilegios y formas de acumulación (Roux, 2005), al tiempo que continúan las formas de control y legitimación de la dominación social a pesar de las permanentes condiciones de conflictividad y protesta social que genera.

La gobernanza del despojo se basa en un conjunto articulado de acciones de las instituciones públicas, de creación y aplicación de leyes y normas, de orientaciones de las políticas gubernamentales que son impulsados por los gobiernos, en alianza con los grupos económicos y políticos cercanos, para favorecer las condiciones de inversión y operación de la élites y

grupos privilegiados, lo que permite continuar con sus formas de acumulación y despojo. La acción pública gubernamental se realiza en confrontación con los distintos grupos sociales excluidos, en la que se define un campo de conflicto, delimitado por una correlación de fuerzas entre los grupos políticos y económicos hegemónicos frente a los grupos sociales afectados por las acciones de gobierno.

Luchas socioambientales y defensa del territorio

El despojo para la acumulación y la gobernanza del despojo ayudan a explicar las formas agresivas con las cuales las empresas y gobiernos han intensificado sus modalidades de expoliación de los territorios y bienes naturales a las poblaciones rurales en México. Sin embargo, estas ofensivas no son acciones inexorables por parte de los grupos de poder económico y político, al contrario, dichas acciones son resistidas de una u otra forma por las poblaciones que son afectadas por los proyectos de devastación y destrucción.

Las resistencias sociales se extienden a lo largo y ancho del país en contra de las actividades extractivistas, que despojan de bienes tales como tierras, subsuelo, fuentes de agua, playas, etcétera. Las modalidades de despojo para la acumulación generaron condiciones de gran conflictividad, ya que la mayor parte de los bienes naturales están bajo resguardo y soberanía campesina, pues un poco más de la mitad del territorio nacional es de propiedad social (como ejidos y comunidades agrarias), que junto con la pequeña propiedad de carácter campesino y de productores agropecuarios, hacen que los territorios campesinos pueden llegar a 68% de las tierras del país (Robles, 2008). Dicha situación plantea una contradicción central en el mundo rural de México: empresas y gobiernos que requieren bienes naturales ubicados generalmente en terrenos campesinos, lo que provoca que organizaciones y comunidades impulsen la defensa de sus territorios para mantener sus formas de vida y conservar su entorno natural.

La impronta de la conflictividad social respecto a la defensa del territorio y el entorno natural de los pueblos, hace relevante delimitar las categorías de análisis vinculadas a esa conflictividad, nos referimos a las luchas socioambientales y la defensa comunitaria del territorio. De inicio, a las primeras las consideramos como una forma de acción colectiva, que expresa la capacidad que tienen los actores sociales de impulsar respuestas para hacer cambios sobre

las problemáticas ambientales que los afectan, lo que implica cierto nivel de vinculación y organización en torno a su identidad colectiva e intereses comunes y que plantean una relación conflictiva por la disputa de bienes materiales y simbólicos que se ubican en espacios social y culturalmente apropiados (Paz, 2012; Toscana *et al.*, 2015).

En este sentido, las luchas socioambientales destacan al territorio como el lugar en donde se expresan conflictos por los bienes naturales que realizan diferentes actores que, mediante diversas acciones y respuestas sociales, muestran cómo la naturaleza es apropiada y transformada como parte de un proceso de valoración del espacio, que tienen como horizonte de referente un proyecto social compartido. De esta manera, el territorio es un espacio construido material, social y culturalmente por distintos actores, un espacio que contiene vínculos de pertenencia y apego y desde donde toman forma los proyectos de vida (Haesbaert, 2011).

Así, el entramado de la acción colectiva, la defensa del territorio y del entorno natural por parte de actores contrahegemónicos frente a proyectos económicos extractivos, configuran las características de las luchas socioambientales contemporáneas en ámbito rural, que vinculan a los diversos y complejos procesos sociales y formas de resistencia comunitaria, que son luchas que expresan conflictos “ligados al acceso, conservación y control de los recursos naturales, que suponen por parte de los actores enfrentados, intereses y valores divergentes en torno a los mismos, en un contexto de asimetría del poder” (Svampa, 2012:186), que defienden sus formas de vida, es decir, un conjunto de relaciones y percepciones que incluyen la tierra, sus vínculos con la naturaleza, así como las relaciones sociales, culturales y de poder que se tejen entre los grupos de la población.

Una categoría vinculada a las luchas socioambientales es la que propone Martínez Alier (2009) como conflictos ecológico-distributivos, en la cual remarca los conflictos que se dan bajo condiciones económicas y políticas en las que riesgos y beneficios de la apropiación de bienes y servicios ambientales se distribuyen de forma desigual, ya que mientras los grupos económicos se llevan las ganancias, los habitantes de los territorios asumen los impactos socioambientales del modelo de explotación. Esta perspectiva, los conflictos ecológico-distributivos representan un campo más amplio de acciones colectivas en el tema ambiental e incluye a los procesos emergentes que enfrentan las poblaciones diversas modalidades económicas basadas en la explotación de bienes naturales y la devastación del entorno natural, en la que se exigen

formas de justicia ambiental, es decir, no sólo se refiere a la distribución de costos y beneficios, sino que también aborda los reclamos de participación y reconocimiento.

En este sentido, Paz (2012) resalta el incremento de conflictos ambientales debido a los procesos de expansión del capital y su territorialización que han intensificado la apropiación de los bienes ambientales. Ello produce conflictos que tienen como sustento disputas desde las relaciones de poder al resistirse los grupos contrahegemónicos a los agravios ambientales por la afectación a la vida, a las formas de existencia y al entorno en donde éstas se producen y reproducen. Por su parte, Navarro (2015: 137) plantea a las resistencias socioambientales como aquellas experiencias de lucha y resistencia por la defensa, reapropiación y reproducción de vida frente a los conflictos socioambientales de acceso, control y gestión de los bienes comunes naturales y de los impactos de los procesos extractivos.

La defensa social del territorio y del entorno natural coincide con la caracterización para otros procesos en América Latina donde los movimientos socioambientales se centran en la crítica al modelo de desarrollo hegemónico, el cual mantiene las condiciones de marginación y pobreza de la población, al tiempo que provoca impactos negativos en el ambiente, por lo que con frecuencia se apoya en el discurso de los derechos humanos y en la transformación social (Toscana *et al.*, 2015). Es lo que Svampa (2012) denomina giro ecoterritorial en América Latina, en las que se incluyen las luchas socioambientales y resistencias colectivas desde los grupos indígenas y campesinos que defienden su tierra y el territorio.

La perspectiva de las luchas socioambientales en defensa en el territorio se inscribe en un posicionamiento descolonial, que retoma las lógicas de la sociología de las emergencias para hacer un análisis crítico de los impactos del modelo económico hegemónico, desenmascarando las formas de despojo para la acumulación que impulsan las empresas y gobiernos.

Reflexiones finales: luchas socioambientales y proyecto de sociedad

Las luchas socioambientales en defensa de los territorios muestran las respuestas sociales y comunitarias a los conflictos provocados por la imposición de modelos económicos antagónicos y excluyentes, que por medio de proyectos

de despojo y extractivos trastocan sus modos de vida. Este proceso representa una primera expresión de las luchas socioambientales, como una reacción social para defenderse de las serias amenazas a sus territorios. Una segunda expresión de las luchas comunitarias es que tienen como sustento el impulsar un proyecto campesino e indígena de sociedad que permita la continuidad a sus formas de vida. Este proyecto compartido es el que aglutina a distintos grupos comunitarios con identidades y modos de vida semejantes, que los vincula con actores distintos, como organizaciones sociales, civiles, ambientalistas, académicos, que coinciden en impedir que se instalen los proyectos económicos extractivos en sus territorios y en impulsar actividades alternativas en la producción, en mejorar las condiciones de vida de los habitantes o en la conservación del ambiente en relación con los habitantes, es decir, los proyectos de sociedad articulan prácticas, aspiraciones e intereses comunes de agrupaciones y poblaciones de base campesina y popular que luchan por mantener o fortalecer los modos de vida basados en trayectorias, identidades y cultura de las comunidades, pueblos y barrios, que incluyen las formas de decisión y deliberación colectiva, con las modalidades de producción y abastecimiento basadas en la solidaridad y la autosuficiencia, con el uso respetuoso con los bienes naturales.

De esta manera, la noción de proyecto de sociedad que subyace en las resistencias socioambientales permite vislumbrar una agenda colectiva que aglutina a los participantes de la lucha social, desde la cual se ubican los elementos de agravio e injusticia que provocan la defensa de sus modos de vida, pero también el proyecto de sociedad delimita las propuestas comunes para consolidar o modificar las formas de construcción social, mostrando las posibilidades de agencia social de la acción colectiva.

En este sentido, el proyecto de sociedad como categoría de análisis delimita elementos comunes que existen entre distintas expresiones de resistencias, lo que posibilita redefinir las formas de re-existencia mediante las luchas emancipatorias y la reinención de las identidades colectivas y los modos de vida. Así, el proyecto de sociedad conjuga las expectativas de continuidad y las posibilidades de transformación social desde una construcción colectiva y compartida.

Desde las luchas socioambientales en defensa del territorio, las posibilidades de existencia de los modos de vida campesino e indígena adquieren un sentido distinto al ubicar su atención en los grupos sociales y sus diversas formas de organización (económica, productiva, cultural, social y

política), en las que se expresan las potencialidades para generar diferentes maneras de relacionarse, no sólo entre ellos mismos sino con la naturaleza, cuestionando con esto el modelo económico dominante, lo que le permite vislumbrar formas de organización social cimentada en mecanismos de manejo socioambiental. Aquí hay un énfasis específico, pues se refiere a un equilibrio orientado a mejorar las condiciones de vida de la población, en la idea de instalar como proyecto de sociedad la necesidad de atender las problemáticas sociales de la población, en tanto las formas productivas preserven las formas socioculturales, de organización social y de vínculo comunitario ancladas en los territorios.

Así, las luchas socioambientales contemporáneas ponen en relieve la importancia de la defensa de los territorios como posibilidad de existencia de los modos de vida campesino, indígenas y populares, pero también trazan las formas alternativas para hacerlo, frente a las formas hegemónicas del sistema económico que cotidianamente tratan de imponer sus modelos de despojo para la acumulación, para apropiarse de los bienes naturales y comunitarios, mediante distintas estrategias y formas de legitimación que surgen de la gobernanza del despojo.

Bibliografía

- Amin, Samir (1975) *La acumulación en escala mundial*. Argentina: Siglo XXI.
- Amin, Samir (2010) *Escritos para la transición*. Bolivia: Vicepresidencia del Estado Plurinacional de Bolivia.
- Bartra, Armando. (2016) *Se hace terruño al andar. Las luchas en defensa del territorio*. México: UAM Xochimilco e Itaca.
- Cabrero, Enrique (2005), *Acción pública y desarrollo local*. México: Fondo de Cultura Económica.
- De Angelis, Massimo (2012) “Marx y la acumulación primitiva. El carácter continuo de los “cercamientos” capitalistas” en *Revista Theomai*, 26, Segundo semestre.
- Gilly, Adolfo y Rhina Roux (2015), *El tiempo del despojo. Siete ensayos sobre un cambio de época*. México, Itaca.
- Haesbaert, Rogerio. (2011) *El mito de la desterritorialización: del “fin de los territorios” a la multiterritorialidad*, México: Siglo XXI editores.
- Harvey, David (2012), *El enigma del capital y las crisis del capitalismo*. España: Akal.

- Harvey, David. (2004). “El nuevo imperialismo: acumulación por desposesión” en *Revista Socialist Register*. Argentina: Clacso
- Fernandes, Bernardo. (2010) “Acerca de la tipología de los territorios”. En Rodríguez, Carlos, *Defensa comunitaria del territorio en la zona central de México. Enfoques teóricos y análisis de experiencias*. México, Juan Pablos.
- Luxemburgo, Rosa (2001), *La acumulación del capital*. Germinal-Sedov
- Martínez Alier, Joan (2009). *El Ecologismo de los pobres*. Barcelona: Icaria.
- Marx, Carlos (2005) *El Capital*. Tomo I Volumen 3. México: Siglo XXI.
- Navarro, Mina Lorena (2015) *Luchas por lo común. Antagonismo social contra el despojo capitalista de los bienes naturales en México*, México: BUAP-Bajo Tierra.
- Nogué, Joan y Joan Rufí (2001) *Geopolítica, identidad y globalización*. España: Ariel.
- North, Douglass. 2002. *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Paz, María (2012). “Deterioro y resistencias. Conflictos socioambientales en México”, en Tetreault D (coord.) *Conflictos socioambientales y alternativas de la sociedad civil* (p. 27-47). México: ITESO.
- Robles, Héctor (2008). *Saldos de las reformas de 1992 al Artículo 27 Constitucional*. México: Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria.
- Rodríguez, Carlos (2015) *Geopolítica del desarrollo local. Campesinos, empresas y gobiernos en la disputa por territorios y bienes naturales en el México rural*. México: UAM-X e Itaca
- Rodríguez, Carlos (2019) “Proyectos campesinos desde las luchas socioterritoriales en México”, en Gisela Espinosa y Alejandra Meza (Coords) *Reconfiguraciones socioterritoriales: entre el despojo capitalista y las resistencias comunitarias*. México: UAM X y BUAP.
- Roux, Rhina (2015) “Marx y la cuestión del despojo. Claves teóricas para iluminar un cambio de época” en Adolfo Gilly y Rhina Roux, *El tiempo del despojo. Siete ensayos sobre un cambio de época*. México, Itaca
- Svampa, Mariestalla (2012) “Extractivismo neodesarrollista y movimientos sociales. ¿Un giro ecoterritorial hacia nuevas alternativas?” En Miriam Lang y Dunia Mokrani (comp.) *Más Allá del Desarrollo. Grupo Permanente de Trabajo sobre Alternativas al Desarrollo* (pp.185-216). Quito, Ecuador: Abya Yala y Fundación Rosa Luxemburg.

Toscana, Alejandra, Carlos Rodríguez y Mayra Nieves (2016) “Política ambiental, despojo y movimientos socioambientales en el ámbito rural mexicano” en *Revista Economía*, Vol. 68, num 107, Quito-Ecuador.

Ziccardi, Alicia (1995) *Gobernabilidad y participación ciudadana en la ciudad capital*. México, IIS-UNAM Miguel Ángel Porrúa.

Tierra, conflicto y crecimiento económico: reflexiones sobre un posible modo de coordinación depredador/destructivo en Colombia

Carlos Suescun Barón

Introducción

EL PROCESO DE ACUMULACIÓN DE CAPITAL EN COLOMBIA en los últimos 60 años descansa sobre la concentración y centralización de la tierra y las finanzas; y claro, sobre una persistente e inagotable explotación/pauperización intensiva de la mano de obra. Este proceso de acumulación se ha mantenido incólume por el uso continuo de la intimidación, la depredación y el exterminio de sujetos y espacios, siendo la ruralidad y sus habitantes ancestrales reflejos de esta dinámica.

De esta manera, la ilusión de la autorregulación sustentada en las tres mercancías ficticias de las que trata Polanyi (2000), si fuera aplicada para el nivel de un país como Colombia, ha sido atravesada no propiamente por una paz relativa generalizada, sino todo lo contrario, por un conflicto social, político y económico persistente, lo cual generó una triada fundada en una imposición/naturalización de la desigualdad: financiarización, reprimarización y pauperización.

Esta imposición/naturalización queda más clara en los últimos 60 años, que corresponde a la gestación y consolidación de un conflicto armado, social y político que vino a substituir en un tiempo más prolongado el desastre humano de ciclos anteriores de violencia. La aparente continuidad de estos ciclos, aún con posteridad a sucesos de trascendencia histórica como las negociaciones de paz de 2016, permitiría caracterizar a Colombia como un país donde podría percibirse un modo de coordinación depredador/destructivo, que siguiendo la definición dada por Vahabi (2009) puede no ser institucionalizado, pero sí naturalizado.

Poder y modo de coordinación depredador/destructivo

El *poder* puede tener múltiples acepciones como lo señala Han (2016A), siendo reiterada una concepción dañina u opresora que impiden visualizar el *poder* como una forma benéfica, estabilizadora o creadora. Esta reiteración, sin embargo, como lo reconoce el propio autor, obedece a que en no pocos casos ha correspondido con una relación que acarrea una espiral de miedo y opresión. Así, si bien el *poder* permite crear o incluso en esencia disponer de sentidos no negativos, sobresale una hegemonía del significado donde prevalece el daño y la pretensión de dominación/destrucción del otro.

Esta pretensión de complejizar la reflexión de algunas categorías, que *per se* parecen encaminar a determinados significados, la asume también Han (2016B) cuando analiza la violencia.

En su topología de la violencia Han (2016B) distingue dos formas en las cuales la violencia se manifiesta: la *negatividad* y la *positividad*. En cuanto a la *negatividad*, ésta comprende principalmente la violencia física sustentada en la bipolaridad de oposición entre el *yo* y el *otro* (por ejemplo, tortura, sacrificios, masacres, genocidios, etc.); mientras que la violencia sustentada en la *positividad* correspondería con un uso destructor del lenguaje, donde sobresale la *hipercomunicación*, es decir, la saturación informativa y comunicativa que provocan una *spamización del lenguaje* (Han, 2016b: 152).

La *negatividad*, además de referirse a lo físico, puede asociarse en forma temporal con una violencia arcaica y carente de los valores racionales de la modernidad, esto es, concierne en su *arqueología* a un rastro antiguo que se niega a desaparecer.

En la Modernidad, la economía arcaica de la violencia no desaparece fácilmente. La carrera atómica, asimismo, proviene de la economía arcaica de la violencia. El potencial de destrucción se acumula (...) En el nivel psicológico profundo, el pensamiento arcaico cree que la acumulación de la capacidad de matar ahuyenta a la muerte (...) la economía del capital comparte otro parecido sorprendente con la economía arcaica de la violencia. Deja fluir dinero en vez de sangre. La sangre y el dinero comparten una esencia común. El capital se comporta como el maná moderno. Uno se siente más poderoso, invencible e inmortal cuanto más posee. El dinero apunta, desde su etimología misma, al contexto de la víctima y el culto. En este sentido, originariamente, el dinero servía como un medio de intercambio para adquirir animales sacrificiales (...) El dinero o el capital, pues, son un medio contra la muerte (Han, 2016b: 27).

Así, la inercia de la *negatividad* de la violencia estaría dada por su coherencia ulterior con la economía capitalista, lo cual lleva al autor a comprender *negatividad* y *positividad* no como formas dicotómicas, sino que, al contrario, constituirían correlatos en un mismo estadio civilizatorio donde prima el rendimiento (Han, 2016b:35).

Esto se puede interpretar a partir de la descripción de las dos categorías, donde la *negatividad* a pesar de ser una noción antigua y casi indeseable, perdura en gran medida impulsada por la *positivización*, un proceso aparentemente reciente, novedoso y de carácter masivo, que envuelve asuntos como la política (por ejemplo, el vacío de la despolitización que se cubre con el espectáculo o la mentira) y el propio concepto de sociedad, donde el uso del lenguaje sirve para enaltecer la destrucción y dominación del otro (Han, 2016b:92).

Estas reflexiones, que no pretenden exponer un consenso epistemológico o algo parecido, apenas permiten asociar sutilmente violencia y *poder*, en particular para analizar la acumulación de capital por medio del control y dominación a partir de la economía, sobresaliendo nuevamente una hegemonía de un uso reiterado a nivel semántico del *poder* como forma opresora.

Este uso es expuesto de forma pedagógica por Vahabi (2004; 2016), quien a pesar de expresar un sesgo de análisis en economía aplicada permite correlacionar estados, fases o características de formas de acumulación y de coordinación social donde sobresalen formas opresoras o destructivas.

Al igual que Han (2016A), Vahabi (2004) realiza una taxonomía del *poder*, que si bien se constituye sobre un espectro de reflexión más acotado y con alto contenido de categorías económicas, sirve como base de entendimiento del modo de coordinación depredador/destructivo. Estos tipos de poder corresponden con el poder creativo, el poder moral/ideológico y el poder destructivo.

El poder creativo correspondería con un tipo de poder basado en la institución de la propiedad, y refiere a la capacidad de producir e intercambiar. El poder moral o ideológico, por otro lado, correspondería con la capacidad de influenciar opiniones y establecer creencias y significados. Ya el poder destructivo se opone al creativo, siendo aquel tipo de poder que puede destruir usos y valores, generando una redistribución no consensuada (Vahabi, 2004:18).

El poder destructivo, sin embargo, puede atravesar los otros dos tipos de poder, siendo una categoría de poder que tiene dos funciones principales: la función depredadora (*appropriative or predatory*), esto es, redistribuir el valor de la riqueza sin consentimiento; y la función reguladora (*rule producing*), que

en último término corresponde a la búsqueda de soberanía¹ (Vahabi, 2004, 2017). Este fin principal del poder destructivo implicaría la búsqueda de hegemonía en la dominación, es decir, su establecimiento como un modo de coordinación social.

En efecto, según Vahabi (2004), el ejercicio del poder destructivo representaría un cuarto tipo de coordinación que se sumaría a los tres analizados por Polanyi (2000), a saber: el modo de coordinación mercantil (organización social nucleada alrededor del intercambio y los mercados, bajo la ilusión del sistema de precios); el modo de coordinación burocrático (que hace alusión a la organización social jerarquizada y basada en la planeación centralizada); y el modo de coordinación ético (que corresponde con una forma de organización basada en la reciprocidad)² (Vahabi, 2004; 354).

Así, de acuerdo con la definición amplia de modo de coordinación, tanto por medio del robo como mediante la concentración el valor social, es decir, cuando la redistribución es limitada, se tendría una forma destructiva o depredadora en acción. De tal forma que sería conveniente indagar si una excesiva desigualdad que solo es mantenida por efecto de la intimidación, el miedo, el despojo y la exclusión, debe ser entendido de forma amplia como un modo de coordinación depredador/destructivo.

Esta indagación o reflexión no puede ser pasada por alto para un país como Colombia, donde la persistencia de la violencia política, se dan en simultaneidad con el crecimiento económico y la modernización, siendo en cierta medida naturalizada la violencia a la dinámica propia del capitalismo, una dinámica que discrimina sus afectaciones entre sujetos y espacios, siendo el campo el lugar donde se entrelazan con mayor rigor.

¹ Estas definiciones, y en particular el fin último de significado en la soberanía, coinciden en gran medida con las tres tecnologías del poder expuestas por Foucault (2002), las cuales pueden parecer instrumentos para la represión, es decir, una concepción negativa del poder, pero que de acuerdo con Han (2016A) irían más allá, apuntando a una dimensión creadora de realidad.

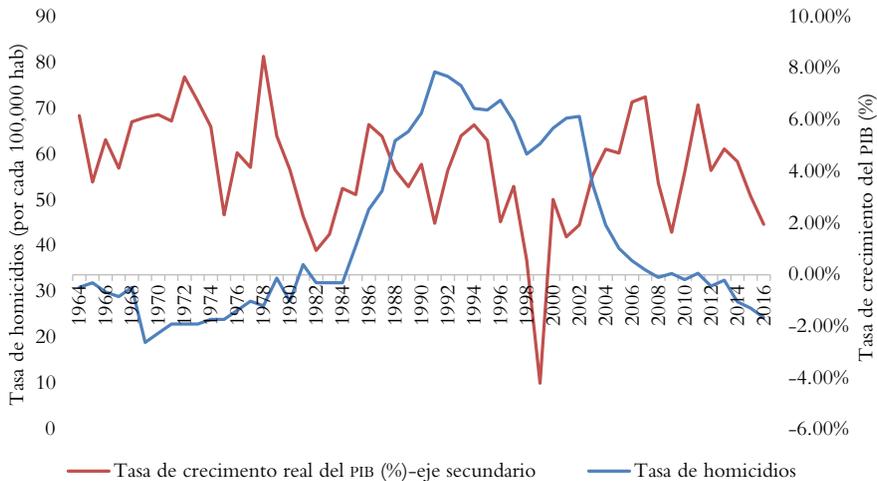
² Tanto Polanyi (2000) como Vahabi (2004) en este tipo de coordinación, hacen referencia indirecta a la propuesta de relación básica social desarrollada por Marcel Mauss (ensayo sobre el don), quien en su análisis etnográfico y sociológico encuentra en la reciprocidad una forma de coordinación social, esto es, en el ejercicio de dar (*the gift*) y su correspondiente contraprestación equivalente o superior bajo determinados cánones o parámetros.

Crecimiento económico y conflicto armado en Colombia

Entre 1964 y 2016, Colombia multiplicó por ocho su producto interno bruto (PIB), esto es, la economía colombiana creció a un ritmo anual promedio de 4.12 por ciento.

Durante este periodo de más de medio siglo, el crecimiento económico se materializó simultáneamente bajo la vigencia de un conflicto armado interno, el cual se radicalizó con los recursos generados por el narcotráfico (especialmente desde finales de la década de 1970), teniendo como resultado persistentes ciclos de violencia que han dejado entre sus huellas: masacres, etnocidios, despojo de tierras y territorios y una larga espiral de injusticias, las cuales no han sido obstáculos para el crecimiento económico, y de hecho parecen mantener una estrecha correlación positiva en algunos casos.

Grafica 1. Crecimiento del PIB (%) y tasa de homicidios (por cada 100,000 habitantes), 1964-2016



Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), Banco Mundial. Elaboración propia.

Este dinamismo en la actividad económica y su simultaneidad con el conflicto armado, sin embargo, representa sólo una fase de un continuum de acumulación y despojo, es decir, no resulta una novedad en la tradicional persistencia de la acumulación primitiva, incluso bajo la incidencia contemporánea de políticas de modernización económica (Kalmanovitz, 1982; Fajardo, 2015).

De igual manera, el uso de la violencia y el mantenimiento de la desigualdad, para el caso colombiano, no parecen diferenciarse en contextos de crisis o bonanzas. El abuso, el despojo, la intimidación y el carácter depredador de la regulación social y económica pueden inclusive llegar a radicalizarse en épocas de bonanzas, en particular por el carácter extractivo de varios de los bienes que han representado hegemonías de corta y larga duración en el comercio internacional (Legrand, 1988; Palacios, 1980). Esta rigidez de la desigualdad, especialmente sobre un activo como la tierra, sin duda abona en la persistencia de la violencia (Reyes, 2016; Machado, 2009).

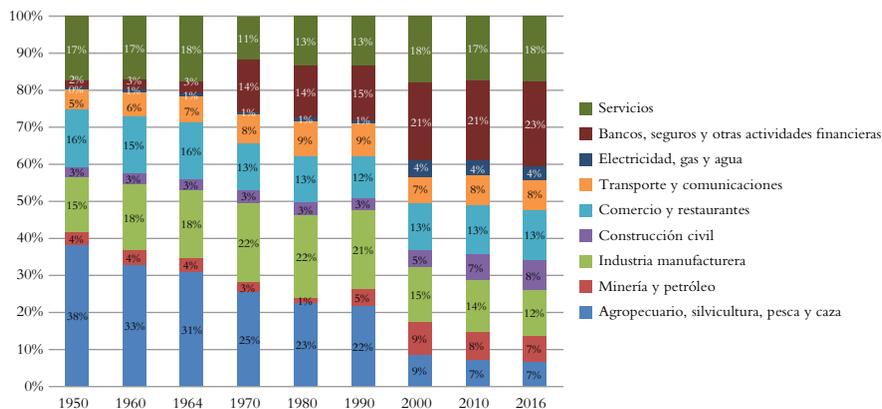
Dinámica de la depredación-producción

En la segunda mitad del siglo XX y durante que va del siglo actual, la economía colombiana experimentó algunas transformaciones que permiten caracterizar la triada (reprimarización-financierización-pauperización) fundada en la desigualdad y la depredación. Durante este periodo también se experimentó un proceso intenso de urbanización, que a pesar de su dimensión no vació el campo, en gran medida porque continuó siendo el espacio sobre el cual se materializa la simultaneidad de crecimiento y conflicto.

Para 1960 la mitad de la población habitaba en zonas rurales, y 37% del PIB estaba representado en las actividades agropecuarias y extractivas (minería y petróleo). Ya para 2016, aproximadamente una cuarta parte de la población aún habita en áreas rurales, y las actividades económicas del sector primario concentran 14% de la producción (Gráfica 2).

Durante el periodo se puede visualizar la pérdida de participación del sector agropecuario acompañado por un aumento considerable del sector financiero y en menor medida por la expansión de la extracción minera-petrolera y la construcción civil; en tanto que la industria también se redujo y se mantuvo estable la participación del sector servicios.

Esta distribución sectorial de la producción, junto con los cambios demográficos del periodo referido, dejan entrever que la fuerte “desagriculturación” de la economía colombiana no coincide con un hecho estilizado del desarrollo económico, en particular por las limitadas ganancias en materia de empleo y productividad de los sectores que vinieron a sustituirle en importancia. La industria, que sería el sector por antonomasia propulsor de los

Gráfica 2. Dinámica sectorial del PIB-
participación porcentual (1950-2016)

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), Departamento Nacional de Planeación (DNP). Cálculos propios.

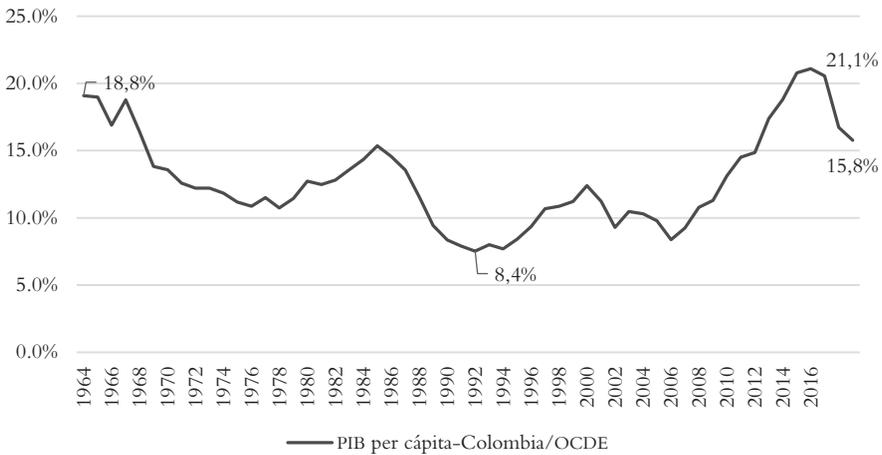
cambios significativos en materia económica y social, durante el periodo como un todo muestra signos de estancamiento y no se evidencian rendimientos crecientes (Moreno, 2008).

Este estancamiento de la industria se revela como un factor que explicaría la continuidad del atraso y la marcha del subdesarrollo como forma autónoma de acumulación (Furtado, 2002). De hecho, a pesar de mejoras en indicadores sociales que se incluyen en la canasta de *tests* (esperanza de vida, mortalidad infantil, etc.) que describen el continuo proceso de modernización (imitación de patrones de consumo y de diseños de política foráneos), Colombia es un país que comparado con países desarrollados disminuyó en su relación de renta per cápita.

Como se puede ver a partir de la Gráfica 3, la relación entre el ingreso per cápita de Colombia y el grupo de países considerados desarrollados pertenecientes a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) decreció durante el periodo referido, pasando de 18.8% en 1964 a 15.8% en 2016.

Este descenso en la renta per cápita comparado con países desarrollados contrasta con la expansión-concentración del sector financiero y sus crecientes ganancias, especialmente durante lo que va del siglo XXI.

Gráfica 3. PIB per cápita de Colombia en relación con PIB per cápita promedio de países pertenecientes a la OCDE (%), 1964-2016



Fuente: Banco Mundial. Cálculos propios.

La expansión del sector financiero y su alta concentración se explicarían por la creciente intermediación, la desregulación financiera y la privatización de la seguridad social y la banca pública.

Las políticas de modernización del sector financiero (Ley 45 de 1990) que sucedieron a la par que la apertura del mercado de capitales y la posterior privatización de la salud y las pensiones, siendo creadas instituciones como los fondos privados de pensiones (AFP) y las empresas prestadoras de salud (EPS), dieron un impulso enorme al sector, que si bien ya mostraba signos de concentración durante la década final del siglo XX, se consolidó exponencialmente como un oligopolio financiero³ (banca, fondos de pensiones, seguros, etc.) por los efectos de la crisis financiera de 1999 (Ahumada, 2000; Giraldo, 2002).

Este oligopolio bastante concentrado y por tanto influyente en materia política y económica es controlador en última instancia de aspectos

³ De acuerdo con la Asociación Nacional de Instituciones Financieras (ANIF), en 1995 se tenían registradas en Colombia 201 entidades entre bancos, corporaciones de ahorro y vivienda, empresas fiduciarias, fondos de pensiones, etcétera. Once años después este número se había reducido para 77; y en la actualidad, según la Superintendencia Financiera, existen 13 conglomerados que agrupan distintos servicios antes especializados.

macroeconómicos, por ejemplo, en lo relacionado con la política monetaria y fiscal.⁴ Al respecto se pueden reseñar datos del ministerio de hacienda y crédito público, que señalan a los principales acreedores del Estado, correspondiendo con las AFP, los bancos comerciales y otras entidades financieras nacionales, quienes tienen en su haber 65% de los saldos en títulos de deuda pública administrados por el banco central (TES) a diciembre de 2019.

Subdesarrollo y modo de coordinación depredador/destructivo

El carácter dependiente de una economía periférica como la colombiana, en particular la subordinación tecnológica y su consecuente incapacidad de proveerse de forma autónoma de los bienes intermedios y de capital necesarios para llevar a cabo los procesos productivos internos, contribuye al entendimiento de estos estados o características (estancamiento social, consumo imitativo, alta heterogeneidad, etc.) y al porqué de la triada sustentada en la desigualdad y la depredación. De tal forma que subdesarrollo, dependencia y modo de coordinación destructivo, no parecen categorías excluyentes, al contrario guardan una estrecha relación.

Esta relación la trata en detalle McDougal (2017) en su enfoque de red dialéctico. De acuerdo con el autor, una ampliación en la generación de valor se logra mediante dos formas: apropiando o expropiando más recursos (*extensification*); o haciendo más con los recursos disponibles mediante el uso de la tecnología (*intensification*). De esta forma, el carácter limitado de los sectores extractivos en materia de productividad y cambio tecnológico representaría una continuidad de la forma extensiva de la acumulación, lo cual en definitiva implica una tendencia al aumento progresivo de la depredación en sentido humano y ecológico.

This dialectic network approach focuses our attention on the processes of economic globalization whereby production network nodes are increasingly geo-

⁴ Un análisis de varias experiencias a nivel internacional de esta cooptación de las políticas macroeconómicas por parte del sector financiero lo realiza Polanyi (2017), en particular conviene destacar los hallazgos de beneficios crecientes a los acreedores mediante las políticas desinflacionarias estimuladas por los bancos centrales y los ministerios de finanzas (inflación baja y déficits fiscales decrecientes), que resultan en un beneficio real de los saldos en favor del sector financiero y en contra de objetivos como el pleno empleo.

graphically linked by low-cost connections. This phenomenon has come to catalyze, intensify, or protract civil conflict in natural resource-rich peripheries, and exacerbates the conditions under which the state project and economic nationalism can coexist. This approach also focuses our attention on the economic, social, and historical contexts in which goods are traded and fought over, rather than on the goods themselves (McDougal, 2017: 40).

Ahora bien, se podría reclamar sobre la pertinencia del carácter *extensivo* de la producción en Colombia (reprimarización), pues de acuerdo con los datos aportados el sector primario en su conjunto (agricultura, pecuaria y extracción minero-energética) apenas representaría a tiempo reciente 14% del PIB. Sin embargo, para un país que carece de autonomía tecnológica (*high extensification*) su perfil estaría dado más por la composición de su oferta exportable que por la participación sectorial interna, pues esta última resulta restringida por la disponibilidad de divisas.

En efecto, el país pasó de tener un liderazgo en la generación de divisas a partir de la producción de café, que alcanzó a representar a mediados de la década de 1960 cerca del 80% del valor total exportado, a tener una mayor representatividad de la explotación minera y petrolera en el comercio exterior a partir de la década de 1990.

Al analizar los principales productos exportados en cada década que compone el periodo analizado, se puede percibir la alta concentración del sector primario en el valor de las exportaciones (Cuadro 1). En 1964 el 94% de las exportaciones estaban representadas en 8 productos primarios, de los cuales el café era el más importante.

Durante gran parte del periodo de vigencia del café como producto hegemónico del comercio exterior colombiano, el discurso del desarrollo propendía por la industrialización, siendo para tal efecto considerado desde la política estatal la progresiva sustitución de importaciones, principalmente alimentos y bienes industriales (Ministerio de agricultura, 1973; Ocampo, 2007).

Estos discursos y la realidad se moldearon en nuevos patrones, especialmente con posteridad a las reformas estructurales, las cuales patrocinaban la adopción a ultranza del dogma de la competitividad externa como motor del cambio social y económico. Esta obsesión peligrosa, como le denominó Krugman (1994), hizo que sucumbiera el proyecto de sustitución de importaciones, al tiempo que la hegemonía de las exportaciones pasó de la agricultura al sector extractivo.

Esta transición del perfil exportador no tiene un significado menor, pues evidencia un retroceso de por lo menos dos siglos en la forma de inserción externa, con la gravedad que implica esta transición junto con la desindustrialización progresiva que se experimentó desde 1990 hasta tiempo reciente, especialmente en materia de empleo (Sarmiento, 2008).

Cuadro 1. Principales productos exportados
(porcentaje del valor total de las exportaciones), 1964-2016

PRODUCTOS EXPORTADOS	SECTOR ECONÓMICO	PORCENTAJE DEL VALOR DE LAS EXPORTACIONES						
		1964	1970	1980	1990	2000	2010	2016
Café verde o tostado	1-Agropecuario, silvicultura y pesca	72.1%	64.2%	60.4%	21.0%	8.2%	5.2%	8.4%
Petróleo crudo	1-Petróleo, minas y canteras	13.7%	8.1%		22.9%	30.8%	36.1%	27.6%
Plátano	1-Agropecuario, silvicultura y pesca	2.3%	2.5%	2.4%	4.7%	3.7%	2.0%	3.1%
Tabaco no manufacturado	1-Agropecuario, silvicultura y pesca	1.7%	1.0%	0.7%				
Aceites residuales fósiles	1-Agropecuario, silvicultura y pesca	1.4%	1.7%	2.6%	5.3%			
Algodón	1-Agropecuario, silvicultura y pesca	1.1%	4.7%	2.1%				
Caña de azúcar	1-Agropecuario, silvicultura y pesca	0.6%	1.9%	4.2%	1.9%	0.9%		
Maderas para vías férreas	1-Agropecuario, silvicultura y pesca	0.6%						
Cueros rústicos y laminados	1-Agropecuario, silvicultura y pesca	0.3%						
Fibras de algodón	1-Agropecuario, silvicultura y pesca	0.3%		1.0%				
Ganado bovino, incluidos búfalos	1-Agropecuario, silvicultura y pesca		2.4%					
Carne fresca de bovinos	1-Agropecuario, silvicultura y pesca		0.6%	0.7%				
Tortas de semillas oleaginosas	1-Agropecuario, silvicultura y pesca		0.8%					
Crustáceos y moluscos	1-Agropecuario, silvicultura y pesca		0.6%		1.2%			
Platino	1-Petróleo, minas y canteras		0.5%					
Diamantes no industrializados	1-Petróleo, minas y canteras		0.5%					

Cuadro 1. *Continuación*

PRODUCTOS EXPORTADOS	SECTOR ECONÓMICO	PORCENTAJE DEL VALOR DE LAS EXPORTACIONES						
		1964	1970	1980	1990	2000	2010	2016
Flores y capullos ornamentales	1-Agropecuario, silvicultura y pesca			2.5%	3.4%	4.5%	3.3%	4.5%
Otras piedras preciosas y semipreciosas	1-Petróleo, minas y canteras			1.6%	1.7%			
Prendas exteriores masculinas	2-Textiles			1.5%	1.6%	1.3%		
Prendas exteriores femeninas	2-Textiles			0.7%	3.3%			
Melazas	1-Agropecuario, silvicultura y pesca			0.7%				
Carbón-antracita	1-Petróleo, minas y canteras				8.0%	6.7%	14.9%	15.0%
Otras aleaciones de hierro	1-Petróleo, minas y canteras				2.4%	1.6%	2.6%	1.1%
Coque	1-Petróleo, minas y canteras						1.3%	0.8%
Cobre	1-Petróleo, minas y canteras						0.8%	
Aceite de palma	1-Agropecuario, silvicultura y pesca							0.8%
Exportaciones de principales productos del sector primario (%)		94.1%	89.4%	80.9%	77.3%	57.8%	66.2%	61.5%
Otros productos-todos los sectores (%)		5.9%	10.6%	19.1%	22.7%	42.2%	33.8%	38.5%
Total		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: UN Comtrade. Cálculos propios.

Por el lado de la actividad interna, durante el periodo se consolidaron la informalidad y la pauperización de las condiciones de trabajo, lo cual coincide con la estabilidad del sector servicios, que para el caso colombiano no se caracteriza por altas ganancias de productividad ni por generación de empleo formal (Isaza *et al.*, 2015).

En tal proceso la violencia que experimentó una importante parte de la población coadyuvó para tal consolidación (especialmente después de la década de 1980), pues la migración forzada de contingentes de población víctima, en su mayoría pobres y sin cualificación, para ciudades grandes e intermedias; ante la incapacidad de la industria y el carácter cíclico de los negocios

inmobiliarios, terminaron entregando sus esfuerzos vitales en actividades de subsistencia (comercio informal, principalmente), siendo revictimizados por la segregación espacial y la exclusión socioeconómica (Suescun, 2017).

Estas altas migraciones forzadas han coincidido con el despojo y abandono forzado de vastas extensiones de tierras, a pesar de no poseer en general títulos ciertos, fueron objeto de acumulación en pocas manos durante el periodo referido. De esta manera, el poder destructivo parece haber actuado en las dos vías: algunos actores tomando el producto o bienes ajenos sin consentimiento; y de otro lado, mediante la acción estatal, redistribuyendo de forma regresiva rentas y riqueza.

Hacia un monopolio de la tierra

La concentración de la propiedad de la tierra en Colombia corresponde con un trazo estructural, siendo posible encontrar rastros de una distribución inequitativa de la propiedad rural, incluso antes de la inserción de la economía colombiana en la división internacional del trabajo con posteridad a la revolución industrial (Machado y Vivas, 2009).

Esta característica estructural se remarcó con mayor claridad durante el periodo descrito previamente. De tal forma que la expansión económica y el conflicto tuvieron como consecuencia una mayor inequidad de la distribución de la propiedad rural.

De acuerdo con el censo agropecuario de 1960, el 24.6% del total de predios censados tenían un área menor o igual a 1 hectárea y concentraban 0.4% del área, es decir, correspondían con microfundios donde se daba una sobreexplotación de los recursos ecológicos. Del otro lado del espectro, apenas 0.06% de los predios mayores o iguales a 2500 hectáreas (megalatfundios) concentraban 20.2% del área productiva.

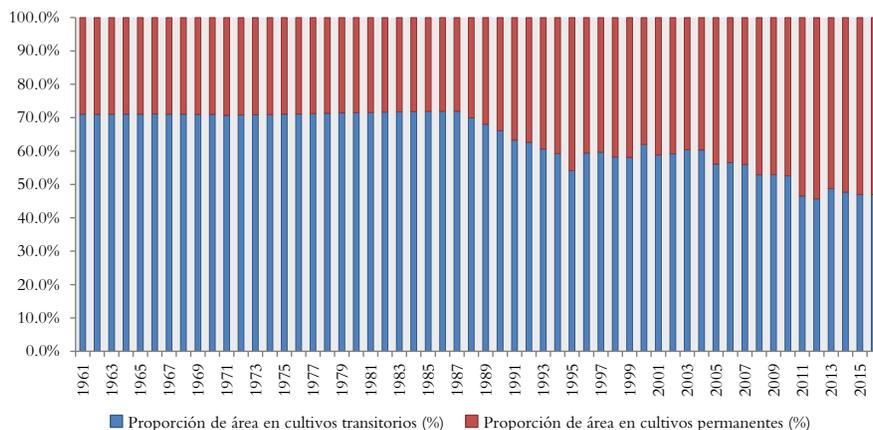
Esta distribución inequitativa se multiplicó durante los 54 años siguientes a costa del despojo violento de pequeños propietarios y por la expansión de la frontera agraria, como lo detallan los datos del último censo nacional agropecuario (2014). Según el Departamento Nacional de Estadística (DANE), para 2014 estos dos límites del espectro muestran que los microfundios concentraron 0.5% del área censada y representaron 38% del total de predios, mientras los megalatfundios pasaron a concentrar 54.7% de la superficie correspondiendo apenas a 1% del total de inmuebles censados.

Esta descripción del espectro de la distribución de la propiedad rural revela que durante el periodo se continuó con el fraccionamiento antieconómico y antisocial de la propiedad rural, lo que significa una mayor disputa de la escasa tierra disponible entre las capas más pobres de la población rural (población indígena y campesina). A su vez evidencia la tendencia a la concentración de la propiedad en sujetos que se pueden contar apenas en decenas.

A los cambios en la propiedad de la tierra se le suman los realizados en los usos, que claramente guardan relación con las mudanzas en la composición sectorial del producto, y también en la importancia relativa de las exportaciones (Gráfica 2 y Cuadro 1).

Durante el periodo se experimentó un proceso de reversión en la distribución de los usos agrícolas y pecuarios, siendo notorias la expansión del área dedicada en pastos donde se alimentan de forma extensiva ganado bovino; al tiempo que una parte minúscula del megalatifundio y del latifundio se especializó en cultivos de ciclo permanente (*commodities* agrícolas), en especial con posteridad a las reformas estructurales propias del neoliberalismo.

Gráfica 4. Distribución del área agrícola según tipo de cultivo (%), 1961-2016



Fuente: FAO. Cálculos y elaboración propios.

Por el lado de la pecuaria extensiva, de acuerdo con datos del ministerio de agricultura, para 1972 en promedio una vaca disponía de 0.84 hectáreas para alimentarse, en tanto que para 2014 este indicador habría aumentado para 1.03 hectáreas, esto es aproximadamente 23 millones de vacas (inventario

bovino total de Colombia en 2014) gozarían de más tierra para pastar que un campesino para producir.

En estos ajustes y transformaciones los mayores perdedores han sido la economía campesina y la pequeña propiedad rural en general, pues son quienes peores consecuencias han acumulado con las políticas de apertura económica en la década de 1999, y con las políticas de libre comercio puestas en práctica mediante acuerdos bilaterales durante lo corrido del siglo actual (Berry, 2017; Garay *et al.*, 2010).

Hasta la década de 1990, productores de cereales y otros alimentos correspondían con productores medianos y pequeños, pero con la simultaneidad de especialización de la producción agropecuaria para la búsqueda de divisas en el mercado externo y la entrada masiva de productos sin aranceles, en gran medida alimentos, su producción entró en falencia. Esto se puede corroborar en la tendencia decreciente de los productos de ciclo transitorio (en su mayoría alimentos, Gráfica 4) y la creciente importación de bienes agropecuarios y agroindustriales desde mediados de la década mencionada (Fajardo, 2009).

Durante este subperiodo también se asistió a una rifa de gran parte del uso del territorio nacional mediante la entrega desordenada de títulos para la exploración y explotación minera y petrolera, en muchos casos traslapando territorios de comunidades étnicas, zonas de protección ambiental y usos agropecuarios, situación que aumentó los conflictos (Garay *et al.*, 2013).

Así, los cambios en la distribución de la propiedad rural, es decir, el crecimiento del megalatifundio y el consecuente fraccionamiento antieconómico y antisocial de la propiedad (microfundios cada vez menores); sumado a los cambios en los usos de la tierra, serían revelaciones de un modo coordinado depredador/destructivo donde la inequidad y el despojo violento son manifiestos. Si recurrimos a la topología de la violencia que propone Han (2016B), la *negatividad* ha estado presente en el desarrollo mismo del capitalismo en Colombia en la historia reciente.

De acuerdo con la encuesta de víctimas realizada por la Contraloría General de la República en 2013, teniendo como marco de referencia la Ley 1448 de 2011⁵ (ley de víctimas y restitución de tierras), se calculó que por

⁵ La Ley 1448 de 2011 corresponde con una ley propia de la justicia transicional, la cual tiene vigencia hasta 2021. De acuerdo con la norma se consideran víctimas de forma individual o colectiva quienes con posteridad al 1 de enero de 1985 hayan sufrido hechos victimizantes como consecuencia de infracciones al Derecho Internacional Humanitario

despojo o abandono forzado de tierra se contabilizarían aproximadamente 7.7 millones de hectáreas involucrando a 576,265 grupos familiares (CGR, 2015).

Esta misma encuesta mostró que entre 1985 y 2013, aproximadamente 5.6 millones de personas fueron víctimas de desplazamiento forzado, esto es aproximadamente el 12% de la población en 2013. Estos datos macabros revelan el tamaño del drama humano de un conflicto armado permanente, a pesar de distintos experimentos para su solución, desgraciadamente ha perdurado.

Ahora bien, el modo de coordinación depredador/destructivo también ha sido posible por el ejercicio de la *positividad* a través del discurso oficial, que entre otras ha identificado la desigualdad en las formas productivas, en la tenencia de activos y en los estándares de bienestar entre grupos sociales, espacios y territorios, diagnósticos que no han sido resueltos a pesar de la adopción de múltiples recetas foráneas (por ejemplo, la reforma agraria).

La reforma agraria: promesa incumplida, necesidad reiterada

La reforma agraria es quizás la promesa más repetida (y más incumplida) en leyes y documentos oficiales en Colombia. Solamente para el periodo de 1961 hasta 2013, Villaveces y Sánchez (2015) encuentran 19 normas (decretos y leyes) que tratan de reforma agraria y adjudicación de tierras públicas.

La reforma agraria ha transitado por distintas fases de discurso, desde la reforma social agraria de la década de 1960 (Ley 135 de 1961) que, en un marco de Guerra Fría, proponía la empresarización y el consecuente desarrollo del campo mediante la parcelación de tierras y la constitución de unidades agrícolas familiares. Posteriormente, en las décadas siguientes, se transitó a su marginación y mercantilización, hasta llegar a denominaciones como “reforma rural integral”, título del primer acuerdo firmado entre el Estado colombiano y la ex guerrilla de las Fuerzas Armadas Revolucionarias (FARC), donde se concibe como una política social focalizada en pro de la consecución de la paz.

o de violaciones graves y manifiestas a las normas internacionales de Derechos Humanos, ocurridas con ocasión del conflicto armado interno. En materia de restitución de tierras que fueron despojadas o abandonadas forzosamente, únicamente se reconocen casos sucedidos con posterioridad al 1 de enero de 1991.

Sin embargo, ni la gran promesa de redistribución de la tierra a nivel nacional como forma de superación de un factor de atraso histórico, ni el piloto de construcción de paz que en teoría significaría la puesta en marcha de un banco de tierras y oferta de políticas de desarrollo rural en áreas avasalladas por la violencia, han sido posibles en Colombia, situación que aplaza y agrava los conflictos, pues el monopolio de la tierra atraviesa el arduo camino de la resistencia campesina, que contrario a los postulados terca y rebeldemente (y por necesidad también) se niega a desaparecer.

La reforma agraria, entonces, parece ser una condición necesaria para la superación de los conflictos en Colombia y para la construcción de una senda de progreso con mayor democracia (desarrollo), no sólo por el análisis comparado de otras experiencias de superación de subdesarrollo y violencia, sino por ser la tierra un factor esencial en los rencores acumulados de un pasado remoto y reciente que mantienen los conflictos.

Por tal motivo, la reforma agraria no puede ser considerada sólo una política social o redistributiva, sino que debe entenderse como una política con potencial de transformación de un modo de coordinación depredador/destructivo, no sólo por la posibilidad de superación de la *negatividad* de la violencia, también para trascender el perfil extractivo-extensivo de la producción.

En tal medida, su necesidad va más allá del tamaño de la demanda social de la política (si hay o no sujetos sin tierra en el campo) o de su focalización, y por tanto debe obedecer a una decisión de sociedad; en otras palabras, aplazar indefinidamente la reforma agraria democrática en Colombia significa postergar la apuesta ciudadana por transitar hacia un punto de inflexión histórico que nos encamine por un modo de coordinación social distinto.

Bibliografía

- Ahumada, C. (2000). *¿Qué está pasando en Colombia?: anatomía de un país en crisis*, Colombia: Ancora Editores.
- Berry, A. (2017). *Avance y fracaso en el agro colombiano, siglos XX y XXI*, Colombia: Editorial Universidad del Rosario.
- Contraloría General de la República-CGR (2015). *Primera Encuesta Nacional de Víctimas Cgr-2013*. Bogotá: Contraloría General de la República.
- Fajardo, D. (2009). *Territorios de la agricultura colombiana*, Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

- (2015). “Estudio sobre los orígenes del conflicto social armado, razones de su persistencia y sus efectos más profundos en la sociedad colombiana”, en *Comisión Histórica del Conflicto y sus Víctimas*, Contribución al entendimiento del conflicto armado en Colombia. Disponible en: http://www.altocomisionadoparalapaz.gov.co/mesadeconversaciones/PDF/Informe%20Comisi_n%20Hist_rica%20del%20Conflicto%20y%20sus%20V_ctimas.%20La%20Habana%2C%20Febrero%20de%202015.pdf
- Foucault, M. (2002). *Vigilar y castigar: nacimiento de la prisión*, Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Furtado, Celso (2002). *Metamorfoses do capitalismo*. Disponible en: <http://www.redcelsofurtado.edu.mx/archivosPDF/furtado1.pdf>
- Garay L.J., Barberi F, Cardona I. (2010). “Impactos del TLC con Estados Unidos sobre la economía campesina en Colombia”, ILSA.
- Garay, L.J., et al. (2013). *Minería en Colombia. Institucionalidad y territorio, paradojas y conflictos*, Bogotá: Contraloría General de la República.
- Giraldo, C. (2002). “Especulación financiera: la burbuja que hundió a Colombia”, Unión Nacional de Empleados Bancarios–UNEB.
- Han, B.C. (2016a), *Sobre el poder*, Herder Editorial.
- (2016B). *Topología de la violencia*. Herder Editorial.
- Isaza, J., Rojas, N., Cubillos, R., & Farné, S. (2015). *Macroeconomía y empleo en Colombia*, OIT.
- Kalmanovitz, S. (1982). *El desarrollo de la agricultura en Colombia*, Colombia: Carlos Valencia Editores.
- Krugman, P. (1994). “Competitiveness: a dangerous obsession”, en *Foreign Affairs*, vol. 73, núm. 28.
- LeGrand, C. (1988). *Colonización y protesta campesina en Colombia (1850-1950)*, Colombia: Universidad Nacional de Colombia (UNAL).
- Machado, A. (2009). *La reforma rural, una deuda social y política*, Colombia: Universidad Nacional de Colombia (UNAL).
- Machado, A., & Vivas, J. (2009). *Ensayos para la historia de la política de tierras en Colombia. De la colonia a la creación del Frente Nacional*, Bogotá: Editorial Gente Nueva.
- McDougal, T.L. (2017). *The political economy of rural-urban conflict: predation, production, and peripheries*, Oxford University Press.

- Ministerio de agricultura (1973). *Memorias del ministerio de agricultura, 1972-1973*. Bogotá: Ministerio de Agricultura.
- Moreno, A. (2008). “Las leyes del desarrollo económico endógeno de Kaldor: el caso colombiano”, en *Revista de Economía Institucional*, vol. 10, núm. 18, pp. 129-147.
- Ocampo, J.A. (ed.) (2007). *Historia económica de Colombia*, Colombia: Editorial Planeta.
- Palacios, M. (1980). *Coffee in Colombia 1850-1970*, Cambridge University Press.
- Polanyi, Karl. (2000). *A Grande Transformação: as origens da nossa época*, Río de Janeiro: Ed. Campus.
- Polanyi, Kari. (2017). “De la gran transformación a la gran financiarización”, en revista *Ola financiera*, vol. 10, núm. 27, mayo-agosto, México: UNAM.
- Reyes, A. (2016). *Guerreros y campesinos: Despojo y restitución de tierras en Colombia*, Colombia: Ediciones Ariel.
- Sarmiento, E. (2008). *Economía y globalización*, México: Editorial Norma.
- Suescún, C. (2017). “Entre desposesión y legitimación: el origen social de los sectores populares”, en *Economía popular desde abajo*, César Giraldo (ed.), Bogotá: Ediciones desde abajo.
- Vahabi, M. (2004). *The political economy of destructive power*, Edward Elgar Publishing.
- Vahabi, M. (2009). “An introduction to destructive coordination”, en *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 68, núm. 2, pp. 353-386.
- Vahabi, M. (2016). *The political economy of predation: Manhunting and the economics of escape*, Cambridge University Press.

Transición energética y desarrollo sustentable: arribando a la “topología de lo social”

*Agustín R. Vázquez
y Abigail Rodríguez*

Introducción

EL TEMA DE ESTE DOCUMENTO ES LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA. Una de las dimensiones más importantes del desarrollo sustentable. Consiste en las acciones encaminadas a la sustitución del uso de energías fósiles por aquellas clasificadas como energías renovables (Timmons, Harris y Roach, 2014).

Nuestra presentación es teórica, situada en un nivel intermedio, ya que combina los resultados de análisis deductivos e inductivos. Es el nivel metodológico cultivado por los análisis de la denominada teoría de la regulación francesa (Boyer y Durand, 1997; Théret, 2007).

Sin embargo, en dicho enfoque teórico, se considera que sigue siendo un tema periférico (Magnin, 2019), a pesar de que uno de los primeros participantes y constructores de esa teoría, Alain Lipietz, reconozca la importancia de la ecología como discurso crítico, y ofrezca planteamientos que interpelan a la economía ambiental (Lipietz, 2005), cultivando en la actualidad la temática de la economía social y solidaria (Lipietz, 2006), compatible con la temática del desarrollo sustentable.

Nuestro análisis revisa tres enfoques teóricos. Cada uno con distintos niveles de aproximación al tema de estudio. Iniciamos con las ondas largas de Kondratieff, expuesta en los términos de la corriente conocida como neo-schumpeteriana (otra lectura se encuentra en Husson y Louca (2012) no discutida en este texto), pasando por el enfoque de variedades de capitalismo en la lectura de la TR, arribando a un enfoque derivado de la TR conocido como “topología de lo social” (Théret, 2007) sin desarrollarlo, pero marcado como una línea de investigación futura.

El arribo a la “topología de lo social” es el resultado de recuperar el registro de acciones colectivas de actores capitalistas y no capitalistas que se están dando en varias latitudes del orbe, las cuales exhiben la transición energética, más allá del péndulo que oscila entre Estado y mercado (Mann y Wainwright, 2018), y entre transición continua y pospuesta.

Algunas de esas acciones caben en la perspectiva del desarrollo socio-céntrico (Sunkel, 2016), al mismo tiempo que amplifica las respuestas a la interrogante que realiza Lipietz (2016) del para quién es el desarrollo. Los tres enfoques teóricos aportan conocimiento en los distintos niveles donde están situados; aunque la conjunción de los principales resultados de cada enfoque problematiza la formación de la transición energética y genera una serie de planteamientos e interrogantes en este tema que es de enorme relevancia para el futuro de la humanidad, ya que se trata de la energía que “moverá al mundo”; dicha transición configura la direccionalidad del cambio social, que como habremos de ver resulta tensa, con variadas direcciones.

El capítulo está organizado en cuatro secciones. En la primera se expone el marco analítico de las ondas largas de Kondratieff que anticipa el surgimiento de una sexta onda larga con notable orientación ecológica. En la segunda, exponemos los trazos institucionales para “enverdecer” al capitalismo, sirviéndonos de uno de los esquemas de la TR. En la tercera sección, planteamos aspectos que proyectan la dislocación de la formación de esa nueva onda larga, a partir del registro de acciones colectivas de capitalistas y no capitalista (usuarios y colectivos organizados).

Justificamos esta narrativa porque resulta fundamental para comprender los conflictos que trae consigo la búsqueda de predominancia de la energía renovable dentro del flujo del circuito económico. Con ello se presenta la red sociopolítica e institucional marcada por el conflicto, y con trayectorias divergentes, e incluso antitéticas a los objetivos y formas concebidos sobre el cómo debería ser el desarrollo sustentable. Es por eso que arribamos a una figuración que exhibe la “topología de lo social”. La cuarta sección vacía los principales resultados de la investigación; marcando líneas de investigación futuras.

Ondas largas de Kondratieff

En un documento publicado por el corporativo financiero Allianz, el futuro del capitalismo, post crisis 2008, es anunciado con el surgimiento de una nueva

fase de expansión guiada por nuevas ramas relacionadas con lo ambiental-ecológico, la salud de la población, y la nanotecnología (Naumer *et al.*, 2010).

El grupo de economistas que elabora ese documento, con una marcada intención de señalar los nichos de mercado que se esperan más prósperos, sustentan esa prospectiva en aquella línea de pensamiento económico que registra la existencia de ondas largas en la historia del capitalismo; línea de pensamiento remontada al trabajo del matemático ruso Nikolai Kondratieff, quien, aplicando técnicas estadísticas sobre algunas series de precios, encuentra un ciclo regular con una duración entre 45 y 60 años.

En el siglo XX, esa línea de pensamiento será retomada por la corriente conocida como neo-schumpeteriana, cuya columna inaugural se encuentra en la obra del reconocido científico social Joseph Schumpeter; autor de la voluminosa enciclopedia *Historia del análisis económico*, entre otras varias más.

Sin embargo, debe decirse que aquella exposición del matemático ruso, también fue recogida por el revolucionario comunista León Trotsky; años después cultivada por la corriente militante revolucionaria denominada: IV Internacional, la cual realizó importantes aportes teóricos para explicar las transformaciones del capitalismo ocurridas en la década de 1970 (Mandel, 1979).

Sin duda, la primera de las líneas de interpretación del trabajo del matemático ruso, resulta predominante en la práctica docente y de investigación de la ciencia económica. Dicho enfoque registra la duración de la onda larga entre 45 y 60 años, distribuidos los años de manera casi equitativa, entre la fase expansiva y la fase descendente. Cinco son las ondas largas que reconocen. La primera ocurrida con la aplicación de la máquina de vapor, y la más reciente con el desarrollo del microchip, cuyo ciclo finaliza con la crisis del año 2008 (Pérez, 2014).

Cada onda larga explica la configuración jerárquica del orden geopolítico, donde la determinación tecnológica es la causa de la posición que ocupan los países dentro del orden internacional. El Estado-nación hegemónico del sistema internacional, es al mismo tiempo la fuente de generación de la innovación tecnológica. El descubrimiento de la máquina de vapor explica la hegemonía en el orden internacional de Inglaterra a finales del siglo XIX. El acero y la construcción de ferrocarriles proyecta a Alemania y a Estados Unidos como países hegemónicos a partir de la década de 1930, desplazando a Inglaterra de tal sitio; y así en cada una de las ondas largas registradas, el país de origen de la innovación tecnológica que produce el nuevo paradigma

tecnoeconómico, es el productor de normas de las relaciones internacionales (Thompson, 2009; Pérez, 2014).

Desde este marco de análisis, es comprensible que el subdesarrollo se explique por la ausencia de innovación tecnológica, lo cual hace de esos países o regiones, receptores de la tecnología predominante, simples imitadores de formas de producción y de esquemas organizacionales requeridos para el uso de la tecnología predominante, muchas veces obtenidas a partir del pago de regalías.

Esa innovación tecnológica en el marco del capitalismo como un modo de producción que orienta la producción, intercambio, y consumo, así como las fuentes del derecho y de la ley con el propósito de generación de ganancias, convierten al capitalista innovador en singular, siendo la medida de su reconocimiento, la obtención de ganancias extraordinarias, proveniente en cada onda larga de la mercancía mundial (Karatani, 2010).

La adopción de la innovación tecnológica en el conjunto de la estructura productiva es concebida como la fase de madurez de la producción de las mercancías, pero también representa el inicio del declive, que en el agregado, se visualiza con el descenso de la tasa de ganancia que conlleva ralentizar la inversión y con ello detona la crisis; crisis que es identificada como el resultado del agotamiento del paradigma tecnoeconómico, aunque al mismo tiempo, esto dará lugar a una nueva fase expansiva; una nueva onda larga, cuando se conforme otro paradigma.

La celeridad de la formación e implantación de la onda larga, depende del flujo de crédito bancario destinado a la innovación, la existencia de subsidios para la investigación científica y tecnológica, así como la adaptación de los consumidores a los nuevos productos. En esa representación, el funcionamiento del capitalismo es dinámico, siendo inminente la coordinación público-privada para lograr la sinergia de las partes, y consolidar el paradigma tecnoeconómico (Pérez, 2014; Louca, 2011).

Si bien el marco Kondratieff permite realizar un análisis de la realidad como proceso global, ya que da cuenta del crecimiento económico, pero también de las fuentes de energía, la guerra, y los procesos culturales que acarrea la transición de un paradigma a otro (Thompson: 2009; Louca, 2011), en exposiciones como la de Naumer *et al.* (2010) encontramos un mercado determinismo tecnológico que genera una teleología apologética: el capitalismo nunca muere.

En cada onda larga, ocurren ajustes provocados por el desplazamiento del viejo paradigma que destruye aquellas unidades productivas inadaptadas a

la recién innovación tecnológica, o cuyos costos de producción están por encima del nuevo promedio, además de convertir en obsoleto el conocimiento y las formas de hacer de los trabajadores del anterior paradigma, lo que desemboca en la expulsión de trabajadores del mercado de trabajo.

Este proceso calificado como *destrucción creativa* por Schumpeter; seguirá exponiéndose por sus actuales seguidores, con una alta dosis de optimismo respecto a la relación que guarda la tecnología con el crecimiento económico porque suelen exponerla en la dimensión microeconómica (Rinaldo, 2018); concebida como un proceso cuya eficiencia resulta mayor conforme pasamos de una onda larga a otra (Pérez, 2014).

Así, la innovación tecnológica parece presentada como neutral al conflicto sociopolítico. Expresado en el marco propuesto por Vahabi (2004), quiere decir que no se estudian implicaciones de la destrucción que acarrea la innovación, ni las reglas que acompañan la introducción de esa innovación se presentan como un campo con implicaciones en la distribución, no sólo del ingreso, sino del poder.

Por eso, a diferencia de la presentación marxista sobre la resolución de la crisis expuesta por Rosa Luxemburgo, el análisis schumpeteriano, plantea que la crisis a lo largo de la historia, es resuelta con la generación de nuevos patrones tecnológicos, descartando así la colonización de zonas del globo terráqueo. Este último hecho cuando ocurre es interpretado como extrínseco a la lógica del capital (Foucault, 2007).

Esta visión de la historia, con un acentuado determinismo tecnológico, explica la formación de monopolios y oligopolios, pero sobre todo justifica la existencia de dichas estructuras de mercado, debido a la eficiencia. Es un resultado natural de la competencia el que pocas unidades productivas concentren la demanda de insumos y la oferta de bienes y servicios finales.

Quizá sea este razonamiento el que lleva al austríaco a declarar, en otra de sus grandes obras, cuyo título es: *Capitalismo, socialismo y democracia*, que la humanidad transita en evolución natural hacia el socialismo (Schumpeter, 1983). Sin duda, esa prognosis resulta fallida, expuesta de esa manera, ya que las unidades productivas que concentran el poder sobre cada una de sus ramas y sobre el mercado, despliegan desde los albores del capitalismo, tácticas y estrategias para persistir en el sistema, y con ello al sistema mismo, bloqueando formas de organización alternativas a la economía de mercado capitalista. Los propietarios usan medios legales e ilegales para su sostenimiento, y también para prolongar la obtención de ganancias extraordinarias.

En ese sentido, la última onda larga formada por el paradigma de las tecnologías de la información y comunicación (TIC), expresa con claridad la disputa entre privatización y socialización libre; aspecto enfatizado sobre todo por quienes identifican en la base de este paradigma de la quinta onda larga, enormes posibilidades para liberarse del capitalismo.

Destaca el argumento sobre la reproducción del código binario como la fuente de reproducción de bienes con un costo marginal igual a cero (Negri, 1992), lo que implica en la teoría del valor subjetiva, igualar a cero el precio puesto que el costo marginal indica la optimización de los recursos escasos ante las necesidades ilimitadas. Dicha idea de nueva cuenta es expuesta en uno de los más recientes libros de Paul Mason (2019).

Sin embargo, la respuesta ante este hecho por parte de los capitalistas, ha consistido en la promoción de leyes de propiedad intelectual en el plano internacional, donde los Estados-nación simplemente son invitados para firmar tratados sobre los derechos de propiedad del conocimiento (Pagano y Rossi, 2009).

Los estudios empíricos realizados por estos reconocidos especialistas, si bien recuerdan que la patente no es un fenómeno nuevo; ya que se remonta a los albores del capitalismo, reconocen el espectacular ascenso del número de patentes registradas con el surgimiento del paradigma tecnoeconómico de las TIC, asociando ese hecho institucional como una de las causas de la crisis del 2008, y sobre todo con la lenta recuperación observada, pugnando por soluciones estatales, liberadoras del potencial reprimido por las patentes en aras de expandir la demanda agregada (Mason, 2009).

Quizá conscientes del potencial de la base de este paradigma para socializar el conocimiento expresado en la idea del *copyleft*, la respuesta institucionalizada dentro del campo económico por parte de los capitalistas, conduce al establecimiento y creación de escasez artificial (Vercellone, 2013).

Grandes corporaciones capitalistas despliegan estrategias para tomar posiciones dentro de plataformas digitales, aprovechándose del carácter novedoso, intangible, trasgresor de fronteras, difícil de regular e institucionalizar desde el marco estatal.

Esa misma tecnología, que al mismo tiempo ha permitido suprimir la distancia espacial conectando los diferentes lugares del planeta para sincronizarlos, es una tecnología destinada al control de los trabajadores, por medio del monitoreo digital.

Si las primeras cuatro ondas largas arrojaban un régimen político catalogado como disciplinario (la fábrica, la cárcel, la escuela, ejemplos de ello en la

lectura histórica de Foucault), con la quinta onda larga signada por las TIC, la dominación adquiere la figura del control, por medio de la circulación de signos dentro de la esfera social, incluso engendrando expresiones de auto-control de las subjetividades (Han, 2014).

La imagen proyectada del circuito del capitalismo como una red, donde la producción de subjetividades fomenta lo líquido y efímero; al mismo tiempo, que perfecciona el encadenamiento productivo y financiero; la forma actual del mercado mundial, también es concebida como posibilidad de organización entre quienes resisten a la lógica de expansión del capitalismo. Esto no sólo porque la socialización de tales tecnologías está guiada por el valor de uso y la gratuidad, sino también como medio de ampliación de la praxis horizontal; una especie de tecnopolítica en la que las TIC son concebidas como ideales para presentar y dar a conocer nuevas formas de organización política (Cleaver, 1998).

Sin embargo, el uso de estas tecnologías con todo y sus potencialidades de construcción de lo común, está concentrado en unas cuantas grandes corporaciones, lo que explica que sus principales propietarios sean de los hombres más ricos del planeta, y sus empresas, sean el gran soporte de la dinámica del capitalismo contemporáneo.

Esto es evidente porque el uso de plataformas digitales ha redefinido los servicios de transporte de pasajeros, el hospedaje turístico, la provisión de alimentos en las grandes metrópolis, la comercialización de mercancías, la división espacial del trabajo, y hasta posibilita la emisión de monedas paralelas a la moneda emitida por el Estado; bitcoin la más famosa de éstas; y en puerta algunas más, como la “Libra”, propuesta por el creador de Facebook; y hasta gobiernos de algunos países como China y Venezuela crean monedas digitales ante los conflictos geopolíticos y económicos.

Además, el uso de la red digital, permite a las corporaciones realizar análisis con técnicas estadísticas que arrojan donas o nubes que reflejan las preferencias de los usuarios, clasifican a la población, y tal procesamiento de la información, está orientado a controlar participaciones en el mercado y en el campo político electoral, haciendo menos nítida la distinción entre lo público y privado, convirtiendo al Big Data en una fuente de poder económico y político sobre la sociedad, detentado por quienes capturan el flujo global de información.

Si bien desde el punto de vista de la teoría del valor-trabajo, las TIC implosionan la valuación individual de la riqueza, haciendo potencialmente

común la riqueza contemporánea (Negri, 1999; Mason: 2019), ya que el costo marginal de la reproducibilidad de la información es cero, la respuesta del capital ha sido crear instituciones que contrarresten tal escenario, evitando de esa manera que la abundancia con costos decrecientes, acelere la caída de la tasa de ganancia, y, sobre todo convirtiendo la información en mercancía.

Patentes, candados en la internet, plataformas especializadas, segmentación del mercado para sostener el estatus, por mencionar sólo algunas de las principales, exponen la respuesta del capital ante el potencial de comunalidad que resulta inherente a dichas tecnologías.

Así, las instituciones han estado dominadas por ese poder, creando una configuración institucional de escasez artificial, lo cual garantiza la reproducción del capitalismo, llamado por algunos cognitivo (Vercellone, 2013); con implicaciones relevantes para la teoría del valor, donde la disociación entre la tasa de ganancia (en ascenso), y la acumulación de capital (en descenso), resulta posible por la conformación de un circuito secundario del capital (Harvey, 2012), y donde la renta deviene en ganancia (Vercellone, 2013).

La privatización de bienes no reproducibles y/o comunes (tierra, agua, suelo, vivienda, minerales, código binario), es de esa manera convertida en la principal captura del plusvalor global generado, y al mismo tiempo, en la fuente de generación de ganancias extraordinarias dentro de la quinta onda larga; misma que, debe decirse, no generó el crecimiento económico esperado (Boyer y Durand, 1997:74).

Las implicaciones de esa redistribución operada por la confluencia del Estado y capitalistas, no son algo menor, ya que ha operado un cambio cuantitativo, además de cualitativo, en relación con lo que Théret (2006) expresa como reconocimiento o deuda social, ya que, en muchos países, existió un circuito de activos del sector público, en el que una fracción relevante del ingreso obtenido por esas actividades, fue destinado a la provisión de bienes públicos y sociales.

El neoliberalismo, que corresponde a la formación y operación de la quinta onda larga, nace con la privatización de esos bienes no reproducibles, resultando en una de las fuentes principales de formación de ese modo de desarrollo, desplazando el otrora postulado de propiedad pública sobre esos bienes.

La ganancia, resultado de la privatización de lo público, implica el dismantelamiento de las bases materiales y monetarias del Estado de Bienestar, exhibiendo a la figura política de la modernidad, como instancia subordinada a las necesidades del capital; sobre todo, sujeta a decisiones emanadas de las grandes corporaciones.

Esto puede expresarse en la condena al sector público en cuanto a la administración de la reproducción global, sobre todo deslegitimando el destino de los excedentes obtenidos por la propiedad de bienes no reproducibles, y derechos como la educación, la vivienda, la salud, y la recreación, convertidos en parte de la nueva oferta del sector privado; nuevos nichos de mercado para el sector privado; dando lugar a lo que el economista Arthur Okun expresaría como la sustitución del derecho por el dinero. (Citado en Walzer, 1993)

En paralelo a esa crisis del régimen de política económica keynesiana, surgieron los primeros informes –Club de Roma– sobre la crisis ecológica, considerada una de las principales amenazas para la civilización. Aquello que el capitalismo ha destruido desde el tiempo que adquirió el predominio en la reproducción material de la sociedad, es ahora el propulsor de una nueva ola de innovaciones tecnológicas donde se anticipa que la “destrucción creativa” configura un Kondratieff “verde”; y veremos a continuación, que al igual que con las TIC, la transición energética proyecta una variedad de tensiones en su consolidación.

Kondratieff “verde” y variedades de capitalismo

Las ondas largas de Kondratieff, expuestas con determinismo tecnológico, anticipan la formación de una sexta onda larga, donde la aplicación científica y tecnológica, destinada a la conservación del ecosistema, a la revolución en la nanotecnología, y a la provisión de oferta de bienes que satisfacen la demanda de salud holista, transformarán el conjunto de la estructura del circuito de la economía; desde la industria química, la producción de automóviles, hasta el consumo de alimentos, así como la generación de electricidad.

Ello acontece con el reconocimiento del calentamiento global, así como del agotamiento de las fuentes de energía fósiles; la fuente de energía impulsora del capitalismo, lo que proyecta a la humanidad transitando con diferentes ritmos hacia un nuevo patrón energético. Gobiernos del mundo plantean metas futuras para “enverdecer” el circuito. Convenios de cooperación internacional se han firmado entre los Estados nacionales; lo que explica la tendencia al aumento de la oferta de energía renovable a nivel mundial (Naumer *et al.*, 2010).

Los principales insumos renovables para la generación de electricidad son el sol y el viento; las primeras fuentes de energía utilizadas por la humanidad,

y que el ascenso del capitalismo en la segunda mitad del siglo XIX desplazó, al resultar aquellas incompatibles con el circuito del capital, al no garantizar el permanente flujo de energía para el funcionamiento continuo del circuito económico (Timmons, Harris y Roach, 2014).

En cambio, las energías fósiles, una vez que se descubre la veta o fuente primaria, suelen cumplir la disponibilidad del recurso, libre de interrupciones, por lo que la cantidad extraída está en función de la formación del precio de mercado y de la rentabilidad. Dicha disponibilidad, libre de interrupciones, posicionó a esas fuentes con superioridad frente a las condiciones de obtención de las energías renovables que suelen padecer de intermitencias; además de presentar una reducida capacidad de almacenamiento. Estos son los aspectos que guían la innovación tecnológica para consolidar la formación de la sexta onda larga.

Asumiendo que será resuelto el problema de la intermitencia y del almacenamiento, el aspecto desde la economía política consiste en estudiar la configuración del marco institucional que posibilita acceder a esas infinitas vetas de energía, y generar electricidad con dichos insumos.

No es un ámbito reductivo, ya que, a pesar de que sabemos que el capitalismo está guiado por la generación de ganancias extraordinarias para la propiedad privada, la época del capitalismo de la cuarta onda larga, también conocida como fordista-keynesiana, estuvo marcada por la prevalencia de la economía mixta, en la cual la propiedad pública/estatal en muchos países imperó en los recursos naturales y la industria eléctrica. Basta pensar en nuestra historia más próxima; donde las industrias petrolera y eléctrica fueron nacionalizadas (Anguiano, 1988; Guajardo, Salas y Velázquez, 2008).

Con el neoliberalismo, el sector privado es autorizado para participar en cada una de las fases que integran el sector eléctrico; sobre todo, en las de generación y venta, confinando el monopolio natural del sector público a la fase de la transmisión (para el caso mexicano, véanse Grunstein, 2017; Limón, 2016).

Si en el pasado, la teoría de la organización industrial conceptualizó al conjunto del sector eléctrico como un monopolio natural, lo cual implica concentrar en una unidad productiva la organización del conjunto del sector, recayendo dicha responsabilidad en el Estado, con las reformas neoliberales se distribuyen los ingresos por concepto de generación y venta de electricidad al estar compartidos con el sector privado (Grunstein, 2017; Limón, 2016).

Así, la noción de soberanía que en la tradición de la filosofía moderna es identificada con el Estado, por organizar el sistema de pagos, registrar

y clasificar a la población, y como propietario y administrador exclusivo de los recursos naturales del suelo y subsuelo, resulta socavada con el neoliberalismo, ya que los ingresos del sector eléctrico están ahora compartidos con el sector privado.

Lo que pensaríamos como un recurso común y público, por tratarse de fuentes de energía cuya existencia no depende del trabajo incorporado, el neoliberalismo redefine tal concepción al alterar los derechos de propiedad y el acceso a estos recursos.

Esto revela la pertinencia de la definición de institución de Commons: “es la acción colectiva que controla, libera y amplía la acción individual” (2003: 195). Así, la transición energética ocurre en la dirección marcada por el predominio ideológico y material de la propiedad privada.

Desde el enfoque de variedades de capitalismos, la complementariedad institucional perfila la estructuración del campo económico, lo cual recrea diversidad en lugar de unicidad del funcionamiento del capitalismo (Bizberg y Théret, 2016).

En ese sentido, Magnin (2019) discute sobre el desarrollo sostenible. Considera que el binomio presente en el enfoque de variedades de capitalismo anglosajón, entre el liberal y cooperativo; ambos de mercado, aunque se trate de una temática de agenda internacional, la ejecución compete a los Estados nacionales. Nos dice que aquellos países con un capitalismo liberal de mercado, recurren a los mercados de carbono para incentivar la disminución de contaminantes, mientras los países con un capitalismo cooperativo utilizan instrumentos de índole fiscal que le dan mayor participación a los actores parcialmente independientes a las empresas.

Esta lectura, aplicada en el marco del calentamiento global, expone la importancia de la trayectoria histórica de la complementariedad institucional que perfila el *path dependency* de las formas para realizar las metas programadas en torno al desarrollo sostenible.

Otro estudio que sólo evalúa la formación de la industria de energía renovable en países de la Unión Europea, utilizando también el enfoque de variedades de capitalismos, encuentra que, a pesar de que existen diferentes regímenes de política económica al interior de los países que constituyen esa entidad supranacional, lo que significa que hay países, como Alemania, donde el Estado junto con la sociedad civil coordinan acciones con el sector privado, y otros como Inglaterra regido por el liberalismo puro, el registro empírico arroja convergencia hacia el tipo de capitalismo liberal,

a pesar de que en el inicio del periodo observaron variedad (Cetkovic y Buzogany, 2016).

Quiere decir, en aquella latitud del orbe, los recursos renovables están siendo usufructuados por el sector privado, por lo que la participación de la propiedad pública en cuanto a la administración y obtención de ingresos directos en esas ramas en formación resulta limitada.

Debido a que se trata de recursos que serán la principal fuente de generación de energía –si consideramos el análisis proyectado por las propias corporaciones financieras, y por el escenario del agotamiento de las energías fósiles– eso desemboca en la pérdida de soberanía estatal sobre dichos recursos.

Ahora bien. En la latitud latinoamericana se aprecia también variedad. En una primera revisión de la literatura, encontramos para el caso de México, tomando como caso una región de energía eólica, la proximidad a la variedad liberal del capitalismo; y con cuestionamientos a la legitimidad por la sociedad localizada en el territorio del asentamiento de esas inversiones (Diego, 2018; Ávila, 2017).

En cambio, en Uruguay, se consolida una especie de Sistema Nacional de Innovación, donde el Estado desempeña un rol fundamental en un país con una gran dependencia energética –fósiles– para constituir una oferta nacional sustentada en las energías renovables, acelerando la transición, (Ardanche *et al.*, 2017). Hecho que interpretamos como caso próximo a la vertiente del capitalismo cooperativo.

Este ámbito refrenda la presencia de variedades de capitalismo en América Latina, derivadas en otras escalas de análisis en los trabajos integrados en Bizberg (2015), reiterando el cuestionamiento a la postura que sólo encuentra un tipo de capitalismo en la región, clasificado como jerárquico, tratado como desviación del tipo de capitalismo liberal de los países centrales (Bizberg y Théret, 2015).

Si bien Magnin (2019) y Cetkovic y Buzogany (2016) ofrecen resultados contrapuestos, debido al distinto aspecto que estudian, ambos artículos exhiben dificultades en el tema del desarrollo sostenible. Magnin (2019) así lo presenta cuando incorpora en el análisis, otra de las categorías que perfilan en la TR el modelo de desarrollo: la jerarquía institucional. Se interroga si el desarrollo sostenible se ha convertido en la principal relación social de la jerarquía que estructura el campo económico.

La TR plantea que en el fordismo la relación salarial ocupó ese sitio. En el postfordismo resulta ser la competencia, y ahora las finanzas. Y, no

obstante, la relevancia de los problemas ambientales debido a sus implicaciones, el desarrollo sostenible no alcanza ese estatus, por lo que rechaza en los términos de la TR la conformación de un nuevo modelo de desarrollo (Magnin, 2019).

En la escala del estudio de Cetkovic y Buzogany (2016), éstos aprecian una reversión del marco institucional en aquellos países que suelen estar clasificados con una complementariedad institucional cooperativa. Es decir, la transición es comandada exclusivamente por los capitalistas donde el Estado sólo está adaptado a la lógica del capital, sin que active el código del poder predominante en la configuración de la etapa fordista-keynesiana (Théret, 2006).

Por ende, no hay impugación del desarrollo sostenible al predominio de las finanzas y de la propiedad privada tal y como expone el modo de desarrollo la TR (Magnin, 2019). A pesar de que se observen variedades de capitalismo en el nivel de la formación de las energías renovables, resultan frágiles como lo indica la reversión hacia el capitalismo liberal de mercado, en aquellos países de la UE utilizados en el análisis de Cetkovic y Buzogany (2016), y en el caso mexicano, esto se expresa con la activación de procesos de resistencia (Diego, 2018; Ávila, 2017).

Ahora bien. Al igual que las TIC, las energías renovables debido a las características inherentes de estas fuentes energéticas, posibilitarán acciones individuales y colectivas que disputarán —como ya comienza a suceder— dicha configuración, aperturando otra senda que denominamos el arribo de la “topología de lo social” (Théret, 2007). Este enfoque nos permite expandir aún más, las posibles trayectorias que puede tomar la transición energética, uno de los principales basamentos del denominado desarrollo sustentable.

Variedades de capitalismo y arribando a la “topología de lo social”

Lo que hasta ahora planteamos, siguiendo el marco Kondratieff, es que una sexta onda larga ha sido anticipada, teniendo como uno de sus principales aspectos la incorporación al circuito del capital de las energías renovables. A pesar del predominio corporativo capitalista en dicha rama, con un despliegue transnacional en diferentes continentes, se encuentran registradas una serie de prácticas que afectan a la lógica del capital y a la celeridad de la transición energética.

Desde comunas ecológicas al interior de las ciudades, comunidades rurales, pasando por la edificación ecológica, las cuales, al adquirir la tecnología de celdas fotovoltaicas, posibilitan la anulación del pago por concepto de electricidad. Y todo ello interpretado como expresión de prácticas de democracia distintas a la representativa (Burke y Stephens, 2018).

También la experiencia española proporciona elementos de disputa dentro del mercado de energías renovables. Y es que resulta que el descenso del precio minorista de las celdas fotovoltaicas, contribuye en el mediano plazo a la autoproducción y autoconsumo de electricidad, permitiendo que desaparezca en el mediano plazo el pago por concepto de electricidad en el presupuesto de los hogares.

Este aspecto se considera una de las principales causas de la parálisis de la tasa de crecimiento de inversión del gigante corporativo Iberdrola en la dirección de las energías renovables (Sáenz de Miera, 2012). La respuesta de la corporación, y puesta en práctica por el Estado español ante ese escenario, fue la creación de un impuesto que popularmente se conoció como “impuesto al sol”. Aplicado durante poco tiempo, ya que un recurso jurídico interpuesto en la UE por los ciudadanos de ese país, lo anuló, resulta revelador.

La justificación de su creación reposa en el argumento de que los hogares que han adquirido celdas fotovoltaicas siguen haciendo uso de la red de transmisión, edificada y pensada para garantizar la demanda global. Son señalados con un comportamiento “free riders”.

Este caso, presentado de manera breve, expone la respuesta de la economía política del capitalismo, orientada al mantenimiento de su relevancia en la red de transmisión de electricidad, en aras de seguir obteniendo ganancias y, al mismo tiempo, para conservar el control político.

Y es en la esfera de la circulación y lo que la soporta, donde se encuentran las expresiones más claras de la disputa que hay en relación con la transición energética. Esto lo decimos porque el principal componente de la tarifa de electricidad, una vez amortizada la inversión, corresponde a los costos de la red (Sáenz de Miera, 2012).

En otro escenario presente en la transición energética, donde ocurre una acción colectiva de capitalistas –y también decisiones de gobierno– ha sido la parálisis de la inversión en energías renovables. Esa acción se observa en uno de los países que más adelante ha llegado en la transición energética: Alemania.

Unos investigadores registran lo que nombran “orden al mérito”; y por su naturaleza pensamos que se replicará en muchos otros países. Ese orden consiste en un hecho observado al pie de la red de transmisión, en la que la electricidad generada con insumos de energías fósiles, resultan privilegiadas, dejando hasta al final a las energías renovables. Esto se debe a que el costo marginal de las fuentes renovables es próximo a cero (Acemoglu y Ozdaglar, 2017); semejante al caso de la tecnología de la quinta onda larga de Kondratieff.

Quiere decir que la provisión de electricidad por medio de las energías renovables, las cuales resultan menos costosas que la obtenida por fuentes fósiles; van a la cola en la red de transmisión de electricidad; de hecho son las últimas en entrar. Así se explicaría, en el caso de una contracción de la demanda, ya sea por choques exógenos o endógenos al interior de las economías, que el abastecimiento sólo provendrá de las fuentes fósiles.

Este caso exhibe la incompatibilidad, entre el propósito declarado y firmado en convenios de cooperación y agendas de política pública que tienen como meta el desarrollo sostenible, y la fuerza motriz del capitalismo definida por la ganancia.

Con dicha acción colectiva, queremos decir que la conformación del capitalismo “verde” está siendo ralentizada porque se impone el criterio de la ganancia, prevaleciendo el capitalismo de fuentes fósiles; claro, hasta que se agoten los recursos.

Los escenarios presentados formados por la acción colectiva de actores situados en diferentes posiciones de la escala social, nos muestran que la transición energética dentro del subsistema económico, impugnan la representación de la transición como progresiva, lineal y homogénea. En uno de los casos, la acción colectiva pone en cuestión la complementariedad y jerarquía institucional, en el otro, las propias decisiones de los capitalistas y del Estado perfiladas por la ganancia, bloquean el desplazamiento de las energías fósiles.

En ese sentido, la reproducción independiente de cada subsistema en interdependencia con los otros subsistemas, no resulta ser un proceso de “autopoiesis”. Más bien ahora es figurado el subsistema económico como un proceso de “topología de lo social”, donde la acción colectiva altera el contenido y las formas que toma la reproducción, perfilando al campo económico bajo la disputa entre legitimidad y legalidad, revelando así la fragilidad de la efectividad de la política económica (Théret, 2007).

Comentarios finales

Casi siglo y medio de capitalismo como eje de organización predominante de la sociedad, utilizando energías fósiles para la reproducción del circuito económico, han generado la destrucción de ecosistemas, al elevar la temperatura promedio del globo terráqueo y colocar de esa manera a la civilización en el escenario del colapso.

Nuestro análisis toma como punto de partida la corriente de pensamiento neoschumpeteriana que interpreta este hecho como el devenir de la sexta onda larga de Kondratieff, cuya formación dentro de los Estados nacionales, adquiere distintas complementariedades institucionales, recreando el *path dependency* asociado con las variedades de capitalismo constituidos durante el fordismo; aunque en el caso específico de la formación de la industria de energía renovable de la Unión Europea, se observa la convergencia hacia un único tipo de complementariedad institucional: mercado liberal.

Sin embargo, dos aspectos expuestos en la tercera sección del capítulo, revelan al desarrollo sustentable como un campo de batalla. Uno corresponde a la respuesta de los propios capitalistas y del Estado, los cuales, guiados por la rentabilidad, relegan el flujo de electricidad generado con fuentes renovables porque resulta menos rentable en cuanto a su inyección para la venta. Otro aspecto, indica que las tecnologías renovables en el mercado minorista posibilitan la salida de la red; práctica que da lugar a las experiencias de autoproducción y autoconsumo.

El primer aspecto en el marco de la TR bloquea la posibilidad de que ocurran cambios en la jerarquía institucional, manteniéndose de esa manera el desarrollo sustentable subordinado al capitalismo; subordinado a la jerarquía actual dominada por la competencia y las finanzas; aunque lo relevante de nuestro hallazgo es que se pospone el despliegue a cabalidad de la transición, aun si el derecho de propiedad sobre tales recursos naturales se concentra en las grandes corporaciones. Se trata de una disputa al interior de la clase capitalista, marcada por el código del campo económico: la ganancia, que jerarquiza las fuentes de generación de energía, resultando sancionada la energía renovable.

Este hecho en ciertos países podría conducir a posponer toda iniciativa de ampliar la oferta global de energías renovables, sobre todo si se cuenta con una gran dotación de energías fósiles, aún por explotar. Esto sin duda exhibe que la operatividad de los acuerdos de cooperación internacional sigue estando procesada por las condiciones de los distintos Estados nacionales que

conforman el sistema internacional, y con ello seguiremos siendo testigos de inconsistencias en el plano de la cooperación internacional.

El segundo aspecto que se menciona, posibilita la senda de la autarquía energética, y/o la formación de prosumidores; ambos escenarios ya presentes en algunos países. Si bien el escenario de prosumidores, está conectado a la red, la socialización del usufructo proveniente de tales recursos naturales, contribuye a desconcentrar los derechos de propiedad y de acceso a esos recursos, y dada la importancia de la energía en la reproducción de la economía y sociedad, amerita multiplicar su impacto en las variedades de capitalismo que en el caso latinoamericano resultan más que dicotómica (Bizberg, 2019).

Lo relevante es que ambos escenarios fomentan el desarrollo sustentable y problematizan la jerarquía institucional, ya que la dimensión capitalista coexiste con el valor de la gratuidad, y/o le otorga poder al conjunto de la sociedad civil, rompiendo parcialmente la asimetría inherente al capitalismo. Esta es una senda de investigación a discutir en el futuro.

Pensamos que la conceptualización del mercado como enemigo del capitalismo, planteada por el historiador Fernand Braudel (Wallerstein, 2007) es un punto de partida para dicha investigación. Al igual que indagar si tales escenarios formados por acciones colectivas de actores guiados por valores ajenos al capitalismo, conllevan a la formación de lo que Campillo (2001) denomina una economía general, o contra-economía.

Bibliografía

- Acemoglu, D., Kakhbod, A., y Ozdaglar, A. (2017). “Competition in Electricity Markets with Renewable Energy Sources”, *The Energy Journal*, vol. 38.
- Anguiano, A. (1988). *El Estado y la política obrera del Cardenismo*, México: Ediciones Era.
- Ardanche, M., Bianco, M., Cohanoff, C., Contreras, S., Goñi, M., Simón, L., y Sutz, J. (2017). “Diálogo entre comunidades para la construcción de políticas CTI: la energía eólica en Uruguay”, en Gabriela Dutrénit y José Miguel Natera (editores), *Procesos de diálogo para la formulación de políticas de CTI en América Latina y España*. Buenos Aires: Clacso, pp. 335-366.
- Ávila-Calero, S. (2017). “Contesting energy transitions: wind power and conflicts in the Isthmus of Tehuantepec”, *Journal of Political Ecology*, vol. 24, núm. 1, pp. 992-1012.
- Bizberg, I. (2019). *Diversity of Capitalism*, Londres: Palgrave Macmillan.

- Bizberg, I. (8 de octubre 2019). Diversidades de capitalismo en América Latina. Conferencia magistral. Coloquio Internacional América Latina Intempestiva. Celebrado en UAM-X.
- Bizberg, I. y Théret, B. (2015). “Introducción”, en Ilán Bizberg (coord.), *Varietades de capitalismo en América Latina: los casos de México, Brasil, Argentina y Chile*, México: Colmex, pp.11-40.
- Boyer, R. y Durand, J.P. (1997). *After Fordism*, Londres: McMillan Business.
- Burke, M.J. y Stephens, J.C. (2018). “Political power and renewable energy futures: a critical review”, *Energy Research and Social Sciences*, vol. 35, pp. 78-93.
- Campillo, A. (2001). *Contra la economía. Ensayos sobre Bataille*, Granda: Editorial Comares.
- Cleaver, H. (1998). “The Zapatista effect: The Internet and the Rise of an Alternative Political Fabric”, *Journal of International Affairs*, vol. 51, núm. 2, pp. 621-40.
- Cetkovic, S., y Buzogany, A. (2016). “Varieties of capitalism and clean energy transitions in the European Union: When renewable energy hits different economic logics”, *Climate Policy*, vol. 16, pp. 642-657.
- Commons, J.R. 1931 (2003). “Economía institucional”, *Revista de Economía Institucional*, vol. 5, núm. 8, Colombia: Universidad del Externado, pp. 191-201.
- Diego, R.D. (2018). “Política gubernamental vs política pública: avatares de los parques eólicos en el Istmo de Tehuantepec”, *Problemas del Desarrollo*, vol. 194, núm. 49, pp. 91-117.
- Evangelista, R. (2018). “Technology and Economic Development: The Schumpeterian Legacy”, *Review of Radical Political Economics*, vol. 50, núm. 1, pp. 136-153.
- Grunstein Dickter M. (2016). “Regulación, crisis social y cambio institucional en el corredor eólico del Istmo”, *Economía, Sociedad y Territorio*, vol. 16, núm. 51, pp. 485-517.
- Foucault, M. (2007). *El nacimiento de la biopolítica*, Buenos Aires: FCE.
- Gujardo, G., Salas, F., y Velázquez, D. (2010). “Energía, infraestructura y crecimiento, 1930-2008”, en Sandra Kuntz (coord.) *Historia económica general de México*, México: Colmex-Secretaría de Economía, pp. 667-704.
- Han, B.C. (2014). *Psicopolítica*, México: Editorial Herder.
- Harvey, D. (2012). *El enigma del capital y las crisis del capitalismo*, España: Akal.
- Husson, M. y Louçã, F. (2012). “Late capitalism and neoliberalism”, en Leonid Grinin et al. (eds.), *Kondratieff Waves*, Rusia: Publishing House Volgograd.

- Karatani, K. (2010). “Revolución y repetición”, *Theoria*, núms. 20-21, pp. 11-25.
- Limón Portillo, A. (2017). “La reorganización de la industria eléctrica en México”. Documento Centro de Investigación Económica y Presupuestaria, A.C.
- Lipietz, A. (2006). “¿Qué es la economía social y solidaria?”, en *Desarrollo, eurocentrismo y economía popular. Más allá del paradigma neoliberal*, Venezuela: Minep y Gobierno Bolivariano, pp. 113-129.
- Lipietz, A. (2005). “Regulationist political ecology or environmental economics?”, en Robert Boyer e Yves Saillard (ed.), *Regulation Theory. The state of art*, Londres: Routledge, pp. 223-227.
- Louçã, F. (2011) “Cultura, valores, y ciclos largos del desarrollo capitalista”, en *Innovación. Perspectivas para el siglo XXI*, Edición BBVA, pp: 107-128.
- Magnin, E. (2018). “Varieties of capitalism and Sustainable Development: Institutional Complementary Dynamics or Radical Change in the Hierarchy of Institutions?”, *Journal of Economic Issues*, vol. 52, núm. 4, pp. 1143-1158.
- Mandel, E. (1979). *El capitalismo tardío*, México: Ediciones ERA.
- Mann, G. y Wainwright, J. (2018). *Leviatán climático*, Madrid: Editorial Biblioteca Nueva.
- Mason, P. (2019). *Postcapitalismo. Hacia un nuevo futuro*, México: Paidós.
- Naumer, H.J., Nacken, D., y Scheurer, S. (2010). “The Sixth Kondratieff – Long Waves of Prosperity”, Allianz Global Investors. Kapitalanlagegesellschaft mbH, Mainzer Landstraße, Frankfurt am Main.
- Negri, A. (1999) [1992]. “La teoría del valor trabajo: crisis y problemas de reconstrucción en la postmodernidad”, en Negri Toni y Felix Guattari, *Verdades nómadas, Intelecto general, poder constituyente, comunismo*, Madrid: editorial AKAL.
- Pagano, U. y Rossi, M.A. (2009). “The Crash of the Knowledge Economy”, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 33, núm. 4, pp. 665-683.
- Pérez, C. (2004). *Revoluciones tecnológicas y capital financiero*, Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Rodríguez, A., Vázquez, W., y Muñoz, R. (2017). “La participación de China en la producción de energía renovable en América Latina”, en *América latina y el Caribe y China. Recursos naturales y medio ambiente*. México: Editorial Red Académica de América Latina y el Caribe sobre China, UNAM.
- Roig, A. y Bontti, N. (2017). “La fuerza del valor. Soberanía y moneda en George Bataille”, *Diferencia(s). Revista de teoría social contemporánea*, vol. 1, núm. 5, pp. 118-136.

- Saenz de Miera, G. (2012). “Análisis del autoconsumo en el marco del sector eléctrico español”, en *Jornada sobre autoconsumo y balance neto en la comunidad de Madrid*, 12 de abril, Iberdrola.
- Schumpeter, J. (1983). *Capitalismo, socialismo y democracia*, Barcelona: Orbis.
- Sunkel, O. (2006). “En busca del desarrollo perdido”, en *Desarrollo, eurocentrismo y economía popular. Más allá del paradigma neoliberal*, Venezuela: Minep y Gobierno Bolivariano, pp. 233-264.
- Supiot, A. (2007). *Homo juridicus. Capítulo sobre la función antropológica del derecho*, Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Théret, B. (2007). “La efectividad de la política económica; de la “autopoiesis de los sistemas sociales” a la “topología de lo social”, en Ruben LoVuolo, *La credibilidad social de la política económica en América Latina*, Madrid: Miño y Dávila Editores.
- Théret, B. (2006). “To have or to be. On the problem of the interaction between State and Economy and its “solidarist” mode of regulation”, en Benjamin Coriat, Pascal Petit y Geneviève Schméder (ed.), *Hardship of Nations*, Reino Unido y Estados Unidos: Edward Elgar, pp. 135-155.
- Thompson, WR. (2009). “The Kondratieff Waves as Global Social Processes”, en George Modelski y Robert A. Denemark (ed.), *World System History*, UNESCO: EOLSS, pp. 174-195.
- Timmons, D., Harris, J., y Roach, B. (2014). *La economía de las energías renovables*, Tufts University, GDAE.
- Vahabi, M. (2004), *The political economy of destructive power*, Edward Elgar Publishing.
- Vercellone, C. (2013). “The Becoming Rent of Profit? The New articulation of Wage, Rent and Profit”, *Knowledge Cultures*, vol. 1, núm. 2, pp. 25-32.
- Wallerstein, I. (2007). “Capitalismo ¿enemigo del mercado?”, en *Impensar las ciencias sociales. Límites de los paradigmas decimonónicos*, México: Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades-UNAM y Siglo XXI Editores, pp. 222-226.
- Walzer, M. (1993). *Las esferas de la justicia. Una defensa del pluralismo y la igualdad*. México: FCE.

MERCADO
e
INFRAPOLÍTICA

Estado, economía de mercado e infrapolítica.
Contribuciones al desarrollo conceptual sobre los patrones
institucionales de las sociedades contemporáneas

Marco Aranda Andrade

Puntos de partida

EL PRESENTE TEXTO BUSCA CONTRIBUIR, a partir de una crítica a la formación histórica del Estado, al desarrollo de algunas preocupaciones polanyianas referidas a lo que el autor conceptuó como la *unidad institucional de la sociedad* (Polanyi, 2014); particularmente, a algunos aspectos de la política que identificó como patrones institucionales propios de las sociedades anteriores a la economía de mercado. Con este propósito, el texto revisa, en primer lugar y de manera breve, aspectos que Polanyi menciona respecto a la economía y a la política, sumergidas en las relaciones sociales humanas, para después enfatizar su concepción sobre las sociedades integradas, pensadas como referencias históricas necesarias para criticar las ficciones de la economía de mercado.

En segundo lugar, a partir de una crítica a las concepciones del autor, el texto conceptúa al Estado —cualquiera que sea— como una formación histórica de dominación que problematiza la visión polanyiana de la sociedad integrada; al visibilizar a esta entidad como un régimen milenario y multifacético de relaciones de dominación, señalaremos que el Estado mismo es un obstáculo para desarrollar proyectos sociales como los que pensaba el autor. La continuidad del Estado como instancia central en las últimas décadas de contestación al capitalismo neoliberal, muestra las formas en que el control del territorio y de la población, puestos a trabajar y producir, sigue siendo vital para la acumulación de capital y para la perpetuación de la economía de mercado que Polanyi criticó con tanto ahínco.

El texto cierra con la mención de valorar la importancia de ciertas posiciones y prácticas políticas que, al escapar o usar a conveniencia contactos con el Estado y con algunos circuitos de la economía de mercado, vislumbran

posibilidades de desarrollar proyectos societales alternativos al ejercicio secular de dominación que todavía hoy continúa nutriéndose de sus crisis.

La unidad institucional de la sociedad

La identificación y la crítica que realiza Karl Polanyi a la falacia que sostiene y justifica a la ficción de los mercados autorregulados de la economía capitalista de mercado: la separación entre la economía y la política dentro del orden social, son bastante conocidas. Es de suyo conocido también el desarrollo del contrapunto histórico que el autor elabora para mostrar dicha falacia: la sociedad integrada. Para el autor, históricamente, hasta antes de la economía de mercado, el sistema económico que adquiere primacía sólo en esta última se encontraba invariablemente integrado en el social (Polanyi, 2014). La motivación individual para contribuir al mantenimiento de la producción en el sistema social se encontraba en factores como el rango y el estatus, la coacción de la ley y la amenaza del castigo, la alabanza o reputación y no en la motivación de la ganancia, señala Polanyi. Menciona el autor:

[A]parte de las limitadas experiencias de algunas sociedades del siglo XIX, todas las sociedades humanas del pasado parecen haber estado basadas en la unidad institucional de la sociedad, un solo conjunto de instituciones estaba diseñado para servir tanto a las necesidades económicas como políticas de la sociedad (Polanyi, 2014:319).

En las sociedades anteriores a la de mercado, entonces, un solo conjunto de instituciones cubría la satisfacción de varios tipos de necesidades humanas: bienes materiales, vida sexual y reproducción, seguridad y protección, indica Polanyi (2014). Para el autor, la interferencia de la política y la economía en esas sociedades no estaba disciplinada por ningún principio de orden superior, lo que es en sí problemático, como veremos más adelante al apelar a la misma ciencia antropológica, como hace Polanyi. Los aspectos religioso, ceremonial y familiar de las sociedades tribales, feudales y mercantiles, por ejemplo, no permitían la separación realizada por las economías de mercado, argumenta el autor.

En esta concepción histórica de la sociedad integrada, la economía siempre es, para Polanyi, un proceso natural y social. Más allá de los llamamientos que realiza el autor sobre la necesidad de la democracia en lo que concibe

como una visión de conjunto (Polanyi, 2014), se intuye de sus planteamientos que la política corresponde al poder y a la coacción que forman parte, también natural, de la realidad social. Aquí no abordaremos como preocupación principal el aspecto económico del orden social, aunque sus elementos estén relacionados directamente con el objeto central del texto, sino que nos detendremos en el aspecto político, particularmente en el del orden institucional que asegura la actividad económica, y que se refiere al poder coactivo, particularmente al asegurado por el Estado.¹

Además del señalamiento normativo polanyiano de las libertades que una sociedad no mercantil debe apreciar, asociadas a aquellas de raigambre liberal como las de consciencia, expresión, reunión, asociación y elección, relacionadas todas con la democracia, está el problema histórico y factual del que Polanyi no da cuenta: el de la naturaleza del Estado, más allá de si su faceta es fascista o socialista. En este punto, cabe enfatizar los hechos históricos que Polanyi pasa por alto o en los cuales parece no indagar; es decir, los que muestran que la sociedad “puede ser ella misma un pozo negro de dominación, exclusión y desigualdad” (Fraser y Jaeggi, 2019:162). Para la economía de mercado, se debe añadir también que la contradicción no sólo se da entre economía y política, sino entre la sociedad, la política y la naturaleza como objetos de explotación y expropiación capitalistas (Fraser y Jaeggi, 2019).

Este aspecto de la sociedad como un lugar de contradicciones provocadas por relaciones de dominación toma una dimensión importante cuando pensamos en el Estado como formación histórica de opresión y control, sobre todo en lo concerniente a la explotación y puesta a disposición de la tierra, convertida junto con sus recursos administrables en territorio, y a la extracción de trabajo forzado de las personas, gobernadas como población. En este sentido, podemos extender la afirmación de Polanyi que señala que el trabajo es sólo otro nombre para el ser humano y la tierra lo es para la naturaleza. Si hacemos eco de estas palabras, veremos que la ficción que construye el Estado de la separación entre éste como entidad uniforme y homogénea y la sociedad, hace la misma labor que la ficción que Polanyi atribuyó a la mercancía: entrega “el destino del ser humano y de la naturaleza a la actuación de un

¹ Dados los intereses de este texto, no nos ocuparemos de las sociedades tribales a las que alude Polanyi, las cuales carecen de la formación estatal producto de la institucionalización de la guerra y del control institucional de territorios y poblaciones orientado a producir valor mediante el trabajo y la puesta a disposición para ese objeto, como veremos en breve.

autómata que funciona según sus propios ritmos y es gobernado por sus propias leyes” (2014: 328). Porque aun en el capitalismo, según veremos, el Estado guarda su propia autonomía, ajena a los intereses mercantiles. El Estado ha sido un productor milenario de sufrimiento y cosificación.

En el próximo apartado, subsumiremos la unidad institucional de algunas sociedades a esta formación histórica, en consideración a las observaciones que realiza Polanyi referentes al patrón de centralidad que él identifica como presente en todos los grupos humanos, y que alude a que la recolección, el almacenamiento y la redistribución de bienes se organizan mediante la concentración, sea en manos del jefe, del templo, del déspota o del señor (Polanyi, 1992). En este sentido, la necesidad de la redistribución en gran parte de las sociedades históricas implica, junto con la de reciprocidad, el respaldo de regímenes políticos sustentados por y en la coacción. Mencionaremos que el Estado es la formación que garantiza con mayor éxito esta necesidad coactiva, la cual, a fin de cuentas, según anotaremos, poco importa si es legítima o ilegítima. Incluso, esa red de medidas y políticas integrada por instituciones poderosas destinadas en el siglo XIX —y diremos que hasta hoy— a frenar la acción del mercado capitalista, referida por Polanyi (1992), tiene su sustento en el concierto de los Estados.

El Estado como forma de opresión

A pesar de ser el producto de relaciones desunidas de poder que pueden dar la impresión de una unidad ficticia, como han señalado varias personas (Sharma y Gupta, 2006; Abrams, 2015; Mitchell, 2015; Jessop, 2016), el Estado se atestigua como un conjunto de relaciones de opresión cristalizadas y prominentes para la vida social con un poder coactivo notable. Sostendremos aquí que el Estado es un vehículo de dominación masiva, propio del poder masculino, que controla vastas extensiones del territorio geográfico y social mediante técnicas de marginalización, subordinación, exclusión e integración selectivas (Brown, 2006; Butler y Spivak, 2009). Como veremos en breve, las formaciones estatales, a lo largo de la historia, han constituido regímenes de relaciones, con una autonomía notable, que se sirven de ejercicios específicos de dominación asociados al cálculo, el control, la coacción física y el poder simbólico sobre la población y el territorio que construyen constantemente mediante su dominio. Estos ejercicios se valen, principalmente, de la premisa de poseer el poder sobre la vida y la muerte.

A lo largo de los milenios, las formaciones estatales se han sostenido, como señalan posturas críticas feministas (Lerner, 1990; Brown, 2006), en un poder masculino expreso en una sexualidad predatoria, en la violencia y en una hermandad guerrera, las cuales buscan conquistar y dominar. Para Brown (2006), la política de los hombres en el Estado es siempre la política del reto, de la violación, la protección y, especialmente, de la regulación de las mujeres. En estas formaciones, los gobernantes han tenido siempre el control de recursos materiales y simbólicos centrales que les permiten situarse y sostenerse por encima de poblaciones y territorios, tales como los impuestos, el reclutamiento armado, el otorgamiento de permisos y excepciones y la producción de verdades y consensos. Desde los estados arcaicos, señala Harris (2011), los gobernantes han exigido siempre la obediencia mediante la intimidación, escudados en códigos e ideologías que santifican el poder de la clase dirigente.

A partir del análisis de su desarrollo histórico, se puede decir que el Estado no emerge más que como una pretensión de dominación. Esta sentencia de Abrams (2015) refiere al hecho de que esta formación es el ejercicio de un proyecto de legitimación tras el que se ocultan la historia y las relaciones de sujeción reales que lo hacen posible. De esto se deriva una serie de implicaciones políticas de enorme importancia, entre las que destaca la elaboración de una ficción que, tal y como ocurre en el caso polanyiano, separa dos esferas; en el caso estatal, la del Estado mismo de la sociedad. Este efecto de Estado es un mecanismo que genera y sostiene fuentes de poder, de acuerdo con Mitchell (2015). El autor señala que este efecto construye un mundo que no parece consistir en un entramado de prácticas sociales sino en un orden binario en donde, por una parte, se encuentran los individuos y sus actividades, y, por la otra, una estructura inerte que está aparte de los individuos, precediéndolos, conteniéndolos y enmarcando sus vidas. Las líneas divisorias que marcan esta distinción ficticia deben ser vigiladas constantemente y pueden ser repolitizadas o reactivadas a conveniencia (Jessop, 2016).

Sostenido por principios teológicos cuya finalidad ha sido, indica Brown (2015), la del ejercicio de un poder que actúa principalmente induciendo temor, más que por medio de la gobernanza o la ley, el Estado ha construido espacios sociales unificados que se sustentan en una integración lógica y moral del mundo social (Bourdieu, 2014). Pese a la disrupción que genera el capitalismo y los estragos que produce sobre las soberanías, los Estados controlan aún vastas extensiones del territorio social —geográfico y semiótico— mediante técnicas de marginalización y subordinación, señala Brown (2006).

Todavía hoy, los poderosos son discursivamente normalizados y naturalizados, mientras que a quienes dominan continúan apareciendo como mutantes o incapacitados, señala la autora. Y esto es así porque el Estado continúa siendo un productor central en clasificaciones sociales y representaciones legítimas del mundo social. Bourdieu (2014) sostiene que el Estado, al producir y canonizar clasificaciones sociales, se arroga el monopolio de la construcción de la representación legítima del mundo social.

Pese al poder que tiene el mercado capitalista en la producción de representaciones, el Estado impone perspectivas y principios de visión y clasificación del mundo. Para Bourdieu, el Estado no puede establecerse sin descalificar, subordinar o desacreditar a todas las perspectivas que considere parciales; convence, menciona el autor, que su punto de vista es la medida de todos los demás. El efecto más poderoso del Estado, tal vez, sea el efecto de creencia en el mismo Estado como algo inevitable; es en este sentido que podemos también entender la ficción de la economía de mercado: su pretendida necesidad e inevitabilidad.

La centralización de estos recursos simbólicos y coactivos productores de verdad se ejerce en la construcción de la población y del territorio. Desde su origen, menciona Bourdieu (2014), el Estado se acompaña de un esfuerzo de los poderes públicos para medir, contar, evaluar y conocer. El Estado, continua, es un unificador teórico: uniformiza los espacios geográficos y sociales. Uniformizar implica desparticularizar. Al integrar y desposeer lo particular, el Estado universaliza, menciona Bourdieu. La recolección de información, el cálculo político de gobierno y la vigilancia han sido mecanismos históricos de construcción de territorios y poblaciones (Jessop, 2016). Este ejercicio de construcción tiene como contracara, inevitablemente, los esfuerzos deliberados por desplazar gente o despoblar territorios, así como castigar, racializar o confrontar poblaciones (Jessop, 2016). En este sentido, como ya advertía Polanyi, la estadística ha sido una de las herramientas principales para la construcción de la población. Al censar, el Estado genera categorizaciones y clasificaciones orientadas a las divisiones sociales y del trabajo (Jessop, 2016). Para cerrar la pinza, el Estado recoge también toda la información sobre los elementos físicos, geológicos, geográficos, bióticos, acuíferos y de distintos tipos que constituyen la producción de un saber territorial comandado desde arriba (Scott, 1998). Este esfuerzo caracterizado por Scott (1998) es el del Estado como productor de legibilidad. El elemento universalizador que enfatiza Bourdieu es complementado por el de simplificación.

Hace algunos años, Bobbio (1989) mencionó que el poder cuya posesión distingue en toda sociedad al grupo dominante es el coactivo. A pesar de la pérdida y de las constantes crisis de soberanía, el Estado mantiene todavía hoy la preeminencia de ese poder que muchas veces se justifica como protección. Como señaló Tilly (2017), los Estados han estado durante toda su historia en el negocio de la venta de protección; ya que monopolizan la fuerza, los Estados chantajean y venden protección ante las amenazas que hacen ceñir sobre la población y el territorio, sean imaginadas o producto de las propias actividades estatales. Las alianzas de clase que comandan los Estados hacen que sus agentes en el aparato de gobierno realicen cuatro tipos de actividad; valiéndonos en esta identificación de las aportaciones de Tilly (2017), tenemos que los Estados se mantienen mediante: 1) la hechura de la guerra, a través de la cual se eliminan o neutralizan rivales fuera del territorio; 2) la hechura del Estado, que elimina o neutraliza rivales dentro de sus territorios; 3) la protección, eliminación o neutralización de los enemigos de sus clientes; y 4) la extracción, mediante la cual se adquieren los medios para continuar este conjunto de actividades.

De manera general, gobernar el Estado significa, como mencionó Foucault (2006), aplicar una economía a nivel amplio que se ejerce sobre sus habitantes, así como conocer la riqueza y el comportamiento de todos ellos, una forma de vigilancia y control como el que tiene la cabeza de familia sobre su hogar y sus bienes. En este punto, el legado patriarcal del Estado se ratifica como uno de sus pilares de dominación. Antes de lo señalado por Polanyi, el Estado ya era un productor de sufrimiento, un extractor de trabajo y un expropiador de tierras puestas a producir o a disposición para ello.

Con el imperativo de poner a las personas y a la naturaleza a producir, el Estado siempre es el propietario final del suelo y de los hábitats. En el capitalismo, el Estado realiza los despojos y despoblamientos necesarios para la acumulación de capital, respaldado en su poder coactivo y legal. Para Deleuze (2017), la pregunta del Estado nación es cómo construir una tierra y un pueblo; en otras palabras, la preocupación estatal ha sido la misma: cómo poner a la población y al territorio disponibles para generar valor, cómo emplearlos para dicho propósito. Al producir verdades y consensos, la alianza de clases en la cima del Estado se inviste con la autoridad para hacer creer que lo que conviene a sus intereses y posición es lo cierto. Cuando el ejercicio del poder legítimo que se echa a andar desde la cúspide para sostener esa alianza no es suficiente para alcanzar las pretensiones de dominio, el Estado infringe su propia legalidad, confiando, como sostiene Jessop (2016), en una mezcla de

terror, fuerza, fraude y corrupción. Así como el Estado vincula a una comunidad mediante derechos o deberes, puede también suspenderlos, expulsar y desproteger a sus beneficiarios (Butler y Spivak, 2009).

Pese a los descabros en la soberanía estatal acentuados en la era neoliberal, hoy los Estados se mantienen como poderes coactivos y mediadores entre la vida económica global y la política nacional, a decir de Brown (2015). Las formas de poder que el Estado adquiere cobran, pues, múltiples dimensiones, menciona la autora. Tenemos así una dimensión jurídico-legislativa que comprende los aspectos formales y constitucionales; la dimensión capitalista que incluye la provisión de salvaguardas a los derechos de propiedad privada, así como el involucramiento activo en la producción capitalista, la distribución, el consumo y la legitimación; la dimensión prerrogativa que concierne a lo que hace al Estado ser el Estado: legitimar el poder arbitrario en la hechura de políticas y ejercer el monopolio interno y externo de la violencia a partir de la policía y el ejército; y la dimensión burocrática, expresa tanto en las instituciones tangibles como en los discursos estatales (Brown, 2006).

En breve, los Estados son notables reguladores, propietarios, consumidores y proveedores de capital, trabajo, bienes y recursos, señala Brown, y trabajan asimismo para contrarrestar los efectos del capital sobre la vida política nacional (Brown, 2015). Desde hace tiempo, sean socialistas o capitalistas, las estructuras de las formas estatales se parecen entre sí en que poseen, menciona Tilly (2017), cortes, legislaturas, burocracias centrales, administraciones, ejércitos, policías y una panoplia de servicios públicos que continúan con las funciones del Estado.

Dicho todo esto, no queremos decir que la forma Estado sea una maquinaria omnipresente y todopoderosa o que sus efectos de poder no dependan de múltiples relaciones cambiantes de negociación en disputa y rivalidad; lo que queremos señalar es la importancia tanto histórica como teórica del Estado como principio (co)activo de ordenamiento de gran parte de la vida social, respaldado por una enorme cantidad de recursos simbólicos y materiales a disposición de la clase que detente esa posición.

Captura territorial y poblacional e infrapolítica frente al Estado

A lo largo de los siglos, los Estados han buscado servirse de innumerables formas de vida, tipos de organización social y de manifestaciones culturales

atrapadas mediante los impuestos, el trabajo y reclutamiento forzados o la servidumbre (Scott, 2009). No obstante, en la captura de personas, tierras y recursos, agrupadas en segmentos administrables de la vida social puestos a producir valor, como hemos visto, los Estados han encontrado, milenariamente, resistencias. La huida de la dominación estatal ha cobrado formas diversas que, incluso, pueden llegar a la confrontación abierta. Mucha de la gente que escapa al Estado y a los intentos de las clases gobernantes por capturarla, ha entendido que la división, los pequeños grupos y la dispersión les permiten tanto evadir la represión como cooperar en escalas diminutas mediante la complicidad y la mutualidad, según Scott (2009).

Ahora bien, escapar a los intentos estatales de captura no implica el aislamiento o la huida permanente. De acuerdo con el autor, la gente ha desarrollado también formas de contacto tanto con el Estado como con sectores sociales dominantes que buscan servirse de ellos. En este punto, el comercio es un ejemplo relevante. La gente estigmatizada y excluida, expulsada al lado incivilizado que está más allá de la empalizada que demarca los límites del territorio estatal, de acuerdo con Brown (2015),² combina entonces estrategias de contacto y huida a partir de las cuales compone lo que Scott denomina su *infrapolítica*. Dada la posición de desventaja que provoca esta movilidad humana, la infrapolítica se caracteriza por ser informal, transitoria, alejada de la institucionalidad (Scott, 2012). Las acciones colectivas de las personas que están bajo intentos de control, exclusión o aniquilación —en el caso de esta última de minorías raciales perseguidas—, se basan muchas veces en compromisos temporales dependientes de las situaciones y los propósitos de la gente. En ocasiones, la infrapolítica puede anteceder, engancharse o continuar acciones

² Para Brown (2015), lo que se encuentra más allá de la empalizada aparece como lo incivilizado en dos sentidos; no es sólo el lugar en el que termina la civilización, sino que es también el lado donde se realiza la brutalidad de la civilización, donde la violencia puede ejercerse libremente y de forma legítima, ya que es el lado fuera de la ley. En este aspecto, se observa que la fuerza antecede y funda el derecho. Con la política coactiva hacia lo concebido y nombrado como incivilizado, el Estado mantiene su tarea patriarcal de conquista y subordinación. Como una crítica a la paradoja de la soberanía retrotraída por Agamben (2012), decimos que al soberano le importa nada la ley; es el soberano el que instaura la paradoja “dentro-fuera”, juega cínicamente con esa ficción. Justo como sucede con otras formas de legitimar la dominación, la aparente paradoja tiene el propósito de hacer olvidar su fundamento arbitrario. Instaura precisamente aquello que pretende fungir como su razón de ser y que supuestamente le antecede.

colectivas abiertas de carácter contencioso que son propias de los movimientos sociales, por ejemplo (Aranda, 2019).

De esta forma, a las grandes movilizaciones de resistencia y confrontación al Estado las acompañan muchas veces trabajos silenciosos, anónimos, ocultos, cotidianos e invisibles al ojo público. Esta fase latente de trabajo político es parte de la política diaria que muchas veces sostiene a movimientos enteros (Melucci, 1999; Tilly, 2008). Estos tipos anónimos de actividad política son, pues, más eficaces en donde el desafío público resulta sumamente riesgoso (Scott, 2009). Cuando el resistir cobra este cariz, las tácticas cotidianas ocurren como transformaciones infinitesimales dentro del orden dominante (De Certeau, 1984). Los espacios que estas acciones arrebatan a tal ordenamiento, señala de Certeau, deben ser constantemente ganados y defendidos. Para Scott (2012), el Estado siempre ha sido el mayor enemigo de la organización de los marginados y de su rebeldía. Las necesidades apremiantes de las personas en situaciones de desventaja les llevan muchas veces a adoptar la flexibilidad y el pragmatismo (Bayat, 2007). La huida de la captura estatal y el uso conveniente de éste por quienes resisten, pueden conformar zonas de tránsito incómodas, nebulosas, en donde categorías como formal e informal, impuestas por el Estado, se desdibujan para restar utilidad a los intentos por hacer legibles estas interacciones (Aranda, 2018).

La huida y el contacto ventajoso implican, pues, actos de agencia política orientados a la contestación, a la rebeldía y, muchas veces, a la autonomía. Huir y resistir a los interminables intentos por poner a producir, comandados desde el Estado, han dado resultados importantes a lo largo de la historia. Por mencionar ejemplos relevantes, la política de muchas actrices y actores en América Latina ha logrado construir proyectos sociales que presentan alternativas considerables frente al orden estatal, como lo son el caso de los movimientos indígenas y campesinos en Brasil y Bolivia (Zibechi, 2007) o del zapatismo en Chiapas (Grubacic y O'Hearn, 2016). Una anotación importante referente a estos casos de autonomías comunitarias que han conseguido logros relevantes en el trabajo colectivo, la educación, la salud y la justicia, por mencionar algunos, es la referida al papel de los gobiernos progresistas que se hicieron del poder estatal a principios del nuevo milenio.

Como han señalado algunos autores (Machado y Zibechi, 2016; Modonesi, 2019; Zibechi, 2007), estos gobiernos, al recobrar la centralidad del Estado tras las consecuencias catastróficas del periodo neoliberal, dieron continuidad al

modelo extractivo y al paradigma del crecimiento económico mediante alianzas con corporaciones transnacionales; rompieron, cooptaron o desmovilizaron a sectores populares críticos a las políticas de estos progresismos; crearon nuevas clientelas y pusieron en práctica dispositivos neoliberales de control territorial; formaron nuevas burocracias que perpetuaron la corrupción; mantuvieron relaciones sociales de base capitalista expresas en el fomento al consumo y al crédito; presentaron nulos avances en la reducción de la desigualdad; restauraron las instituciones liberales de gobierno en detrimento de los avances constitucionales plurinacionales que fueron ignorados; y sostuvieron el andamiaje coactivo del Estado nacional, entre otros aspectos negativos.

Pese a los avances y a la defensa del aparato estatal, presentadas entre otras posturas relevantes por García Linera (2010), Sader (2009) y de Souza Santos (2017), señalamos que el rescate del Estado dio continuidad a relaciones estructurales de dominación mediante el ejercicio de su tarea central: el dominio mediante la exclusión, la desacreditación, la división, la suplantación y la destitución de esfuerzos políticos en el piso de la sociedad, que desde una pluralidad de posturas empujaban por fuera o más allá de esta forma secular de dominación. Al excluir y parasitar los discursos contrahegemónicos de las luchas populares que los encumbraron, produciendo nuevas verdades referentes a la necesidad indiscutible del Estado, los progresismos dieron continuidad a la defensa de su pretendida inevitabilidad. En efecto, estos gobiernos protegieron a ciertas poblaciones precarizadas y contuvieron a fuerzas conservadoras y privatizadoras, pero reprimieron y alejaron otras posibilidades que enarbolaban nuevas formas institucionales. El Estado progresista puso a las poblaciones y a los territorios a producir, extrajo valor del trabajo y despojó de tierras a quienes vendió la necesidad de protección y cobijo. El Estado se vio en la necesidad de crear un pueblo y un territorio orientado a la obtención de beneficios en contra de las personas subordinadas y de la naturaleza puesta, nuevamente, a producir.

Consideraciones finales sobre los patrones institucionales de las sociedades contemporáneas

Al comienzo del texto, señalamos la importancia que otorgó Polanyi a la unidad institucional de la sociedad en el tiempo previo a la predominancia del

mercado. La satisfacción que estas sociedades realizaban de las necesidades de las personas mediante la centralización y la coacción de la producción, aún en aquellas de carácter más horizontal, contribuía a la integración de tipos de sociedades que no conocían la división de las esferas económica y política. Sin embargo, como hemos tratado de mostrar, la mayoría de esas sociedades sí experimentó la división discursiva y coactiva, basada asimismo en una ficción, que separaba al Estado de la sociedad. El Estado como poder patriarcal de opresión que opera expropiando la tierra y extrayendo trabajo, ha sido un vehículo de dominación masiva basado en la conquista. A lo largo de la historia, aun antes de las formas nacionales, el Estado ha fungido como principio superior de integración. Disponer de lo que extrae de la gente y de la tierra mediante la coacción y la intimidación, ha sido posible por la construcción de espacios geográficos y sociales sobre los que obtiene un control considerable, aun en tiempos del capitalismo neoliberal.

En estos términos, observamos que el efecto más poderoso producido por el Estado, atestiguado aun en gobiernos de izquierda, es aquel de la ilusión de su necesidad e inevitabilidad. El derecho sobre la vida y la muerte, sobre la fundación y suspensión de la ley, sobre el monopolio o gestión de lo público y lo privado, no son paradojas sino aspectos inseparables de la dominación que las clases que se apropian de él realizan sobre la gente y la tierra. Históricamente también, en contraposición a esta dominación, hemos visto formas de resistir a sus intentos de control. Sea de manera abierta u oculta, muchas personas han desarrollado proyectos sociales que intentan huir de esta lógica de dominio. La creación de instituciones autónomas como las Juntas de Buen Gobierno Zapatistas se presenta como alternativa viable frente a la crisis social y climática ante la que nos encontramos. Exponer que la presunta inevitabilidad del Estado es una ficción, así como lo es aquella que separa esferas de la vida social, es un paso necesario para imaginar y construir alternativas desde el piso de la sociedad. Los patrones institucionales contemporáneos están sostenidos por formas múltiples de dominio que deben ser igualmente desenmascarados y resistidos. La satisfacción de las necesidades humanas no se dará suprimiendo todas las formas de poder vertical, eso es un hecho. No tenemos la respuesta a lo que vendrá después del capitalismo. Pero sí podemos desmontar las lógicas milenarias que lo sostienen y que se vislumbran tras muchas intenciones que tienden a la reproducción del mismo tipo de integración excluyente y verticalizada.

Bibliografía

- Abrams, P. (2015). “Notas sobre la dificultad de estudiar el Estado”, en P. Abrams, A. Gupta y T. Mitchell, *Antropología del Estado*. México: FCE.
- Agamben, G. (2012). *Teología y lenguaje. Del poder de Dios al juego de los niños*. Buenos Aires: Las Cuarenta.
- Aranda Andrade, M. (2019). “Neozapatismo e infrapolítica en la Alemania unificada”. *Movimientos. Revista Mexicana de Estudios de los Movimientos Sociales*, vol. 3, núm. 1, pp. 6-27.
- Aranda Andrade, M. (2018). “Resistencias cotidianas en un asentamiento informal de la Zona Metropolitana de Monterrey”, *Perfiles Latinoamericanos*, vol. 26, núm. 52, pp. 1-28.
- Bayat, A. (2007). “Radical Religion and the Habitus of Dispossessed: Does Islamic Militancy Have an Urban Ecology?”, *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 31, núm. 3, pp. 579-590.
- Bobbio, N. (1989). *Estado, gobierno y sociedad. Por una teoría general de la política*. México: FCE.
- Bourdieu, P. (2014). *Sobre el Estado. cursos en el College de France (1989-1992)*, Barcelona: Anagrama.
- Brown, W. (2015). *Estados amurallados, soberanías en declive*, Barcelona: Herder.
- Brown, W. (2006). “Finding the Man in the State”, en A. Sharma y A. Gupta (eds.), *The Anthropology of the State. A Reader*, Malden: Blackwell.
- Butler, J. y G. Spivak (2009). *¿Quién le canta al Estado-nación? Lenguaje, política, pertenencia*, Buenos Aires: Paidós.
- De Certeau, M. (1984). *The Practice of Everyday Life*, Los Ángeles: University of California Press.
- De Souza Santos, B. (2017). “La reinención del Estado y el Estado plurinacional”, *Observatorio Social de América Latina*, vol. VIII, núm. 22, pp. 25-46.
- Deleuze, G. (2017). *Derrames II. Aparatos de Estado y axiomática capitalista*, Buenos Aires: Cactus.
- Foucault, M. (2006). “Governmentality”, en A. Sharma y A. Gupta (eds.), *The Anthropology of the State. A Reader*, Malden: Blackwell.
- Fraser, N. y R. Jaeggi (2019). *Capitalismo. Una conversación desde la teoría crítica*. Madrid: Morata.

- García Linera, A. (2010). “El Estado en transición. Bloque de poder y *punto de bifurcación*”, en A. García Linera et al., *El Estado. Campo de lucha*. La Paz: Muela del Diablo/Comuna/Clacso.
- Grubacic, A. y D. O’Hearn (2016). *Living at the Edges of Capitalism. Adventures in Exile and Mutual Aid*, Oakland: University of California Press.
- Harris, M. (2011). *Caníbales y reyes*, Madrid: Alianza Editorial.
- Jessop, B. (2016). *The State. Past, Present, Future*, Malden: Polity.
- Lerner, G. (1990). *La creación del patriarcado*, Barcelona: Crítica.
- Melucci, A. (1999). *Acción colectiva, vida cotidiana y democracia*, México: Colmex.
- Mitchell, T. (2015). “Sociedad, economía y el efecto del estado”, en P. Abrams, A. Gupta y T. Mitchell, *Antropología del Estado*. México: FCE.
- Machado, D. y R. Zibechi (2016). *Cambiar el mundo desde arriba. Los límites del progresismo*. La Paz: Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario.
- Modonesi, M. (2019). “El progresismo latinoamericano: un debate de época”, en F. Gaudichaud, J. Webber y M. Modonesi. *Los gobiernos progresistas latinoamericanos del siglo XXI. Ensayos de interpretación histórica*, México: UNAM.
- Polanyi, K. (2014). *Los límites del mercado. Reflexiones sobre economía, antropología y democracia*. Madrid: Capitán Swing.
- Polanyi, K. (1992). *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, México: FCE.
- Sader, E. (2009). *El nuevo topo: los caminos de la izquierda latinoamericana*. Buenos Aires: Clacso/Siglo XXI.
- Scott, J. (2012). *Two cheers of anarchism. Six easy pieces on Autonomy, Dignity, and Meaningful Work and Play*, Nueva Jersey: Princeton University Press.
- Scott, J. (2009). *The Art of Not Being Governed. An Anarchist History of Upland Southeast Asia*, New Heaven: Yale University Press.
- Scott, J. (1998). *Seeing Like a State. How Certain Schemes to Improve the Human Condition Have Failed*, New Haven: Yale University Press.
- Sharma, A. y A. Gupta (2006). “Introduction: Rethinking Theories of the State in an Age of Globalization”, en A. Sharma y A. Gupta (eds.), *The Anthropology of the State. A Reader*, Malden: Blackwell.
- Tilly, Ch. (2017). “War Making and State Making as Organized Crime”, en E. Castañeda y C. Schneider (eds.). *Collective Violence, Contentious Politics, and Social Change. A Charles Tilly Reader*. Nueva York: Routledge.

- Tilly, Ch. (2008). *Contentious Performances*, Nueva York: Cambridge University Press.
- Zibechi, R. (2007). *Autonomías y emancipaciones. América Latina en movimiento*, Perú: Universidad Nacional Mayor de San Marcos/Programa Democracia y Transformación Global.

ECONOMÍA
como
“HECHO SOCIAL TOTAL”

Sociología y economía *

Pablo González Casanova

CUANDO AUGUSTO COMTE DIO A SU TEORÍA DE LA SOCIEDAD el nombre de Sociología partió del supuesto de que los fenómenos sociales guardan entre sí “relaciones ‘necesarias’; se hallan en ‘conexión’ indiscutibles: ‘Ningún fenómeno social previamente explorado por cualquier medio que sea —decía— podrá ser introducido en la ciencia en tanto que sea concebido de una manera aislada,” (Cours, IV, p. 255). Y en otra parte de su *Curso de Filosofía Positiva*, añadía: “De cualquier elemento social que se quiera partir, cada quien podrá fácilmente reconocer, mediante un útil ejercicio científico que toca realmente y siempre, de manera más o menos inmediata, al conjunto de todos los demás, incluso de aquéllos que parecen al principio más independientes (*Ibid*, p. 237).

Para Comte este ser necesariamente relacionado y conexo, de los fenómenos sociales marcaba la pauta del conocimiento de la sociedad. La sociología, como ciencia de la sociedad, tenía para él un “rango verdaderamente enciclopédico” (*Ibid*, p. 337) y abarcaba por igual el conocimiento de los fenómenos culturales, religiosos, políticos, económicos e históricos. Todo estudio aislado de los diversos elementos sociales era profundamente irracional, dada la naturaleza de la sociedad y de la ciencia, y debía permanecer “esencialmente estéril”.

Sin embargo, Comte pensaba que la ciencia social podría ser algún día subdividida con utilidad y, hasta cierto grado, sin que se pudiera saber en su tiempo en qué consistiría esta división ulterior, que sólo resultaría del desarrollo gradual de la ciencia. La base, pues, del estudio de la sociedad era “un

* Originalmente publicado en el año 1955 en la revista *Investigación Económica*, de la Facultad de Economía de la UNAM (vol. 15, núm. 3. pp. 279-301). Autorizado para su reproducción por el actual director-editor de la revista, doctor Ignacio Perrotini Hernández.

estudio de conjunto”, que él creía proporcionar con su sistema. Cuando pasados los años se hicieron estudios parciales, la base de ellos seguiría siendo el estudio “integral”, el sistema que dominara a los variados elementos.

Esta idea de la conexión, de la relación que necesaria y esencialmente guardan los fenómenos sociales entre sí, y de la esterilidad de cualquier tentativa o disciplina que tendiera a aislarlos, le hizo criticar con su ingenuidad característica a la economía política de entonces:

Es necesario señalar cuidadosamente —decía— que la confesión general de nuestros economistas sobre el aislamiento necesario de su pretendida ciencia, respecto al conjunto de la filosofía social, constituye implícitamente un reconocimiento involuntario y decisivo, aunque indirecto, de la inanidad científica de esta teoría, que Adam Smith se cuidó de concebir así. Pues, por la naturaleza del problema, en los estudios sociales, como en todos los relativos a los cuerpos vivos, los diversos aspectos generales son, de toda necesidad, mutuamente solidarios y racionalmente inseparables, al grado de que no pueden ser convenientemente explicados sino los unos por los otros... Cuando se abandona el mundo de las entidades para abordar las especulaciones reales, se hace evidente que no se puede practicar de un modo positivo el análisis económico o industrial de la sociedad, si se hace abstracción de su análisis intelectual, moral y político, ya sea en el pasado o en el presente. Así, esta separación irracional (de la economía política) proporciona un síntoma irrecusable de la naturaleza esencialmente metafísica de las doctrinas que la toman como base (*Ibid*, pp. 198–199).

Por otra parte, el joven Marx, en *Economía Política y Filosofía*, una de sus obras menos leídas y más ricas para comprender el desarrollo de su pensamiento, hacía una serie de críticas de la economía política de su tiempo, que “estudiaba —como decía siguiendo la terminología hegeliana— al hombre mutilado y enajenado y convertía en verdaderos fetiches al dinero y al capital”.

La economía política no conoce al obrero desocupado, al hombre de trabajo, en tanto que se encuentra fuera de las relaciones de trabajo. Los pobres diablos, los ladronuelos, los mendigos, los vagos, los miserables, los muertos de hambre y el hombre de trabajo criminal son personas que no existen para la economía política, sino exclusivamente para otros ojos, los del médico, los del juez, los del enterrador, los del agente de policía, fantasmas que no entran en el dominio de la economía (p. 116).

En la *Economía Política* sólo aparecía el “hombre mercancía”, el “ser desprovisto de todo carácter humano, tanto físico como moral”, y de ella escapaba lo mejor del hombre, la plenitud del ser humano. Atraído por el capital, por las mercancías y por su máxima expresión, el dinero “ese medio que hace de mí un extraño”; la economía encuentra su propio fin, en el fin del ser —dice Marx—; que hace que me adueñe del ser material hombre que busca dinero, a través de la usura, de la formación de capitales, con sus mercancías-obreros y sus mercancías-máquinas.

Esta crítica del joven Marx —como gusta llamarlo Gurvitch— apuntaba la mutilación de la ciencia económica y la abstracción que ésta hacía de los problemas sociales, de las conexiones y relaciones morales. Pero para Marx la abstracción de la ciencia económica no impedía el que ésta postulara en el fondo un deber hacer y un deber ser, que implícitamente surgía de la vida económica y afectaba la vida social. Lo que pasaba era que la ética que preconizaba el economista como tal no era necesariamente la misma que preconizaba como hombre religioso y moralista.

La economía —dice Marx, burlonamente— a pesar de su aire mundano y jubiloso, es una ciencia verdaderamente moral, la ciencia más moral de todas. Su tesis principal es el renunciamiento voluntario, el renunciamiento a la vida y a todas las necesidades humanas. Conforme menos comes, bebes, compras libros, vas al teatro, al baile, al cabaret; conforme menos piensas, amas, haces teorías, cantas, actúas, sientes, etc., más puedes ahorrar, y mayor se vuelve tu tesoro, al abrigo de las polillas y de los ladrones, y crece el capital... Todo lo que el economista te quita de tu vida y de tu humanidad, te lo devuelve en dinero y en riqueza, y todo lo que tú no puedes lo puede tu dinero: tu dinero puede comer, beber, ir al baile, al teatro, puede convertirse en arte, en saber, en curiosidades históricas, en potencia política; él puede darte todo eso, comprarte todo eso: él es la verdadera potencia (pp. 54-55).

Desde entonces Marx señalaba la controversia, que se levantaba dentro de la economía política de su tiempo, entre quienes, como Malthus, recomendaban el lujo y censuraban el ahorro y quienes, como Ricarlot y Say, recomendaban el ahorro y maldecían el lujo. “Pero —decía— los primeros confiesan que quieren el lujo para producir el trabajo, es decir el ahorro absoluto; y los segundos confiesan que recomiendan el ahorro para producir la riqueza, es decir el lujo” (p. 55). Esto es, que en uno y otro caso la moral económica existía, así como los datos sociales y culturales; pero enajenados por el dinero,

supeditados a obtener el ser de todas las cosas, de todos los goces materiales y espirituales de la sociedad y la cultura.

En este análisis, Marx señalaba la relación indisoluble entre moral y economía, relación a menudo contradictoria, que llevaba a pensar que la economía nada tenía que ver con la moral, o a preconizar, en la economía, exactamente lo contrario de lo que se preconizaba en la moral y en la religión; problema fundamental que incita a saber a quién seguir de preferencia, si al economista o al moralista. También hacía ver cómo los hechos económicos dejaban de ser hechos sociales, humanos; cómo los hombres aparecían mutilados en su humanidad, como las mercancías; y cómo esa mercancía universal, el dinero, aparecía como un ser no-social, no-humano, que daba ser a lo social y a lo humano. Sobre esta rectificación de los hechos económicos Marx volvería, en *El Capital*, al hablar del fetichismo de las mercancías y de las máquinas (T. I, pp. 79; 81; 92; 486). Finalmente, el análisis de Marx señalaba esa división del trabajo, esa especialización que inducía al moralista Michel Chevalier a reprochar al economista Ricardo el que hiciera abstracción de la moral, sin darse cuenta de que a su vez él hacía abstracción de la economía. Su crítica de la división del trabajo en *El Capital* (T. I., Cap. XII) iba a señalar cómo aquella, rebasaba la órbita económica desarrollando por todas partes las “especialidades y los especialistas” y provocando la “parcelación del hombre” (T. I., p. 392). Para Marx, pues, los fenómenos económicos eran fenómenos sociales, y los fenómenos sociales eran integrales, y estaban relacionados, conectados entre sí, como lo estaban con la naturaleza: “La sociedad es, pues, —decía, en su *Economía Política y Filosofía*— la consubstancialidad acabada del hombre con la naturaleza, la verdadera resurrección de la naturaleza, la realización del naturalismo del hombre y del humanismo de la naturaleza” (p. 26). Para él, si la economía quería ser ciencia tenía que apoderarse del problema moral, del problema social, del problema humano, del problema natural; de otro modo, seguiría siendo y teniendo un problema moral, problemas sociales, humanos y naturales a la vez, pero sin percatarse de ello, sin sentar las bases para su solución, sin cobrar conciencia de las relaciones que hay en esos mundos arbitrariamente parcelados, atomizados, por las especialidades y los especialistas. En su optimismo científico y humanista, pensaba que así como el hombre parcelado iba a recuperar su condición humana, las ciencias parceladas también la recuperarían en el futuro, convirtiéndose en “la ciencia del hombre”: “Las ciencias naturales englobarán a la ciencia del hombre, así como la ciencia del hombre englobará a las ciencias naturales: ya no habrá más que una ciencia”, dice en las Tesis sobre Feuerbach.

Estas críticas de los clásicos citados de la sociología y la economía, no fueron óbice naturalmente para que la división del trabajo intelectual continuara. De la sociología comptiana, cuyas pretensiones enciclopédicas la llevaban a considerar como suyos los problemas económicos, políticos e históricos, se pasó en Francia con Durkheim a un rompimiento definitivo de la sociología con la historia, a una delimitación y parcelación rigurosa de las distintas disciplinas universitarias dedicadas al estudio de los fenómenos sociales en forma independiente y muy sensible, a no violar los linderos establecidos entre sociología, economía, historia y otras ciencias sociales. Como observa Arnold M. Rose, en lo que respecta a la integración y las relaciones de la sociología y la economía, éstas fueron disminuyendo cada vez más. En sus orígenes había muchos sociólogos economistas —norteamericanos, como William Graham Sumner, Thomas Nixon Carver; europeos como Weber, Pareto, Oppenheimer; pero una vez egresados de las escuelas, los sociólogos profesionales se fueron desvinculando de los estudios económicos; y, por otra parte, los economistas se desentendieron de los estudios de aquéllos (Rose, p. 23).

Antes de que surgieran los economistas clásicos, filósofos como Hobbes, Locke, Hume, escribían sobre economía política; hombres de negocios y estadistas, como Thomas More, Temple, Sully, de With, Cantillon, Franklin, y “con el mayor de los éxitos”; o médicos, como Petty, Barbon, Mandeville, Quesnay. (Cf. Marx, Cap. I, II, p. 696). De Adam Smith a Ricardo, pasó ya la ciencia económica de un hombre con cultura verdaderamente filosófica y general a un hombre preocupado de los negocios, y el propio Marx —como lo ha señalado, con razón, Georges Gurvitch, pasó en el curso de su vida intelectual de sus preocupaciones fundamentalmente filosóficas a otras más restringidas, al campo social de la economía; y de haber puesto el acento originalmente en las relaciones de producción general —intelectuales, morales, económicas, políticas— acabó poniéndolo en las relaciones de producción económica, aun cuando nunca dejara de considerarlas como relaciones sociales, en medio de la tendencia del marxismo hacia una explicación economicista de la sociedad, tendencia que se acentuó en sus manifestaciones vulgares. Con Lassalle y los partidarios de la economía matemática y de la economía pura, la división del trabajo se hizo todavía más aguda. Es cierto, sin embargo, que en medio de esta acentuación de las separaciones y especialidades, nunca dejaron de existir relaciones implícitas o explícitas entre la sociología y la economía, entre la psicología y la economía, entre historia y economía; y es cierto que en el curso del pensamiento sociológico y económico no dejaron de existir sociólogos

y economistas que pugnaron por la integración de las ciencias sociales. Pero las primeras presentaban (relaciones), más bien un problema que debía hacer explícito el pensamiento científico. Las segundas, representaron escuelas o individuos que son un antecedente inmediato de la solución al problema que nos ocupa; razón por la que vamos a tomar de sus exponentes a dos de los más significativos: Werner Sombart y Marcel Mauss. En Alemania también se dio el tránsito de una sociología enciclopédica a una sociología independiente, en particular después de la guerra; pero los estudios de teoría e historia económica —como dice Raymond Aroon— quedaron penetrados del “espíritu sociológico”. Los estudios de sociología económica de Weber y el influjo que ejerció este autor sobre el pensamiento alemán, así como todo el movimiento integrador de Koffka en psicología, y la tesis prevaleciente en el pensamiento alemán de las “totalidades”, promovieron un movimiento ideológico en el cual se buscaba la comunidad por encima de la sociedad —en la política—, y la “totalidad” por encima de los aspectos parciales, en las ciencias; la unidad por encima de la diversidad, la síntesis por encima del análisis, en filosofía y en historia. A este movimiento pertenece Werner Sombart, famoso por su *Historia del capitalismo*.

Es de primordial importancia para el historiador —escribe Sombart— darse cuenta de que al hablar de la conducta de un individuo, o de una situación política o de un número de hechos sucesivos, no está tratando con hechos aislados sino con sistemas conectados (Ganze). En sí y por sí mismos, ni Cronwell, ni la Carta Magna, ni la Gran Guerra, pueden ser considerados como objetos de historia. Son meros lazos de una cadena, meras unidades de una serie. Sólo como partes del todo y en relación con el todo adquieren sentido. La historia —añade— tiene por objeto un número infinito de esas “totalidades” o sistemas conectados. Los podemos limitar en el tiempo; por ejemplo, el Renacimiento; o en el contenido, por ejemplo, la banca, hablando aquí de la banca “que banca”; o podemos tomar en cuenta las fronteras geográficas, por ejemplo, la Ciudad de Londres. Una vez hecho eso, el historiador debe recordar que tiene que habérselas con estas totalidades “complejas” y con las conexiones causales en que los hechos actuales de la historia se han desarrollado, considerando que el valor de un hecho histórico depende de su relación con una de esas totalidades (pp. 2-3).

Con esta tesis, Sombart parecía referirse a todos los historiadores; pero concretamente se refería a los historiadores de la economía. En otra parte dice: “No existe una historia de los precios. El precio es un fenómeno que en sí mismo no significa nada y, como síntoma, significa algo diferente en las

diferentes etapas del desarrollo económico: Debe ser integrado a la luz de las condiciones contemporáneas” (p. 5). La crítica de Sombart a quienes consideraban los hechos económicos aislados tenía los siguientes postulados: 1. Era necesario relacionar los hechos económicos con los sistemas económicos; 2. Era necesario relacionar los estudios históricos de los hechos económicos con los sistemas teóricos de la economía; 3. Era necesario relacionar los hechos económicos con los demás hechos sociales, con el sistema social y cultural, con ese derivado del “espíritu del pueblo”, según Hegel; con esa totalidad que formaba cada cultura, que distinguía a una cultura de otra, y que hacía imposible tratar los fenómenos culturales –como los económicos– en la misma forma que los fenómenos de la naturaleza y “que los físicos estudian como si fueran partes de un sistema conectado y hubieran estado sometidos en el pasado a las mismas leyes que los gobiernan hoy y que los gobernarán en el futuro” (S. p. 8). La teoría de Sombart reconocía, pues, la relación de la economía con la totalidad; pero consideraba que la totalidad social y cultural era distinta de la naturaleza y que formaba una especie de unidad exclusiva, de tipo cultural distinto de los demás. Para él, la ciencia social debía relacionar al fenómeno particular a ese tipo cultural y social; pero no podía relacionar ese tipo cultural con otros, ni buscar las conexiones entre ellos, ni sus semejanzas y diferencias, sino dejar esa labor a la filosofía. De estos postulados se deduce que para Sombart el tipo cultural quedaba aislado de la naturaleza y de los demás tipos culturales, siendo trascendente a aquélla y exclusiva de éstos. En sus postulados había varios fundamentos filosóficos y científicos: 1. La idea de un ser trascendente a los individuos, permanente en el pensamiento alemán desde la época de Hegel; 2. La crítica a cierta clase de naturalismo que se hacía extensiva a todo naturalismo. Esta crítica atacaba por igual a la teoría clásica de la economía y a la teoría marginalista, considerándolas como “perversiones de las ciencias naturales” al buscar principios económicos con carácter y aplicabilidad universales y uniformes, y sin sentido de las fuerzas históricas, del ser cultural y específico de las distintas culturas. Estos fundamentos de su pensamiento hacían de hecho que la totalidad fuera parcial y excluyente de las relaciones con la naturaleza y con la historia de otras culturas. En un caso similar se hallaron todos los críticos del naturalismo –desde los historicistas hasta los fenomenólogos y existencialistas– y con ello a pesar de haber postulado la totalidad, los límites de ésta se fijaron en el espíritu típico, trascendente a la naturaleza y a la historia de otras culturas. Sin embargo, es un hecho que para Sombart la ciencia económica –particularmente la historia

económica— debía relacionar el fenómeno económico con la totalidad de la cultura a que pertenecía. Para él la historia de la economía sin la historia de la cultura, era desdeñable.

Surgiendo de un ambiente cultural muy distinto, Marcel Mauss, de la Escuela de Durkheim, publicó un estudio intitulado “Ensayo sobre el Don”, al que George Gurvitch ha dado en los últimos años un gran relieve, desde el punto de vista del desarrollo de la teoría sociológica. Mauss no escribió, sin embargo, su obra con un propósito fundamentalmente teórico, ni con la pretensión de elaborar una teoría de la sociología, sino con el objeto de describir y explicar el don, fenómeno común a las civilizaciones escandinavas, polinesias y a muchas otras más. Su libro es una obra maestra de la sociología francesa y, podríamos añadir, de la sociología económica. En él estudia los cambios y contratos que se hacen en forma de regalos, “en teoría voluntarios, y en realidad obligatoriamente dados y devueltos”. La importancia que tiene para el problema que analizamos es que Mauss descubre en el don una prestación económica y social total:

En primer lugar —dice hablando de las economías primitivas no son los individuos, sino las colectividades las que se obligan mutuamente, las que cambian y contratan; las personas presentes en el contrato son personas morales: clases, tribus, familias, que se enfrentan y se oponen, ya sea en grupos que se dan la cara en el terreno mismo, ya sea por el intermediario de sus jefes, ya sea en las dos formas simultáneamente. Por otra parte, lo que cambian, no son exclusivamente bienes y riquezas, muebles e inmuebles, cosas económicamente útiles; son, sobre todo, cortesías, festines, ritos, servicios militares, mujeres, niños, danzas, fiestas, ferias en que el mercado no es sino un elemento y en que la circulación de las riquezas no es sino uno de los términos de un contrato mucho más general y mucho más permanente. En fin, estas prestaciones y contraprestaciones se realizan en una forma más o menos voluntaria, por medio de presentes, de regalos, a pesar de que en el fondo sean rigurosamente obligatorias, so pena de guerra privada o pública” (Mauss, pp. 150–151).

A estos hechos, Mauss propuso llamarlos prestaciones totales, diciendo, en una concepción más general de ellos:

Todo se mezcla, todo lo que constituye la vida propiamente social de las sociedades que han precedido a las nuestras, hasta las de la protohistoria. En estos fenómenos sociales —totales— se expresan a la vez y de un golpe toda clase de

instituciones: religiosas, jurídicas y morales; y éstas, políticas y familiares al mismo tiempo; económicas, éstas suponen formas particulares de la producción y del consumo, o más bien de la prestación y de la distribución, sin contar los fenómenos estéticos a que conducen estos hechos y los fenómenos morfológicos que manifiestan las instituciones (Mauss, p. 147).

Pero Mauss no llegó a madurar su concepto del fenómeno total. Incluso al hablar de la sociedad contemporánea, de la economía y la moral (cf. 263, 265, 272-273) falló por completo, al afirmar la existencia de una moral eterna y de una cooperación cada vez mayor. Ocurrió que sin pretensiones ni espíritu teórico Mauss estudió el don en una sociedad que todavía no había abstraído, separado, diferenciado, los distintos elementos que integran el intercambio humano, y que son a la vez jurídicos, económicos, estéticos, religiosos. En sociedades que no habían logrado como las de griegos y romanos, distinguir entre derechos personales y derechos reales, separar la venta del donativo y del cambio, aislar la obligación moral y el contrato y, sobre todo, concebir la diferencia que hay entre los ritos, los derechos, y los intereses...” (p. 239). Eran sistemas sociales íntegros que él supo describir con admirable profundidad. De ahí estuvo a punto de hacer una teoría; pero sólo dejó un bosquejo de unas cuantas páginas, en el que afirmaba que “estos hechos de funcionamiento general tienen la posibilidad de ser más universales que las diversas instituciones o que los diversos temas de estas instituciones...” (p. 276). Y apuntó la ventaja que tenía el enfocar los problemas sociales como totales, integrales: “Se llega así —dijo— a ver las cosas sociales mismas en su carácter concreto; como son”. Y añadió:

Los historiadores sienten y objetan a justo título que los sociólogos hagan demasiadas abstracciones y separan demasiado los diversos elementos de la sociedad. Hay que hacer lo que ellos: Observar lo que es dado. Ahora bien, lo dado, es Roma y Atenas; es el francés medio; es el melanesiano de tal o cual isla; y no la oración y el derecho en sí: Después de haber dividido y abstraído necesariamente con algún exceso, es necesario que los sociólogos se esfuercen por recomponer el todo... El principio y el fin de la sociología consiste en percibir el grupo entero y su comportamiento entero (Mauss, 276).

Marcel Mauss, en medio de la limitación de sus generalizaciones, nos plantea las siguientes cuestiones: 1. La posibilidad de estudiar un fenómeno, en este caso, un fenómeno como el donativo, que es el antecedente del trueque y

de la compraventa, como fenómeno total; 2. La posibilidad de considerar a la sociología como aquélla que estudia el fenómeno social total; 3. La posibilidad de considerar otras disciplinas como consagradas al estudio de fenómenos sociales parciales, no integrales, no totales. Estas cuestiones han sido recogidas por Georges Gurvitch y elaboradas teóricamente con gran amplitud en su obra *Vocación actual de la sociología*, y en su último libro sobre *Los determinismos sociales y la libertad humana*.

Dentro de una línea semejante a las conclusiones arriba apuntadas, vamos a encontrar —en este esfuerzo constante que realiza el hombre por la integración de las ciencias sociales— dos corrientes fundamentales: —Una que consiste en preconizar la cooperación y colaboración de los distintos especialistas; otra, la que consiste en postular la necesidad de establecer disciplinas que estudien esa “tierra de nadie” que queda después de tantas especialidades, divisiones y abstracciones. Esta segunda corriente, deriva de la necesidad de un tratamiento sociológico de los problemas y fenómenos políticos, religiosos, económicos, jurídicos, o de la postulación de una economía institucionalista; de la llamada “economía del bienestar”, que toma como suyos los datos sociales y los integra al estudio de los hechos meramente económicos.

La primera corriente se hace manifiesta en todos los especialistas de nuestro tiempo: el trabajo en equipo y los institutos destinados a la integración de las ciencias sociales —como el Social Science Research Council— que son sus manifestaciones principales. Los problemas teóricos que plantea son los que se refieren a la técnica de la investigación en equipo y a la organización colectiva del trabajo intelectual. Vamos a dejarlos a un lado —dados los límites de este estudio— para consagrarnos a la segunda corriente: la que se refiere a la sociología económica, o de la economía. Para ello tomaremos dos autores, uno que representa una transición entre la primera y la segunda corrientes, y otro que postula la necesidad de una sociología de la economía.

En un estudio publicado en el *Economic Journal*, e intitulado “Métodos de investigación, se hace un llamado a la cooperación de las ciencias sociales”; dice el profesor E.F.M. Durbin:

Por supuesto que la subdivisión es deseable e inevitable... Pero el hecho es que nuestras subdivisiones son en gran medida abstracciones de la realidad más bien que secciones de ella... ¿Acaso la economía no es el estudio del aspecto económico del comportamiento social? ¿La ciencia jurídica, no es el estudio de los aspectos legales del comportamiento social? “¿La historia política no es el es-

tudio de los aspectos políticos de la historia general? Y ¿la historia económica, no es el estudio de los aspectos económicos de la historia general? Esto es, que nuestras subdivisiones dependen una vez más de la definición de los términos –económico, legal, político– y no de la subdivisión inherente a los objetos de estudio (Durbin, pp. 191-192).

Durbin afirma, como es cierto, que todos los especialistas en ciencias sociales reconocen esta relación que existe entre su materia y otras materias; pero hace ver cómo esas materias, tal y como son concebidas, no les capacitan para estudiar las relaciones del “fenómeno de su especialidad”:

(...) Estas consideraciones –dice– deberían hacer que nos preguntáramos si nuestros temas actuales no poseen más realidad que nuestros aspectos. Son partes de un comportamiento real y social que puede ser observado en su plenitud. Pero –añade– en el momento en que especificamos problemas más concretos de esta naturaleza, nos encontramos con el terrible dilema de nuestros presentes métodos de estudio. Suponiendo que quisiéramos estudiar alguna de estas subdivisiones auténticas –como una pequeña comunidad urbana, por ejemplo, o la propiedad, o la guerra, o los ciclos económicos– entonces, todas nuestras actuales materias o especialidades resultarían, en su mayoría, inútiles para ese estudio, porque consisten precisamente en la abstracción de elementos esenciales que se hallan presentes en casi todo el comportamiento social (p. 192).

Durbin ha ido ciertamente lejos en su análisis, a pesar de la ingenuidad de su realismo; pero la solución que encuentra no es la substitución de los métodos actuales, o de la enseñanza actual de los aspectos, sino la cooperación de los especialistas tal y como existe. Sin embargo, en él se apuntan una serie de ideas fundamentales : 1. La diferencia entre la delimitación de un fenómeno considerado integralmente en sus distintos aspectos; y la delimitación de un aspecto en relación con los demás que integran el fenómeno total; 2. La substitución o la alternación de una división del trabajo que consista en conferir a cada ciencia o a cada especialista un aspecto, por una división del trabajo que consista en distinguir los distintos fenómenos y núcleos problemáticos y hacer que cada quien estudie, a la vez, los distintos aspectos de un mismo hecho. Esto es, substituir la división por aspectos entre los que se “escapa la realidad”, por una búsqueda de las divisiones y límites de la realidad, para estudiar los hechos diferentes en sus diferentes aspectos. Esta relación de los aspectos de un mismo hecho particular y determinado, va a ser la labor

de la sociología que, de acuerdo con el núcleo problemático estudiado, será económica, jurídica o política, etcétera, pero que en todo caso ligará, buscará los distintos aspectos de un mismo hecho integral, total, concreto, en sus variaciones, en sus diferencias, en sus semejanzas, en sus paralelismos, en su marco particular y general.

En un estudio de Jacques Mertens sobre las “Relaciones entre la sociología y la ciencia económica”, publicado recientemente, vamos a encontrar también ciertas reservas para romper los límites actuales de la investigación social, pero al mismo tiempo el deseo de encontrar una disciplina que los una y que una los fenómenos que él no considera necesariamente unidos y relacionados. Después de haber hablado de la necesidad de dividir y coordinar el trabajo de las ciencias sociales, propone que esta última labor —en lo que respecta a la sociología y la economía— esté asignada a la “sociología económica”: “Ella es a la vez —dice— una ciencia subordinada (dependiente de los resultados de la sociología y de la economía) y una ciencia sintética (coordinando los puntos de vista propios de estas dos ciencias). Se halla menos alejada de la realidad que la sociología y que la economía; es menos abstracta, puesto que no se limita a un aspecto, sino que se esfuerza en estudiar la realidad desde un doble punto de vista”. Hasta aquí parece postular la existencia de un fenómeno social integral, donde lo económico no es sino una parte del fenómeno social; pero no es así, sino todo lo contrario, y esta idea parece preocuparlo tanto que llega a decir:

(...) es necesario señalar que los hechos económicos no son siempre, ni necesariamente, sociales. Si algunas realidades económicas, tales como la moneda, el cambio y el capitalismo, implican la existencia de un grupo social, no ocurre lo mismo con otros fenómenos, tales como la producción, el consumo, el ahorro, la inversión, los rendimientos decrecientes, etc. Estos últimos se presentan tanto en una economía no-social; es decir en una economía a la Robison Crusoe, como en una economía social; esto es, que se desarrolla dentro de un grupo social... Por lo tanto, el hecho económico no es esencialmente social; puede existir y expresarse fuera de un cuadro y de una vida social. Pero hay que reconocer —dice, para terminar con su lamentable robinsonada— que de hecho la realidad económica que conocemos... es accidentalmente y casi siempre social.

Y luego añade algo, que no nos interesa menos que lo anterior: “La sociología económica estudia precisamente las características particulares que

cobran los fenómenos sociales cuando se presentan en la forma concreta de hechos económicos, o cuando sufren la influencia de éstos; igualmente estudia de qué manera los fenómenos económicos son modificados o influenciados por el hecho de que se desarrollen en un cuadro social-determinado” (703). Un poco más lejos asigna como tareas a la sociología económica: *a)* el estudio de la influencia de lo social sobre lo económico, *b)* el estudio de la influencia de lo económico sobre lo social, *c)* el hacer una crítica de los conceptos económicos desde el punto de vista de su contenido social, *d)* el estudiar los problemas propios de la síntesis económico social. Como se ve por lo anterior, Mertens postula: 1. La existencia de fenómenos independientes que, sin embargo, guardan relaciones accidentales; 2. La existencia de ciencias separadas que deberán respetarse entre sí (“El economista no debe tratar de explicar lo social, ni el sociólogo lo económico”) (p. 703) y 3. Tratar de respetar y comprender el método de las demás, utilizando los resultados ajenos de acuerdo con su propia teoría; 4. Finalmente, postula la necesidad de estudiar las relaciones accidentales, y 5. Asigna la labor de unir a las ciencias separadas, la economía y la sociología a la sociología económica, “nueva disciplina, que estudiará los problemas económico-sociales en un plano más concreto y más real” (p. 704). Estos dos autores nos plantean el problema de la sociología económica y de la sociología general en sus relaciones con la economía, en los siguientes términos antagónicos: 1. Los fenómenos económicos son fenómenos sociales, aspectos de un fenómeno integral. Los fenómenos económicos sólo accidentalmente son sociales. La esencia de la realidad es su aislamiento, su separación. 2. Las ciencias sociales estudian los distintos aspectos de un mismo fenómeno y no los distintos fenómenos integrales en los aspectos que los integran. 3. Las ciencias sociales estudian distintos fenómenos, y de la diferencia de los fenómenos proviene la especialidad de la ciencia. 4. La sociología económica (en el primer supuesto y como conclusión que no saca el autor) debe estudiar el fenómeno económico como fenómeno social integral, buscando su campo de estudio a partir de la delimitación del fenómeno y no de su consideración en aspectos abstractos. 5. La sociología económica debe buscar las relaciones accidentales de fenómenos esencialmente aislados, y utilizar los descubrimientos de la ciencia que estudia un fenómeno —el económico— y de la que estudia otro —el social—, con lo cual surge una mayor división del trabajo y una nueva disciplina, o sea la sociología económica.

En estas circunstancias, tenemos que plantearnos dos cuestiones preliminares, una que se refiere al ser social y su conocimiento, y otra que se refiere

a la esencia de la sociología económica, o de las relaciones entre sociología y economía:

I. El ser social y su conocimiento.

- a) Se afirma que el ser social es total, integral, relacionado, conexo.
- b) Se afirma que el ser social, para ser estudiado científicamente, debe ser estudiado parcialmente, dividido, seccionado, abstraído.
- c) Se afirma que hay la posibilidad de hacer secciones, divisiones, parcelamientos, abstracciones, que sean concretos, que mantengan el carácter integral, total, relacionado, del fenómeno.
- d) Se afirma que la posibilidad de hacer secciones, divisiones, parcelamientos, abstracciones, obliga a no considerar al fenómeno social en su carácter integral, total, relacionado, sino en forma parcelada, dividida, abstracta.
- e) Se afirma que los fenómenos económicos —u otros— no son sociales; no son integrales; que las abstracciones corresponden a la realidad, aun cuando la realidad concreta en forma accidental presente relaciones, y aún cuando en forma accidental, el fenómeno económico sea social.
- f) Como estos accidentes son “cada vez más numerosos, sobre todo en la edad contemporánea”; y como la economía robinsoniana se presenta poco en la historia, y sólo en la imaginación de ciertos pensadores; y como, por otra parte, es cada vez más evidente la necesidad de relacionar las disciplinas parceladas, aisladas y abstractas, se sugiere la conveniencia de crear una nueva disciplina que se añada a las anteriores bajo el título de sociología económica, y que tiene por tarea practicar una síntesis —respetuosa de los límites, de los problemas y descubrimientos de sus mayores—, así como éstas se respetan entre sí. De ese modo se llega a definir la sociología económica; su esencia. Pero podíamos haber seguido otro camino a partir del inciso (c). Para ello es conveniente que veamos el pensamiento de Wilfredo Pareto sobre la materia.

Wilfredo Pareto, tan famoso en el mundo intelectual como economista, es sin duda uno de los más distinguidos sociólogos. Vamos a tomar de su *Tratado de sociología general* el enfoque que da al fenómeno social total y las

relaciones que encuentra entre sociología y economía. Pareto reconoce el carácter complejo e integral del fenómeno social; pero hace una de las críticas más agudas de quienes quieren estudiarlo sólo en su totalidad sin reconocer valor alguno a los estudios abstractos. Como Bertrand Rüssel, Pareto considera que la ciencia es sobre todo una labor de abstracción y que lo concreto no es científico:

Es cierto —dice— que el fenómeno concreto es muy complicado y que puede ser considerado como formado de numerosas partes: A, B, C... La experiencia demuestra que para adquirir el conocimiento, la mejor manera de lograrlo consiste en separar las partes A, B, C... estudiándolas una a una; para después reunirías de nuevo y tener así la teoría del fenómeno complejo. Es eso lo que hace la ciencia lógico-experimental; pero el que no está habituado a ella va al azar, pasa de A a B, de B a C, y así sucesivamente; a cada instante se vuelve para atrás; se equivoca; cae en un verdadero galimatías; cuando estudia A piensa en B, y cuando estudia B piensa en otra cosa. Peor aún, si alguien estudia A, se interrumpe para discurrir sobre B, y cuando se le responde sobre B, discurre sobre sobre C; pasa del gallo al burro, parlotea, dice despropósitos, y no demuestra sino una cosa: su ignorancia completa de todo método científico. Aquellos que niegan el carácter científico de la economía política demuestran que ésta no basta para explicar los fenómenos concretos. Sacan la conclusión de que debe ser excluida de la explicación de tales fenómenos, mientras que por el contrario la conclusión rigurosa sería que es necesario agregar otras teorías. Razonando como estas personas, deberíamos decir que es necesario excluir la química de la explicación de los fenómenos de la agricultura, porque no basta a explicarlos enteramente (Pareto, I, & 18).

En esta crítica, Pareto (1) reconoce el carácter integral y complejo de los fenómenos sociales; para él, la economía no es sino una parte de la sociología; (2) hace una crítica muy atinada de quienes —como Comte— desdeñan e ignoran la importancia que tienen las separaciones y la abstracción en el conocimiento científico. Es este segundo aspecto de su pensamiento el que nos interesa seguir antes de analizar las repercusiones que puede tener sobre el primero. Para Pareto, la evolución histórica de los conocimientos humanos se resuelve en una marcha descendente, misma que mediante el análisis va de lo concreto a lo abstracto, seguida de una marcha ascendente; que mediante la síntesis, va de lo abstracto a lo concreto (cf. II, p. 1281). Pero como dice él mismo: “En todos los tiempos se han encontrado gentes que proclaman

la inutilidad de las investigaciones abstractas. En cierto sentido —añade— estos individuos tienen razón. Con mucha frecuencia, una de estas investigaciones, aislada de las demás, no tiene sino poca o ninguna utilidad directa para la práctica. Sólo en su conjunto, y por los hábitos intelectuales que dan estas investigaciones, pueden ser útiles en la práctica (II, p. 1281). Estos dos postulados lo conducen de un lado a enaltecer a la economía pura, y de otro a pedir que en la economía aplicada y en todo intento de comprender el fenómeno de una manera más concreta se recurra a la sociología; y termina afirmando: “En tanto que la ciencia no haya hecho más progresos es necesario ocuparse menos de los principios económicos que de la ligazón y relación de los resultados de la economía con los de otras ciencias sociales” (II, 1288). Para comprender así en su carácter concreto fenómenos como la moneda o el proteccionismo es necesario recurrir a la sociología: “La moneda es un instrumento de cambio, y bajo este aspecto su estudio pertenece a la economía; pero es también un instrumento que sirve para obtener impuestos, sin que una gran parte de la gente se dé cuenta; y desde este punto de vista la moneda pertenece a las diferentes ramas de la sociología” (II, 1283). Pareto critica a quienes se quedan en una parte de la ciencia, y se esfuerzan por evitar toda incursión en las partes cuyo acceso les parece peligroso. Esta actitud le parece anticientífica, en tanto que toma por supuestos y soluciones elementos fundamentales que no analiza, como la moral, el derecho, el Estado y en general la sociedad.

Es necesario considerar —dice— no sólo el fenómeno económico, sino todo el fenómeno social, del que aquel fenómeno no constituye sino una parte. El estado complejo de un país X puede evidentemente ser descompuesto en dos estados más: uno Económico, A, y el otro no-económico, B. Supongamos que el estado económico A se convierte en A'. Si admitimos que el conocimiento de este estado A' basta para conocer el estado social complejo X', que sigue este cambio, admitimos por esa misma circunstancia que A y B son independientes, que se puede hacer variar A sin hacer variar B y viceversa. Si por el contrario no admitimos esto, tampoco podemos admitir que para conocer completamente a X' baste el conocimiento de A'. El conocimiento de aquello en que se transforma B, es decir el de B' es necesario, y no se puede obtener si no se conoce la mutua dependencia de A y de B.

Varios economistas han razonado, no por simple análisis y por abstracción, sino sobre el conjunto del fenómeno concreto como si A y B fueran independientes. Han creído poder estudiar A sin preocuparse de B. No se puede hacer un reproche a quienes han constituido la ciencia, pues hay que estudiar las cues-

tiones, una después de otra; y el estudio de la acción aislada de A es una preparación necesaria al estudio de la acción combinada de A y B. Los partidarios de la interpretación materialista de la historia tuvieron el gran mérito de descubrir la dependencia de A y de B; pero cometieron el error de pretender que esta dependencia era una relación por la cual A era la causa de B. Tampoco a ellos se puede reprochar este error, pues antes de encontrar la forma real de la dependencia entre A y B era necesario tener la idea de la existencia de esa dependencia. Ahora que el progreso de la ciencia ha aclarado la dependencia de A y de B, los economistas que persisten en ignorarla ya no pueden ser perdonados, como no lo son los autores que persisten en dar a esta dependencia una forma que no tiene en la realidad (II, pp. 1292-1293).

Pareto nos entrega en su análisis los siguientes datos esenciales: I. Considera el fenómeno social como un fenómeno integral, general. II. Considera necesarias las divisiones, seccionamientos y abstracciones de esa realidad compleja, para su estudio científico, y critica a quienes quieren llegar a la síntesis sin haber practicado antes el análisis. III. Considera como útil la economía pura; esto es, que estudia en la forma más abstracta los problemas económicos. IV. Considera que las abstracciones y los análisis concretos son legítimos en un mismo tiempo (economía pura y economía aplicada) y se suceden necesariamente en el tiempo, pasando de síntesis preliminares a análisis que producen nuevas síntesis, etcétera. V. Considera que un análisis que haga abstracción de B, o sea los fenómenos no económicos, no puede decir nada sobre B, pero sí puede aclarar mucho sobre A, y viceversa. VI. Considera que en el estado actual de la ciencia el economista, en sus análisis concretos, no puede ignorar la mutua dependencia de A y B, y que una de las tareas fundamentales de la sociología, en estos casos, es aclarar esa dependencia entre lo económico y lo no económico, como en otros casos puede consistir en aclarar las relaciones entre lo jurídico y lo no-jurídico, entre lo político y lo no-político, entre lo moral y lo no-moral, esto es entre un fenómeno social determinado y el resto de este fenómeno social. Esta labor queda asignada a las distintas sociologías y, en este caso, a la sociología económica. Por todo lo anterior hemos visto cuán complejo es el análisis de las relaciones entre economía y sociología. El número de variables que se manejan es tal que se presta a las más diversas interpretaciones. Sin embargo, es posible llegar a ciertas conclusiones, y plantear de acuerdo con nuestro análisis una problemática que, como es obvio, es válida por igual para el economista y para el sociólogo.

1. En primer término, hemos visto cómo, salvo en el caso especial de las más absurdas robinsonadas, todos los autores coinciden en considerar que el fenómeno económico es social, y que sólo una rectificación de las cuestiones económicas, que puede ser explicada sociológicamente, ha hecho que no se les considere como cuestiones sociales.
2. En segundo lugar, hemos visto cómo el fenómeno social es integral, complejo, total, cuyas partes están relacionadas entre sí y dependen mutuamente las unas de las otras.
3. Las divisiones, diferencias, parcialidades de la sociedad, así como los fenómenos sociales, están relacionados con la diferencias, parcialidades y divisiones de las ciencias sociales.
4. Las divisiones, parcialidades, diferencias, abstracciones de las ciencias sociales son por un lado *a*) necesarias, desde el punto de vista científico (análisis); *b*) o peligrosas, desde el punto de vista científico (en tanto que por extrapolación de una abstracción se haga la síntesis).
5. Las abstracciones y extrapolaciones de la ciencia cumplen una función social.
6. Las divisiones, parcialidades, diferencias de la sociedad han sido preocupación de algunos pensadores que consideran el fenómeno social como total, en tanto que otros, que aceptan el carácter total del fenómeno, no ven esas diferencias, parcialidades, divisiones de la sociedad, sino la cohesión, la solidaridad, el equilibrio de ella, y se precipitan a hacer una síntesis teórica que hace abstracción de la separación real de la sociedad.
7. Una vez reconocido el carácter integral de la sociedad, el problema de hacer una delimitación de los campos de estudio está directamente ligado al problema de lograr abstracciones concretas o comprensivas de los distintos aspectos de un mismo fenómeno, y no de cada aspecto con abstracción de los demás.
8. Pero eso no quiere decir que no sea útil y necesario el estudio de un aspecto, el planteamiento de una graduación en el conocimiento del fenómeno total que, por ejemplo, vaya del estudio estadístico del fenómeno demarcado, al estudio de las relaciones entre el aspecto económico del fenómeno y los demás aspectos. La base para una síntesis científica, es precisamente ésta.
9. Como a la concepción del fenómeno social total se le ha llamado sociología, así, una vez delimitado un campo de estudio de la rea-

lidad social, y en razón del núcleo problemático que plantea (económico, jurídico, político, etc.) y de las relaciones que guarda con el resto del fenómeno no-económico, no-jurídico, no-político, se le llama sociología económica, jurídica, política, etcétera.

10. Es posible y obvio dejar de distinguir a esta concepción y al tipo de relaciones que busca con el nombre de sociología, pues de hecho se trata de la aplicación del método científico al fenómeno social, total y concreto. Lo que no es posible es desconocer que el fenómeno económico concreto es un fenómeno social, y que para estudiarlo científicamente es necesario plantearse los problemas relacionados con su delimitación concreta, con la abstracción que comprenda todas sus relaciones esenciales con lo no-económico.
11. El estudio de esta delimitación del campo y de este tipo de relaciones corresponde a la sociología económica, ciencia o tipo de relación científica, que no puede ignorar el economista, si no como disciplina, sí como relación necesaria para la comprensión del fenómeno económico. De ahí la importancia de la enseñanza de la sociología que hace ver ese carácter total de los fenómenos sociales, a uno de los especialistas de nuestro tiempo, o sea el economista, y lo incita a no aceptar como dado lo no-económico, sino a considerarlo como un elemento no sólo esencial a su condición y a su acción de hombre, sino a su interpretación y explicación del fenómeno que particularmente le preocupa; para explicarlo concretamente como especialista. El “intelectual colectivo”, esto es la organización del trabajo y la investigación social de un fenómeno en sus características integrales por un equipo de especialistas, es evidentemente una solución al parcelamiento y a la división de la inteligencia; pero cada especialista por sí solo queda mutilado y parcelado como hombre, amén de limitado como intelectual, lo cual evidentemente redundaría en una minusvalía del intelectual colectivo. El individuo, el economista en nuestro caso, y la colectividad, los no-economistas consagrados a otros trabajos intelectuales o a trabajos manuales necesitan contar como individuos completos, íntegros, para resolver sus divisiones e integrarse a sí mismos, aun cuando la especialización siga siendo no sólo necesaria sino indispensable para el avance científico. Desde el punto de vista estrictamente técnico, el especialista en economía —sobre todo el de nuestro tiempo— necesita el conocimiento

de la sociología para poderse explicar los fenómenos económicos. Dice Simon Kuznetz, en su libro sobre *el Cambio Económico*: “En las ciencias sociales, necesitamos un nuevo grupo de trabajadores que combinen la maestría del detalle y de los métodos refinados, esenciales al especialista en la investigación científica, como el horizonte más amplio del historiador y del filósofo social...” (p. 294).

Bibliografía

- Aron, Raymond. *La sociologie allemande contemporaine*, París, 1935.
- Comte, Auguste. *Cours de Philosophie Positive*, tomo IV, París.
- Durbin, E.P.M. (1938). “Methods of Research. A Plea for cooperation in the Social Sciences”, en *Economic Journal*, vol. XLVIII, p. 183.
- Marx, Karl (1937). *Economie Politique et philosophie*, París.
- Marx, Carlos (1946). *El Capital*, México.
- Mauss, Marcel (1952). *Essai sur le Don*, París.
- Gurvitch, Georges (1952). *La vocación actual de la sociología*, México.
- Gurvitch, Georges (1955). *Les Déterminismes sociaux et la Liberté Humaine*, París.
- Mertens, Jacques, E. (1949). “Les rapports entre la sociologie et la science économique”, en *Bulletin de l'Institut de Recherches Economiques et Sociales*, Belgique, núms. 7-8, pp. 699.
- Pareto, Vilfredo (1919). *Traité de Sociologie Générale*, París.
- Rose, Arnold M. (1952). “The Potential Contribution of Sociological Theory and Research to Economics”, en *The American Journal of Economics and Sociology*, 12 de octubre, pp. 23.
- Sombart, Werner (1929). “Economic Theory and Economic History”, en *The Economic History Review*, II-L, Londres, p. 1.

Autores

Marco Aranda Andrade. Doctor en ciencias sociales con especialidad en sociología por El Colegio de México (Colmex). Es profesor/investigador en el Instituto de Investigaciones Sociales (IINSO) de la Universidad Autónoma de Nuevo León (UANL). Miembro de la Red Mexicana de Estudios de Movimientos Sociales. Ha publicado artículos sobre movimientos sociales y acciones colectivas transnacionales. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores (SNI), nivel I.

Ilán Bizberg. Ganador del Humboldt Research Award 2020. Doctor en sociología, EHESS-Francia. Profesor/investigador Centro de Estudios Internacionales (CEI) de El Colegio de México (Colmex). También es profesor asociado del grupo internacional “Temporalidades del futuro” (IRGT) de la Universidad Libre de Berlín (FUB), y miembro del Centro de Estudios sobre Integración y Mundialización (CEIM) de la Universidad Québec, Montreal. Autor de numerosas publicaciones y libros. Las más recientes: *Diversity of Capitalism* (2019), New York: Palgrave; coordinador de *Variaciones de capitalismo en crisis*, Colmex (en prensa); “The Political Economy of the Post Commodity Boom Crises in Latin America” (2021), en *Dependent Capitalisms in Contemporary Latin America and Europe*, Madariaga y Palestini (eds.), New York: Palgrave; “Las formas políticas ante la pandemia” (2021), en Revista *Desacatos*; “Le Covid-19 a transformé les régimes politiques” (2020), en *Le Grand Continent*, y “Covid-19 crisis: normality was the problem” (2020), en *Open Democracy*. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores (SNI), nivel III. Ha publicado en el periódico *El País*.

Bruno Martarello de Conti. Doctor en economía, Universidad de París XIII. Profesor/investigador Universidad de Campinas, Brasil. Coordinador del programa de graduados en economía de la red de universidades del BRIC. Es director del Instituto Confucio en dicha universidad. Ha sido investigador visitante en la Universidades Libre de Berlín, París XIII, Autónoma de Madrid (UAM), y en el Instituto Estatal de Moscú de Relaciones Internacionales. Autor de varios artículos sobre la moneda en los países periféricos.

Pablo I. Chena. Doctor en economía, Universidad Jules-Verne Picardie, Francia. Profesor en la Universidad Nacional de la Plata. Investigador Conicet. Ha publicado artículos en *Journal of Postkeynesian Economics*, *Revue Regulation* y *Revista Economía Mundial*. Ha sido coordinador de varios libros. El más reciente con el título *El Imperio de las finanzas. Deuda y desigualdad* (2019), junto con Pedro M. Buscay, editorial Miño y Dávila. Es actualmente el director nacional de Economía Social y Desarrollo Local de Argentina.

César Augusto Giraldo. Doctor en economía, Universidad de París XIII. Profesor en la Facultad de Economía de la Universidad Nacional de Colombia (UNAL), Bogotá. Fundador y director del Grupo de Socioeconomía, Instituciones y Desarrollo (GSEID). Es autor de numerosos artículos en revistas y de libros con la temática de los sectores populares y la financiarización de la seguridad social. Su más reciente obra como coordinador es: *Economía popular desde abajo* y como autor: *Política social contemporánea. Un paradigma en crisis*. Es colaborador frecuente de *Le Monde Diplomatique* con el tema de política social y economía popular.

Camilo Andrés Guevara. Maestro en sociología y doctor en economía por la Universidad Nacional de Colombia (UNAL), Bogotá. Dicta cursos en la Facultad de Economía de dicha universidad. Pertenece al Grupo de Socioeconomía, Instituciones y Desarrollo (GSEID). Se especializa en el análisis de enfoques no substancialistas del valor. Actualmente es profesor-investigador de la Universidad La Salle, Bogotá.

Yenni Carolina Ramírez. Doctora en derecho por la Universidad del Rosario (Colombia) con tesis laureada. Magíster en sociología por la Universidad Nacional de Colombia (UNAL). Profesora en la Facultad de Ciencias Humanas de dicha institución. Autora de artículos sobre sectores populares, género y epistemología. Fundadora y participante de la Escuela para el Desarrollo, AC (FEDE).

Abigail Rodríguez Nava. Doctora en economía por la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM). Doctora en finanzas, ITESM. Profesora/investigadora en el Departamento de Producción Económica, UAM, Unidad Xochimilco. Ganadora del Premio de Investigación 2017 en el área de Ciencias Sociales otorgado por la Academia Mexicana de Ciencias. Autora de decenas de artículos. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores (SNI), nivel II.

Alexandré Roig. Doctor en sociología, EHESS-Francia. Fue secretario académico de la Universidad Nacional de San Martín (UNSAM). Codirector y fundador del Centro de Estudios Sociales de la Economía (CESE) del IDAES. Es investigador Conicet. Autor del libro *La moneda imposible. La experiencia de convertibilidad argentina*, publicado en 2016 por el Fondo de Cultura Económica (FCE). Autor de varios artículos sobre la

moneda y los objetos económicos. Autor en *Conflicts et pouvoirs dans les institutions du capitalisme*. Actual presidente del INAES, Argentina.

Carlos Rodríguez Wallenius. Doctor en desarrollo rural, UAM-Xochimilco. Profesor/investigador del Departamento de Producción Económica, fundador de la Maestría en Sociedades Sustentables y profesor en el posgrado en Desarrollo Rural de dicha institución. Autor de decenas de artículos, y coordinador de varios libros. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores (SNI), nivel 1.

Manuel Rubio García. Maestro en economía del desarrollo por la Universidad Nacional de San Martín (UNSAM). Actualmente cursa el doctorado en economía en la Facultad de Economía de la UNAL, Bogotá. Es asociado y asesor en temas productivos de la Cooperativa Economías Sociales del Común (ECOMUN)-Colombia. Se especializa en la economía política del cambio estructural. Autor de varios artículos publicados en revistas especializadas.

Carlos Suescun Barón. Doctor en economía del Desarrollo por la Universidad de Campinas, Brasil. Premio de Reconocimiento Académico en Derechos Humanos Instituto Vladimir Herzog. Ha sido profesor de la materia economía agraria en la Facultad de Economía de la UNAL, Bogotá, y también profesor en la Universidad del Externado. Es autor de varios artículos sobre el tema agrario en Colombia publicados en revistas arbitradas. Durante el periodo 2010-2016 se desempeñó como asesor en materia de asuntos agrarios en la cámara de representantes. Miembro de Fundación Escuela para el Desarrollo (FEDE).

Luisa Fernanda Tovar. Maestra en ciencias de la población y del desarrollo, con énfasis en Proyectos y programas de desarrollo, por la Universidad Católica de Lovaina (UCL-Bélgica). Especialización en proyectos de cooperación y solidaridad internacional en la Universidad Michel de Montaigne, Burdeos (Francia). Participa en el Grupo de Socioeconomía, Instituciones y Desarrollo (GSEID) de la Facultad de Economía, UNAL, y participante de la Fundación Escuela para el Desarrollo (FEDE). Ha publicado artículos sobre educación superior y economía popular. Actualmente realiza estudios de doctorado en economía en la UNAL, Bogotá, con el tema “La constitución de la industria del reciclado en Colombia”.

Agustín R. Vázquez García. Profesor/investigador en el Departamento de Producción Económica, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores (SNI, nivel 1).



Un primer curso de álgebra lineal. Notas introductorias
Manuel García Álvarez

Pensamiento confederal latinoamericano (1810-1865)
Germán A. de la Reza

Cuatro espejos del mundo rural
Roberto S. Diego Quintana y Raúl Cabrera (coords.)

Minería en México: panorama social, ambiental y económico
Aleida Azamar e Isidro Téllez Ramírez (coords.)

*La institución de la salud en México: algunas reflexiones
sobre la producción de significados*
Verónica Gil Montes

*Llover sobre mojado. Conflictos socioambientales
frente al extractivismo y megaproyectos
en tiempos de crisis múltiple*
Aleida Azamar Alonso y Carlos Rodríguez Wallenius (coords.)

*Entre la desigualdad y la meritocracia: rutas y huellas
de la equidad. El caso de Chapingo*
Ana Beatriz Pérez, Angélica Buendía y Roberto Rivera (coords.)

*La integración de América del Norte
y la política internacional de Estados Unidos*
María Antonia Correa y Federico Manchón (coords.)

Innovación y producción en el sector mueblero
Graciela Carrillo, Ángel Vázquez e Hilda Estrada (coords.)

La austeridad y la 4T
Jaime Muñoz Flores y Carlos Rozo Bernal López (coords.)

*De la protesta a la propuesta. 50 años imaginando
y construyendo el futuro*
David Barkin

El lector encontrará en este libro una serie de análisis sobre la moneda que circula con diferente significado y peso en el mercado mundial, y con imaginarios en pugna alrededor de su institucionalización. Sobre el trabajo que carece de reconocimiento jurídico y social, como el trabajo femenino destinado a la reproducción. Y sobre la tierra y recursos naturales privatizados por el despojo. En este paisaje que resulta de la operación del capitalismo en Latinoamérica, con distintas variedades a partir de una lectura estructuralista-accionalista, la obra en su conjunto posiciona la igualdad como valor constitutivo de la sociedad, así como la desmercantilización y el reconocimiento de derechos sociales y colectivos.

Los hechos económicos son concebidos como un hecho social, ya que se recuperan prácticas que con frecuencia resultan ocultas en el análisis económico, lo cual presenta fragmentado al espacio socio-económico, operando así múltiples tiempos que exponen al desarrollo capitalista como un proceso en conflicto, y a la dinámica histórica como un combate entre lo heterogéneo y homogéneo sobre la configuración social.

Variedades de capitalismo en la vertiente de la regulación francesa, excedente, topología de lo social, teoría feminista de la reproducción social, imaginario social, teoría posfundacionalista, ecología política e infrapolítica, son los enfoques teóricos que se encuentran en esta obra. El denominador común de estos enfoques es que impugnan la totalidad definida por corrientes de pensamiento económico, incluso en oposición, como la neoclásica y marxista, mostrando, en su lugar, la persistencia de la apertura de la historia creada por el accionar colectivo.